

LA LLAVE MAESTRA DE LA RIQUEZA

NAPOLEON HILL

Autor del bestseller mundial: *Piense y hágase rico*

TALLER DEL ÉXITO

**LA LLAVE
MAESTRA
PARA UNA VIDA DE
RIQUEZA Y
PROSPERIDAD**

NAPOLEON HILL

**LA LLAVE
MAESTRA
PARA UNA VIDA DE
RIQUEZA Y
PROSPERIDAD**

TALLER DEL ÉXITO

***La llave maestra
para una vida de riqueza y prosperidad***

Copyright © 2014 - Taller del Éxito

Título original en inglés: *Master-Key to Riches*

Traducción: © Taller del Exito Inc.

Copyright © 1965 - The Napoleon Hill Foundation

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida, por ninguna forma o medio, incluyendo: Fotocopiado, grabación o cualquier otro método electrónico o mecánico, sin la autorización previa por escrito del autor o editor, excepto en el caso de breves reseñas utilizadas en críticas literarias y ciertos usos no comerciales dispuestos por la Ley de Derechos de Autor.

Publicado por:

Editorial Taller del Éxito

1669 N.W. 144 Terrace, Suite 210

Sunrise, Florida 33323, U.S.A.

Tel: (954) 846-9494

www.tallerdeexito.com

Editorial dedicada a la difusión de libros y audiolibros de desarrollo personal, crecimiento personal, liderazgo y motivación.

Diseño de portada y diagramación: Gabriela Tortoledo

9781607385318

05-201901

Contenido

[Prólogo](#)

[Capítulo uno](#)

[Las doce riquezas de la vida](#)

[Capítulo dos](#)

[Los ocho principios](#)

[Capítulo tres](#)

[La claridad de propósito](#)

[Capítulo cuatro](#)

[El hábito de ir una milla extra](#)

[Capítulo cinco](#)

[El amor, el verdadero emancipador de la humanidad](#)

[Capítulo seis](#)

[La Mente maestra](#)

[Capítulo siete](#)

[Analisis del principio de la Mente maestra](#)

[Capítulo ocho](#)

[La fe aplicada](#)

[Capítulo nueve](#)

[La ley universal de la fuerza del hábito](#)

[Capítulo diez](#)

[La autodisciplina](#)

"

PRÓLOGO

Doy y encomiendo al pueblo americano la mayor parte de mi extensa fortuna, la cual consiste en la filosofía del logro individual, a través del cual he acumulado todas mis riquezas...".

Aquellas fueron las palabras de apertura del testamento y última voluntad de Andrew Carnegie. Es el prólogo de una historia, la cual bien pudiera marcar el punto de viraje más importante en la vida de todos aquellos que lo lean.

La historia comenzó al final del otoño del año 1908, cuando Andrew Carnegie me invitó a hacerme partícipe de lo que narraré a continuación. Tuvo la gran gentileza de honrar mi juicio e integridad, me confió, según dijo él lo que era "la mayor porción" de su extensa fortuna, con el compromiso de que el legado fuera dejado al pueblo americano.

Esta historia ha sido escrita para informarle a usted de su derecho de participar en este gran estado, y para comentarle las condiciones bajo las cuales usted puede compartirlo con abundancia.

Tales condiciones no están limitadas bajo ninguna circunstancia a unos pocos. Las condiciones que aquí se establecen están al alcance de cualquier adulto con un nivel promedio de habilidades. Tampoco hay trucos ni falsas expectativas en relación con las condiciones que se expresan en la promesa que presentaré a continuación.

De modo que para que usted sepa si lo que aquí se hace es ofrecerle algo que usted necesite o deseé, permítame aclarar precisamente lo que aquí se promete:

Una descripción clara de la fórmula por medio de la cual usted puede obtener el pleno beneficio de la Llave maestra de la riqueza, una llave que deberá abrir las puertas a la solución de todos sus problemas, y que le ayudará a convertir sus fracasos del pasado en beneficios de incalculable valor, y a guiarle en la consecución de las Doce grandes riquezas, incluyendo la seguridad económica.

Un inventario de las riquezas, dejado por Andrew Carnegie para ser distribuido a todos aquellos que estén calificados para recibirla, junto con las instrucciones detalladas sobre cómo adquirir y utilizar plenamente su porción.

Una descripción detallada de los medios por los cuales usted puede obtener

el pleno beneficio de la educación, experiencia y pericia técnica de aquellos cuya cooperación usted podrá necesitar para alcanzar la realización de sus mayores propósitos y metas en la vida; suministrando así los medios efectivos por los cuales, usted podrá superar las desventajas de una educación limitada y alcanzar las metas más importantes de la vida, de la misma forma que lo hacen aquellos que cuentan con la fortuna de haber adquirido una educación formal.

El privilegio de utilizar la filosofía del éxito, la cual ha sido extractada de las experiencias de ensayo y error, de cientos de hombres eminentes.

Un plan definido por medio del cual cualquiera que trabaje como asalariado, promueva su ascenso a una mejor remuneración *con el pleno consentimiento y cooperación de su empleador*.

Un proyecto concreto mediante el cual, cualquiera que trabaje para otros, pueda entrar en un negocio o actividad propia con más expectativas de éxito que la persona promedio.

Una estrategia establecida mediante el cual cualquier hombre de negocios pueda convertir a sus clientes en clientes permanentes, y a través de su cooperación estrecha, adicionar nuevos clientes, quienes a su vez, también se harán permanentes.

Un programa determinado con el que cualquier representante de ventas de bienes o servicios, pueda convertir a sus compradores en trabajadores activos que le ayudarán a conseguir nuevos clientes.

Un plan definido mediante el cual cualquier empleador pueda hacer amigos personales entre sus empleados, en circunstancias bajo las cuales, aquello le permita hacer sus negocios más rentables, tanto para él, como para sus trabajadores.

Aquí usted tiene una declaración concisa de las promesas que se le hacen, y la primera condición mediante la cual usted podrá beneficiarse de éstas es que lea este libro *dos veces*, línea a línea, y piense en la información a medida que lo haga.

Y que sea muy claro que cuando hablamos de "riquezas", estamos hablando de "todas las riquezas", no simplemente de aquellas representadas por extractos bancarios y bienes materiales.

Hablamos de las riquezas del derecho y la libertad de las cuales disfrutamos

más que en cualquier otra nación. Hablamos de las riquezas de las relaciones humanas, mediante las cuales todo ciudadano americano puede ejercer su potencialidad hasta el grado máximo de su iniciativa personal en cualquier ámbito que lo deseé. Así pues, cuando hablamos de "riquezas", hacemos referencia a la abundancia de vida, la cual está disponible en todas partes para el pueblo de los Estados Unidos y se hace asequible con un mínimo de esfuerzo.

También deseamos aclarar que no haremos insinuaciones a nadie sobre la naturaleza de las riquezas que deba atesorar, ni tampoco la cantidad que deba adquirir.

Afortunadamente, la vida en América ofrece gran abundancia de todas las formas de riquezas, suficientes tanto en cantidad, como en calidad, para satisfacer todos los deseos humanos razonables. Sinceramente deseamos que cada lector obtenga, su porción, no sólo de las cosas que el dinero pueda comprar, *pero también de las cosas que el dinero no puede comprar*.

No es nuestra intención decirle a las personas cómo deben vivir la vida; no obstante, sabemos, al haber observado tanto a los ricos como a los pobres en América, que las riquezas materiales no garantizan la felicidad.

De igual manera, nunca hemos encontrado a una persona verdaderamente feliz que no haya antes participado en alguna forma de servicio mediante el cual otros se hayan beneficiado. También sabemos que muchos que son acaudalados en cuanto a bienes materiales, no han encontrado aún la felicidad.

Hacemos estas observaciones no a manera de sermón, sino para advertir a aquellos que, dada la gran abundancia de riquezas materiales disponibles en América, han dado por sentado y han perdido de vista las cosas más valiosas de la vida que pueden adquirirse únicamente a través de las riquezas intangibles que hemos mencionado.

—Napoleón Hill

Capítulo uno

Las doce riquezas de la vida

Los seres humanos por naturaleza tienen el deseo natural de conseguir las mejores cosas de la vida, deseo que seguramente usted también tiene. Usted desea la seguridad económica, la cual sólo el dinero puede proveer. Usted también desea desarrollar sus propios talentos para luego tener la satisfacción de disfrutar de sus propias riquezas.

Algunos buscan un camino fácil hacia la riqueza, esperando encontrarlo sin dar nada a cambio. Ese también es un deseo común. Pero es un deseo que yo espero cambiar para su beneficio, ya que por experiencia he aprendido que no se da nada a cambio por nada.

Sólo existe un camino seguro a la riqueza, y solamente puede ser alcanzado por quienes tienen la Llave maestra de la riqueza. Esta Llave maestra es un dispositivo maravilloso, el cual, quienes lo poseen, pueden utilizarlo para abrir las puertas a la solución de sus problemas.

Abre la puerta a la buena salud.

Abre la puerta al amor y al romance.

Abre la puerta a la amistad, revelando las características de personalidad y de carácter que hace que las amistades perduren.

Revela el método mediante el cual, cada adversidad, cada fracaso, cada desilusión, cada error de juicio, y cada derrota pasada, pueden ser transformados en riquezas de incalculable valor.

Renueva las esperanzas perdidas de todo aquel que la posea (la Llave maestra) y revela la forma mediante la cual uno puede "sintonizarse" para obtener una gran reserva de Inteligencia infinita.

Lleva a hombres humildes a ocupar posiciones de poder, fama y fortuna.

Retrocede las manecillas del reloj y renueva el espíritu de la juventud para aquellos que han envejecido demasiado pronto.

Suministra el método mediante el cual usted puede tomar plena y completa posesión de su propia mente, para así obtener un control permanente sobre las emociones del corazón y el poder del pensamiento.

Supera las deficiencias de aquellos que no han tenido la oportunidad de obtener un buen nivel de educación formal y los proyecta para substancialmente alcanzar las mismas oportunidades que disfrutan quienes tienen un alto nivel educativo.

Y, por último, abre las puertas, una a una, de las Doce grandes riquezas de la vida, las cuales describiremos un poco más adelante.

Y nadie alcanzará estas Doce grandes riquezas, si no tiene la preparación adecuada. La preparación consta de muchas cosas, entre ellas contar con sinceridad de propósito, humildad de corazón, el reconocimiento del hecho que ningún hombre lo sabe todo. Yo voy a hablarle de los hechos y describirle los muchos principios, algunos de los cuales pueden ser totalmente nuevos para usted, ya que son conocidos únicamente por aquellos que se han preparado para recibir la Llave maestra.

Sus dos personalidades

Antes de describir las Doce grandes riquezas, permitame revelarle algunas de las riquezas que usted ya posee —riquezas de las cuales usted puede no estar al tanto.

En primer lugar, deseo que usted reconozca que tiene una personalidad plural, aún cuando usted se considere a sí mismo como una persona singular. Usted y cualquier otra persona están compuestos de al menos dos personalidades distintas, y algunas poseen más de dos.

Existe ese ser que usted reconoce cuando se mira al espejo. Ese es su ser físico. Pero ése es únicamente el lugar donde sus otros seres viven. En su cuerpo existen dos individuos que permanecen en eterno conflicto el uno con el otro.

Uno de ellos es una clase de personalidad *negativa* que piensa y se desenvuelve en una atmósfera de temor, pobreza y mala salud. Este ser negativo espera el fracaso y rara vez es decepcionado. Se desenvuelve en circunstancias de dolor que usted quiere rechazar, pero parece sentirse forzado a aceptar —pobreza, codicia, superstición, temor, duda, preocupación y enfermedad física.

El "otro ser" es una clase de persona positiva que piensa de forma dinámica, es afirmativa en términos de riqueza, buena salud, amor, amistad, logro personal, visión creativa, servicio a favor de otros, y quién le guía a usted inequívocamente hacia la consecución de tales bendiciones. Este es el único ser que es capaz de reconocer y de apropiarse de las Doce grandes riquezas; es el único ser que es capaz de recibir la Llave maestra de la riqueza.

Usted tiene muchos otros bienes de valor incalculable de los cuales quizás no esté al tanto, riquezas escondidas que tal vez no haya reconocido ni

tampoco utilizado. Dentro de estas está lo que pudiéramos llamar su “centro de vibraciones,” el cual es una clase de radio transmisor-receptor de una gran sensibilidad, sintonizado con los seres que le rodean y con el universo a su alrededor. Esta poderosa unidad proyecta sus pensamientos y sentimientos y recibe una cantidad infinita de mensajes de gran importancia para alcanzar el éxito en la vida. Es un sistema de comunicación de dos vías de capacidad ilimitada.

Su estación de radio funciona automáticamente y sin interrupción. Tanto cuando está despierto como cuando está dormido y lo hace bajo el control, en todo momento, de las dos personalidades —la negativa o la positiva.

Cuando su personalidad negativa ejerce el control, sus receptores sensitivos registran únicamente los mensajes negativos provenientes de innumerables personalidades negativas. De forma natural, esto conduce a tener conclusiones como: “De qué

sirve...”, y “No tengo más opción que...” Tal vez esas conclusiones no sean formuladas con exactamente las mismas palabras, ya que se presentan en diversas manifestaciones de desánimo, ejerciendo una influencia nefasta sobre la fe en sí mismo, en detrimento de utilizar sus facultades para alcanzar lo que desea. Los mensajes negativos que se reciben cuando su personalidad negativa está al mando en su estación radial, si se aceptan, y son utilizados como guía, conducirán de forma invariable a circunstancias en la vida muy opuestas a lo que usted hubiera deseado escoger.

Sin embargo, cuando su personalidad positiva está al mando, dirige a su “centro de acción” sólo aquellos móviles que son estimulantes, energizantes, mensajes optimistas como: “Yo sí puedo,” que se traducen en equivalentes físicos de prosperidad, buena salud, amor, esperanza, fe, paz mental y felicidad —los valores de la vida que tanto usted como toda persona normal desean alcanzar.

El mayor regalo

Mi deseo es darle a usted la Llave maestra por medio de la cual podrá alcanzar estas y muchas otras riquezas. Entre las muchas cosas que la llave logra, es que coloca la estación de radio de cada individuo bajo el control de su “ser” que corresponde a la personalidad positiva.

Voy a revelarle el secreto por el cual usted podrá participar de y compartir las bendiciones de la Llave maestra. La responsabilidad de luego compartirlo, será totalmente suya. Cada persona discernidora descubre que el éxito individual duradero ha tenido un principio a través de la influencia benefactora de algún otro individuo, es decir, a través de alguna forma de compartir.

Yo deseo compartir el conocimiento mediante el cual usted puede conseguir riquezas —*toda clase de riquezas*— a través de la expresión de su propia iniciativa personal.

¡Esta es la mayor de todas las dádivas!

Y ésta es la única clase de dádiva que cualquiera que es bendecido con las ventajas de una gran nación como la nuestra debería poder esperar. Porque aquí tenemos toda clase de riquezas potenciales disponibles a la humanidad, y las tenemos en gran abundancia.

Yo presumo que usted también desea ser rico.

Yo empecé la búsqueda de riquezas de la forma difícil antes de aprender que existe una ruta corta y confiable que pude haber seguido si se me hubiera indicado, tal como yo espero indicárselo a usted.

En primer lugar debemos estar en condición de reconocer las riquezas que están a nuestro alcance. Algunas personas consideran que las riquezas dependen únicamente del dinero. Sin embargo, las riquezas verdaderas, en un sentido más amplio, consisten en muchos otros valores diferentes a los que provienen de asuntos materiales, y puedo decir que sin ninguno de esos valores intangibles, la posesión del dinero no traerá la felicidad, la cual algunos creen que éste puede traer.

Y cuando hablo de “riquezas”, me refiero a las riquezas superiores, cuyos poseedores han hecho que la vida los recompense bajo sus propios términos —los términos de la entera y completa felicidad. Yo las llamo las Doce riquezas de la vida, y sinceramente deseo compartirlas con todos los que estén preparados para recibirlas.

1. Actitud mental positiva

Todas las riquezas, sin importar su naturaleza, empiezan como un estado mental; y recordemos que el estado mental es la única cosa sobre la cual una persona tiene control completo y absoluto.

Resulta muy significativo que el Creador facultó al hombre para tener control sobre sus propios pensamientos y el privilegio de conducirlos por la senda de su elección.

La actitud mental es importante porque convierte al cerebro en algo así como un imán el cual atrae a la contraparte de los pensamientos, intenciones y propósitos de uno. También atrae a la contraparte de nuestros temores, preocupaciones y dudas.

Una actitud mental positiva (AMP) es el inicio de todas las riquezas, sean éstas riquezas de naturaleza material o de naturaleza intangible.

Atrai la riqueza de la verdadera amistad, y la riqueza de la esperanza del logro futuro.

Suministra la riqueza que uno puede hallar en las obras de la creación, las cuales se manifiestan de diversas maneras como poder percibir la luz de la luna, o en ver las estrellas en el firmamento, o al observar los hermosos paisajes de horizontes distantes.

La riqueza que se deriva del trabajo que uno ha elegido, cuya expresión se eleva a la cumbre de nuestra máxima esencia.

La riqueza de la armonía de las relaciones en el hogar, donde todos los miembros de la familia trabajan juntos con un espíritu de cooperación fraterna.

La riqueza de la buena salud física, que es el tesoro de los que han aprendido a equilibrar el trabajo con el juego, la adoración con el amor, y de los que han aprendido la sabiduría de comer para vivir, en vez de vivir para comer.

La riqueza de la libertad del temor.

La riqueza del entusiasmo, tanto activo como pasivo.

Las riquezas del canto y la risa, las cuales indican nuestro estado de ánimo.

La riqueza de la autodisciplina, a través de la cual uno puede tener el gozo de saber que la mente puede alcanzar cualquier fin deseado si se tiene plena claridad de propósito.

La riqueza de jugar, a través de la cual uno puede poner a un lado las cargas de la vida para convertirse de nuevo en un niño juguetón.

La riqueza de descubrir a su otro "ser" —el ser que no conoce tal cosa como el fracaso permanente.

La riqueza de la fe en la Inteligencia infinita, por medio de la cual la mente de

cada persona es una proyección de un minuto.

La riqueza de la meditación, el vínculo por medio del cual cualquiera puede obtener un formidable suministro universal de Inteligencia infinita.

Sí, estas y otras riquezas comienzan con una actitud mental positiva. Por lo tanto, no sorprende que la actitud mental positiva ocupe el primer lugar en la lista de las Doce riquezas.

2. Buena salud física

La buena salud física empieza con una "conciencia hacia la salud" producida por una mente que piensa en términos de salud y no en términos de enfermedad junto con moderación en los hábitos de alimentación y un apropiado equilibrio en las actividades físicas.

3. Armonía en las relaciones humanas

La armonía con otros comienza en uno mismo, porque, tal como Shakespeare lo expresó, hay beneficios para aquellos quienes siguen el consejo: "Tal como la noche sigue al día, la sinceridad con uno mismo, sigue a la sinceridad con los demás".

4. Libertad del temor

¡Ningún hombre que teme, es un hombre libre! El temor es un predecesor del mal y cuando suceda que aparezca, debe eliminarse antes de que se fortalezca en un sentido pleno.

He aquí una lista de los siete temores más comunes que habitan en la mente de muchas personas:

El temor a la pobreza.

El temor a la crítica.

El temor a la mala salud.

El temor a la pérdida del amor.

El temor a la pérdida de la libertad.

El temor a la vejez.

El temor a la muerte.

5. La esperanza del logro

La mayor de todas las formas de felicidad proviene como resultado de la esperanza del logro de un deseo aún no alcanzado. Más allá de lo que se pueda decir, es lamentable la situación de una persona que no pueda mirar al futuro

con la esperanza de convertirse en la persona que le gustaría ser, o con la creencia de que no alcanzará la meta que no pudo alcanzar en un pasado.

6. La fuerza de la fe

La fe es un vínculo entre la mente consciente del hombre y la gran reserva universal de Inteligencia infinita. Es el suelo fértil en el jardín de la mente humana donde pueden brotar todas las riquezas de la vida. Es el "elixir eterno" que da poder creativo y acción a los impulsos del pensamiento.

La fe es la base de lo que denominamos milagros, y de los muchos misterios que no pueden ser explicados por la lógica o por la ciencia.

La fe es el componente "químico" espiritual, que cuando se mezcla con oración le da conexión directa e inmediata con la Inteligencia infinita.

La fe es la fuerza que transforma las energías comunes del pensamiento a su equivalente espiritual. Y es el único poder a través del cual la Fuerza cósmica de la Inteligencia infinita puede ser utilizada para provecho del hombre.

7. La disposición de compartir sus propias bendiciones

Quién no ha aprendido la bendición de compartir no ha aprendido la verdadera ruta de la felicidad, ya que la felicidad se experimenta únicamente cuando se comparte. Y que siempre se recuerde que las riquezas pueden ser embellecidas y multiplicadas por el simple proceso de compartirlas cuando éstas pueden ser de provecho para otros y que también se recuerde que el espacio que uno ocupa en los corazones de sus semejantes se determina precisamente por el servicio que se rinde a través de alguna manifestación del compartir las bendiciones que se han recibido.

Las riquezas cuando no se han compartido, sean éstas materiales o intangibles, se marchitan y mueren como una rosa en un tallo maltratado, porque una de las primeras leyes de la naturaleza dicen que la no-acción y el desuso conducen al deterioro y a la muerte, y esta ley aplica tanto a las posesiones materiales de los hombres así como a las células vivientes de cada cuerpo físico.

8. La obra del amor

No hay hombre más rico que aquel que ha experimentado la obra del amor y quien se halla intensamente ocupado en realizarla, porque la obra del amor es la mayor expresión humana del deseo. La obra del amor es la conexión entre la

oferta y la demanda de todas las necesidades humanas, el antecesor de todo el progreso humano, el medio por el cual se le dan a la imaginación del hombre alas de acción. Y toda la obra del amor es santificada porque trae el gozo de la propia expresión de aquél que la realiza.

9. Una mente abierta en todos los ámbitos

La tolerancia, cualidad que se encuentra entre los mayores atributos de la cultura, es expresada únicamente por la persona que tiene una mente abierta respecto a todos los temas y a toda hora. Y es únicamente el hombre con mente abierta, quien se puede decir que está verdaderamente educado, y por ende preparado, para asirse de las grandes riquezas de la vida.

10. La autodisciplina

El hombre que no es capaz de dominarse a sí mismo no está en capacidad de dominar nada. Quien puede dominarse a sí mismo, puede convertirse en el artífice de su propio destino, "en el artífice de su fortuna y en mayordomo de su propia alma." Y la mayor forma de autodisciplina consiste en la expresión de la humildad de corazón cuando uno ha alcanzado las grandes riquezas o ha alcanzado lo que comúnmente se llama "éxito".

11. La capacidad de entender a las personas

El hombre que es rico en entender a las personas siempre reconoce que todas las personas son fundamentalmente similares, ya que provienen de la misma raíz, y que todas las actividades humanas están inspiradas por una o más de las nueve motivaciones básicas de la vida, a saber:

La emoción del amor

La emoción del sexo

El deseo de ganancia material

El deseo de supervivencia

El deseo de la libertad de cuerpo y mente

El deseo de la autoexpresión

El deseo de vivir después de la muerte

La emoción de la furia

La emoción del temor

Y, por supuesto, el hombre que entiende a otros, debe poder entenderse primero a sí mismo.

La capacidad de entender a otros elimina muchas de las causas comunes de fricción entre los hombres. Es la fuente de toda amistad. Es la base de toda armonía y cooperación entre los hombres. Es el fundamento superior de todo liderazgo que busca la cooperación amistosa. Y algunos creen que es el enfoque de mayor importancia para poder entender al Creador de todas las cosas.

12. La seguridad económica

Y por último, pero no de menor importancia, está la porción tangible de las "Doce riquezas".

La seguridad económica no se obtiene por la posesión del dinero únicamente. Se alcanza por el servicio que uno rinde, por el servicio útil que puede ser convertido en diferentes formas que satisfacen las necesidades humanas, con o sin el uso del dinero.

Un hombre de negocios millonario tiene seguridad económica, no porque controle una vasta fortuna de dinero, sino por una mejor razón, y es porque suministra empleo a hombres y mujeres, y a través de estos, bienes y servicios de gran valor para un número indeterminado de personas. El servicio que él presta atrae al dinero que él controla y es de esta manera que toda seguridad económica duradera se alcanza.

Ahora deseo familiarizarlo con los principios por los cuales el dinero y toda otra forma de riqueza se obtiene, pero antes de ello, usted deberá estar preparado para aplicarlos. Su mente deberá estar acondicionada para recibir las riquezas tal como el terreno de un campo debe estar preparado para recibir las semillas.

¡Cuando uno está listo para una cosa es cuando de seguro aparece!

Esto no significa que las cosas que uno pueda necesitar aparecerán porque sí, porque hay una gran diferencia entre las "necesidades" de uno y la disposición apropiada para recibirla. No entender esta diferencia es no entender los grandes beneficios que procuro transmitir.

Así que sea paciente y déjeme conducirle a tener la "disposición" para recibir las riquezas que usted deseé. Esta conducción la haré a "*mi manera*".

Mi manera al principio le parecerá poco usual, pero no se desanime por esta razón, ya que al principio todas las ideas nuevas parecen extrañas. Si usted duda de que mi estilo sea práctico, cobre ánimo del hecho que me ha traído

riqueza en abundancia.

El progreso humano siempre ha sido lento dado que la gente suele ser renuentes a aceptar nuevas ideas.

Cuando Samuel Morse anunció su nuevo sistema de comunicación por medio del telégrafo el mundo se burló de él. Su sistema no era ortodoxo. Era novedoso, por lo tanto, estuvo sujeto a sospecha y duda.

El mundo se burló de Marconi cuando anunció el perfeccionamiento y la mejora del sistema de Morse; un sistema de comunicación inalámbrico.

Thomas A. Edison fue ridiculizado cuando anunció el perfeccionamiento de su bombilla eléctrica incandescente y el primer fabricante de automóviles tuvo la misma experiencia cuando propuso al mundo la idea de un vehículo de auto-propulsión que reemplazara al coche tirado por caballos.

Cuando Wilbur y Orville Wright anunciaron el vuelo de una máquina voladora el mundo se impresionó tan poco que los reporteros de los periódicos rehusaron ser testigos presenciales de una demostración del invento.

Cuando se hizo el descubrimiento de la radio moderna, uno de los milagros del ingenio humano que hizo que el mundo se asemejara cada vez más, las mentes que no se hallaban preparadas la tomaron como un juguete que divertiría a los niños, pero nada más.

Menciono estos hechos como una forma de recordarle, que está buscando riquezas de una nueva forma, para que no se desaliente por lo novedoso del estilo. Siga plenamente las instrucciones que le doy, aprópiese de esta filosofía, el resultado es que funcionará con usted lo mismo que ha funcionado conmigo.

Al obrar como guía para que usted alcance riquezas yo también recibiré mi compensación por mis esfuerzos en proporción equivalente a los beneficios que usted obtenga. La eterna ley de la compensación lo asegura. Mi recompensa no vendrá directamente de usted, quien se apropiará de mi filosofía, pero vendrá de una forma u otra, porque hace parte del gran plan Cósmico que determina que ningún servicio útil que se haga por alguien quedará sin ser recompensado. "Hágalo...", dijo Emerson, "y obtendrá el poder".

Aparte de considerar lo que yo recibiré por mi esfuerzo de obrar a favor suyo, también está el asunto de la obligación que siento que tengo con el mundo de dar algo a cambio por todas las bendiciones que me han sido concedidas. Yo

no obtuve mis riquezas solo, lo hice con la ayuda de muchas personas. He aprendido que todo el que adquiere riquezas duraderas ha ascendido por la escalera de la abundancia con las dos manos extendidas; una mano extendida hacia arriba, para recibir la ayuda de los que han alcanzado la cima y la otra extendida hacia abajo para ayudar a los que vienen atrás en ascenso.

Y déjeme mencionarle a usted quien se encuentra en la ruta a las riquezas, que usted también debe ascender con las dos manos extendidas, para recibir y para dar, porque es muy bien conocido el hecho de que ningún hombre puede alcanzar el éxito duradero o adquirir riquezas duraderas sin extender su ayuda a otros que también estén buscando alcanzar estos nobles fines. ¡Para poder conseguir, uno primero tiene que dar!

¡Así, al dar este mensaje yo también puedo dar! Y ahora que sabemos en qué consisten las verdaderas riquezas de la vida, quiero revelarle el siguiente paso que deberá dar en el proceso de "acondicionar" su mente para recibir las riquezas.

Yo he mencionado que mis riquezas llegaron a constituirse a través de la ayuda de otros.

Algunos de ellos han sido hombres que son bien conocidos para quienes separan de mi historia. Los hombres que han sido líderes en preparar el camino para el resto de nosotros, lo que llamaremos "*El estilo de vida americano*".

Algunos otros, sin embargo, son *desconocidos*, cuyos nombres no gozan de popularidad.

Entre estos *desconocidos* están ocho de mis amigos que han hecho muchísimo por mí al ayudarme a preparar mi mente para recibir las riquezas. Los llamaré Los ocho Príncipes. Ellos me ayudan cuando estoy despierto así como cuando estoy dormido.

Aunque nunca he conocido a estos Príncipes cara a cara, así como he podido conocer a otros que me han ayudado, se han apostado como vigilantes sobre mis riquezas; me han protegido del temor, la envidia, la duda, la indecisión, y la dilación. Me han inspirado a actuar sobre mi propia iniciativa personal, han mantenido mi imaginación activa y me han dado claridad de propósito y fe para asegurar el cumplimiento.

Estos han sido los verdaderos "entrenadores" de mi mente, los constructores

de mi *actitud mental positiva*!

Ahora, ¿los puedo encomendar a usted para que ellos a su vez le presten un servicio similar?

Capítulo dos

Los ocho principios

Si usted lo desea, puede llamar a los ocho principios de otra forma. Quizás Mentores, o Principios, o Consejeros, o Guardianes del Buen espíritu.

Cualquiera que sea el nombre, los principios me han servido a través de una técnica que es simple y que se puede adaptar.

Todas las noches, en la última de mis actividades diarias, los Príncipes y yo tenemos una reunión en sesión de mesa redonda. El propósito principal es permitir expresarme, y así, vigorizar mi gratitud por el servicio que ellos me han rendido durante el día.

La reunión ocurre como si los Príncipes estuvieran en cuerpo presente. Es un tiempo para la meditación, la reflexión y para la gratitud, con el contacto que se hace a través del pensamiento.

Aquí usted puede recibir su primer prueba para determinar su capacidad de "acondicionar su mente" para recibir las riquezas. Cuando ocurra un sobresalto, recuerde lo que ocurrió con Morse, Marconi, Edison y los hermanos Wright cuando anunciaron la producción de nuevas formas de rendir servicio. Hacerlo, le ayudará a resistir el sobresalto.

Ahora vayamos a una sesión con los Príncipes:

¡GRATITUD!

Hoy ha sido un día hermoso.

He tenido salud mental y física.

He tenido alimento y abrigo.

Se me ha dado la oportunidad de ser útil a los demás.

He tenido paz mental y libertad del temor.

Por estas bendiciones estoy muy agradecido a ustedes mis Príncipes de Guía. Estoy agradecido a todos ustedes colectivamente por haber esclarecido la madeja de mi vida pasada, y por haber liberado mi mente, mi cuerpo y mi alma de todas las causas y efectos del temor y la discordia.

Príncipe de la prosperidad material, estoy agradecido por mantener mi mente sintonizada con la conciencia de la abundancia y la plenitud, y por librarme del temor a la pobreza y a la necesidad.

Príncipe de la buena salud, estoy agradecido por mantener mi mente sintonizada con la razón y la buena salud, suministrando los medios por los cuales cada célula de mi cuerpo y cada órgano físico ha sido sustentado

apropiadamente con la cantidad de energía cósmica suficiente para satisfacer sus necesidades y así tener un contacto directo con la Inteligencia infinita la cual es suficiente para la distribución y la aplicación de esta energía donde sea requerida.

Príncipe de la paz mental, estoy agradecido por haber mantenido mi mente libre de todo tipo de inhibición y limitaciones autoimpuestas, dando a mi cuerpo y a mi mente pleno descanso.

Príncipe de la esperanza, estoy agradecido por el cumplimiento de los deseos de hoy, y por la promesa del cumplimiento de los deseos de mañana.

Príncipe de la fe, estoy agradecido por la vida que me ha sido dada, por la inspiración de poder hacer lo que es útil para mí y por apartarme de hacer lo que hubiera sido perjudicial, has dado facultad a mis pensamientos, atención a mis necesidades, y la sabiduría que me ha permitido entender las leyes de la naturaleza y el juicio para investirme a mí mismo de un espíritu de armonía.

Príncipe del amor, estoy agradecido por haberme inspirado a compartir mis riquezas con todos los que han entrado en contacto conmigo durante el día, por haberme mostrado que únicamente cuando doy es cuando puedo retener lo que es mío. Y estoy agradecido también por la conciencia del amor que se me ha dado, porque ha hecho mi vida dulce y ha hecho placenteras mis relaciones con los demás.

Príncipe del romance, estoy agradecido por haberme inspirado con el espíritu de la juventud a pesar de que los años han pasado.

Príncipe de la sabiduría, mi eterna gratitud por haber transformado en un bien de incalculable valor todos mis fracasos, derrotas, errores de juicio, y de hecho, todos los temores, todos los errores, todas las desilusiones y adversidades pasados. El bien que consiste en la disposición y la habilidad de inspirar a otros a tomar plena posesión de su propia mente y a usar el poder de ésta para la consecución de las riquezas de la vida, dándome así el privilegio de compartir todas mis bendiciones con aquellos que están listos para recibirlas, y como resultado, enriquecer y multiplicar mis propias bendiciones para el beneficio de otros.

Mi gratitud también por revelarme la verdad de que ninguna experiencia humana debe convertirse en culpabilidad; que todas las experiencias pueden

transformarse en servicio útil; que el poder del pensamiento es el único poder sobre el cual puedo tener control completo; que el poder del pensamiento puede ser transformado en felicidad; que no hay límites para el poder de mi pensamiento, excepto aquellos que yo mismo fije en mi propia mente.

El mayor bien que yo poseo consiste en haber reconocido la existencia de los ocho Príncipes, porque ellos han acondicionado mi mente para recibir los beneficios de las Doce riquezas.

Es el hábito de la comunicación diaria con los principios lo que asegura la continuidad de las riquezas, sin importar cuáles sean las circunstancias de la vida.

Los Príncipes han sido el medio a través del cual he podido mantener mi mente fija en *las cosas que deseo* y desechar las cosas que no deseo.

Me han servido como un amuleto confiable, un rosario de poder, mediante el cual he podido obtener el dominio del pensamiento, y "cada hora una perla y cada perla una bendición".

También me han suministrado continua inmunidad en contra de las diversas formas de actitud mental negativa; de modo que destruyen tanto la semilla del pensamiento negativo, así como la germinación de esa semilla en el terreno de mi mente.

Me han ayudado a mantener mi mente fija en mi mayor propósito en la vida y a dar plena expresión a la búsqueda de ese propósito.

Me mantienen en paz conmigo mismo, en paz con el mundo y en armonía con mi propia conciencia.

Me ayudan a cerrar las puertas de mi mente a los pensamientos desagradables de los fracasos y derrotas pasadas. Por el contrario, me han ayudado a convertir todas mis culpas pasadas en bienes de incalculable valor.

Los Príncipes me han revelado la existencia de "mi otro yo", quien piensa, actúa, planea, desea y actúa con el ímpetu de la fuerza que no reconoce que exista tal cosa como la imposibilidad.

Y me han demostrado incontables veces que cada adversidad trae una semilla con un beneficio equivalente. Así que cuando la adversidad me sobreviene, como le ocurre a todo el mundo, no me sobrecojo ante ella sino que empiezo a buscar inmediatamente *la semilla de su beneficio equivalente* y a germinarla en

una hermosa flor de oportunidad.

Los Príncipes me han dado el dominio sobre mi más implacable adversario, yo mismo. Me han mostrado lo que es bueno para mi cuerpo y para mi alma y me han guiado a la fuente inagotable de todo lo bueno.

Me han enseñado la verdad de que la felicidad consiste no en la posesión de las cosas, sino en el privilegio de la propia expresión individual a través del uso de las cosas materiales.

Me han enseñado que produce mejores resultados el rendir servicio útil a otros que esperar pasivamente a que otros rindan servicio a favor mío.

Observen que yo no pido nada a los Príncipes, sino que dedico la entera ceremonia a una expresión de gratitud por las riquezas que han derramado sobre mí.

¡Los Príncipes saben de mis necesidades y las satisfacen!

Sí, satisfacen todas mis necesidades sobreabundantemente.

Los Príncipes me han enseñado a pensar en términos de lo que yo puedo *dar*, en vez de lo que yo deseo *conseguir*. De esta forma me han enseñado el enfoque correcto de *una forma de vida impersonal*. La forma de vida que le demuestra a uno cuáles son las facultades que tiene dentro de sí y que se pueden vincular a la voluntad para la solución de todos los problemas personales y para la satisfacción de todas las necesidades materiales.

Me han enseñado a detenerme y a escuchar desde adentro.

Me han dado la fe que me ha permitido anular mi razón y a aceptar la guía que procede desde adentro, con plena confianza de que esa pequeña voz que habla desde el interior es superior a mis propias facultades de entendimiento.

Mi credo de la vida fue inspirado por los Príncipes.

Permítame compartirlo con usted, para que usted también pueda adoptarlo como su credo.

El credo del hombre feliz

He encontrado la felicidad ayudando a otros a encontrarla.

Tengo buena salud física porque uso moderadamente todas las cosas y consumo únicamente el alimento que la naturaleza requiere para el mantenimiento de mi cuerpo.

Estoy libre del temor en todas sus manifestaciones.

No odio a nadie, no envidio a nadie, amo a toda la humanidad.

Me hallo ocupado en la obra del amor con la que mezclo el juego abundantemente. Por lo tanto, nunca me fatigo.

Doy gracias todos los días y no pido por más riquezas sino por sabiduría para reconocer, apropiar y utilizar correctamente la gran abundancia de riquezas que tengo a mi disposición.

No hablo de nadie, excepto para honrarlo.

No pido favores de nadie, excepto el privilegio de compartir mis riquezas con todo aquel que las pueda recibir.

Me encuentro en paz con mi conciencia. Por lo tanto, ella me guía apropiadamente en todo lo que hago.

No tengo enemigos porque no perjudico a nadie en cosa alguna, sino que obro en beneficio de todos aquellos con quienes entro en contacto enseñándoles la forma de hacer perdurables sus riquezas.

Tengo más abundancia material de la que necesito porque estoy libre de la codicia y ansío tener únicamente las cosas materiales que pueda utilizar mientras viva.

Poseo una gran propiedad que es libre de impuestos porque existe únicamente en mi propia mente en riquezas intangibles que no pueden ser valoradas o apropiadas excepto por aquellos que pueden adoptar mi estilo de vida. He construido esta gran propiedad por medio de observar las leyes de la naturaleza, adaptando mis hábitos en conformidad con ellas.

Alcances de la Llave maestra

Ahora continuemos con nuestra historia haciendo una descripción de la filosofía que uno debe adoptar a fin de alcanzar las Doce riquezas. Hasta ahora he descrito un método de preparar la mente para recibir las riquezas. Pero este es sólo el inicio de la historia. Aún debo explicar cómo puede uno tomar posesión de las riquezas y hacer pleno uso de ellas.

La historia se remonta a más de medio siglo atrás y tuvo su principio en la vida de Andrew Carnegie, un gran filántropo, un digno representante del sistema americano.

El señor Carnegie, adquirió las Doce riquezas junto con una porción financiera que era tan grande que la vida no le alcanzó para compartirla en su

totalidad, de modo que la traspasó a otros hombres que en el presente participan en utilizarla para el beneficio de la humanidad.

El señor Carnegie, también fue bendecido por el obrar de los ocho Príncipes, el Príncipe de la Gran sabiduría le ayudó tanto que le inspiró a no solo dar todas sus riquezas materiales, sino también a compartir con la gente una completa filosofía de vida a través de la cual se pueden adquirir riquezas.

La filosofía está compuesta de diecisiete principios que conforman en todo aspecto el patrón de la Constitución de los Estados Unidos de América, de la libre empresa.

El señor Carnegie, explicó la razón para haber inspirado la organización de la filosofía del logro individual cuando dijo:

"Yo adquirí mi dinero a través de los esfuerzos de otras personas y lo daré de vuelta a la gente tan rápido como pueda encontrar las maneras para hacerlo sin inspirar el deseo de conseguir algo a cambio de nada. Pero la mayor porción de mis riquezas consiste en el conocimiento que he adquirido de las porciones tanto tangibles como intangibles de éste.

Por lo tanto, es mi deseo que este conocimiento sea plasmado en una filosofía y hecho disponible a toda persona que se halle en la búsqueda de una oportunidad bajo la propia determinación de acuerdo con el sistema de la economía americana".

Esta es la filosofía que usted deberá adoptar y aplicar si desea obtener las riquezas que deseó compartir con usted.

Antes de describir los principios de esta filosofía deseo hacer una breve reseña de lo que ésta ha logrado para otros hombres a través de más de medio mundo.

Ha sido traducida a cuatro de los dialectos más importantes de la India haciéndolos disponibles a más de dos millones de personas.

Ha sido traducida al portugués para el beneficio de la gente en Brasil y ha ayudado a más de 1.500.000 personas.

Ha sido publicada en una edición especial a lo largo y ancho del Imperio Británico donde ha ayudado a unos dos millones de personas.

Ha beneficiado a una o dos personas en prácticamente toda ciudad, pueblo y aldea en los Estados Unidos sumando un estimado superior a los 20 millones

de personas.

Y bien pudiera ser el medio de proporcionar un mejor espíritu de amistad y cooperación entre todos los pueblos del mundo, ya que no se fundamenta en ningún credo o marca, sino que consiste en los fundamentos de todo éxito duradero y todos los logros humanos positivos en cada área del esfuerzo humano.

Es compatible con todas las religiones, y sin embargo, no forma parte de ninguna de ellas.

Es tan universal en su naturaleza que conduce inevitablemente al éxito en todas las ocupaciones.

Pero más sobresaliente que todo lo anterior, es que la filosofía es tan simple que usted puede empezar a aplicarla, justo en ese mismo lugar donde se encuentra ahora, y ponerla en funcionamiento a favor de usted.

Así que bienvenido a la descripción de los secretos de ¡La Llave maestra de la riqueza!

Los diecisiete principios le servirán como un mapa confiable que le llevarán directamente a la fuente de todas las riquezas, sean estas tangibles o intangibles. Siga bien el mapa y no se perderá del camino; no obstante, prepárese para seguir todas las instrucciones y asumir todas las responsabilidades que van con la posesión de las grandes riquezas. Y sobre todo recuerde que las riquezas duraderas deben ser compartidas con otros; que uno debe pagar un precio por todo lo que adquiere.

La Llave maestra no le será revelada a través de alguno de estos diecisiete principios, porque su secreto consiste en la combinación de todos estos.

Estos principios representan diecisiete puertas a través de las cuales uno debe pasar y tener acceso a la cámara interna donde está asegurada y protegida la fuente de todas las riquezas.

La Llave maestra desbloqueará la puerta a esa cámara y estará en sus manos cuando usted se halla preparado para aceptarla. Su preparación consistirá en la asimilación y aplicación de los primeros cinco de estos diecisiete principios que ahora describiré en detalle.

Capítulo tres

La claridad de propósito

Resulta impresionante considerar que todos los grandes líderes durante todas las épocas de la historia han alcanzado su liderazgo por el despliegue de sus habilidades detrás de un *Propósito mayor definido*.

Y no es menos impresionante observar que todo aquello que ha sido catalogado como fracaso, no ha tenido tal propósito, sino que ha ido a la deriva como un barco sin rumbo, regresando al punto de inicio con las manos vacías.

Algunos de estos "fracasos" empiezan con un Propósito mayor definido, pero abandonan su cometido en el momento en que surgen derrotas temporales u oposición. Se dan por vencidos y se retiran sin saber que hay una filosofía de éxito que es definida y confiable como lo son las reglas de las matemáticas sin sospechar que aquella derrota temporal no es más que simplemente un terreno de prueba que puede resultar ser una bendición disfrazada si no es considerada como una derrota definitiva.

Una de las grandes tragedias de la civilización consiste en que noventa y ocho de cada cien personas van por la vida sin darse cuenta o siquiera aproximarse a ver que existe un mayor propósito definido.

La primera prueba que el señor Carnegie aplicó a todos sus trabajadores asociados que estaban bajo observación para ser promovidos a puestos de responsabilidad, era la de determinar hasta qué grado estaban estos individuos dispuestos a ir *una milla extra*. Su segunda prueba le ayudaba a determinar si la persona tenía la mente puesta en una meta definida, incluyendo la preparación necesaria para el logro de esa meta.

"Cuando le pedí al señor Carnegie mi primer ascenso," dijo Charles M. Schwab, "se sonrió generosamente y respondió, *si usted ha fijado su corazón en lo que desea no hay nada que yo pueda hacer para detenerlo.*"

¡El señor Schwab sabía lo que quería! Era el mayor puesto bajo el control de Carnegie.

El señor Carnegie le ayudó a alcanzarlo.

Una de las cosas extrañas respecto a los hombres que actúan con claridad de propósito es la prontitud con la que el mundo pone a su disposición los medios con los que él puede lograr su meta, aún hasta ayudándole a conseguir sus propósitos.

Nace una filosofía

La historia detrás de la organización de esta filosofía es una de connotaciones dramáticas relacionadas con la importancia que Andrew Carnegie le dio al tema de la claridad de propósito.

Él había desarrollado su gran industria de acero y acumulado una enorme fortuna cuando centró su atención en el uso y disposición de la misma. Habiendo reconocido que la mejor porción de sus riquezas consistía en el conocimiento por medio del cual había acumulado tales beneficios y en su entendimiento de las relaciones humanas, su mayor propósito se convirtió en inspirar a alguien que pudiera organizar una filosofía que transmitiera este conocimiento a todo el que quisiera obtenerlo.

Para aquel entonces ya estaba avanzado en años y reconoció que el trabajo requeriría de los servicios de un hombre joven que tuviera el tiempo y la disposición de pasar veinte años o más en la investigación sobre lo que genera el logro individual.

Cuando yo conocí al señor Carnegie por simple casualidad (había venido a entrevistarlo para que me narrara la historia de sus adquisiciones para un artículo de una revista) ya había entrevistado a más de doscientos cincuenta hombres de los cuales sospechaba que pudieran estar en tal condición. Él estaba acostumbrado a probar el temple de los hombres con profunda perspicacia y en ese momento se preguntó si yo poseería las cualidades que él había estado buscando por tanto tiempo, así que se diseñó un ingenioso plan para comprobarlo.

Empezó relatando la historia de sus logros. Entonces empezó a sugerir que el mundo necesitaba una filosofía práctica sobre el logro individual que le permitiera al trabajador más humilde acumular riquezas en cualquier cantidad y lograr lo que deseara.

Por aquellos días y noches él había estado trabajando en su idea, describiendo lo que se necesitaba para organizar la filosofía. Cuando la historia estuvo completa el señor Carnegie estaba listo para aplicar su test, así él podría saber si había encontrado al hombre que pudiera llevar a cabo su idea hasta culminarla.

"Usted ahora comprende mi idea de una nueva filosofía," me dijo, "y deseo hacerle una pregunta en relación con eso y deseo que me responda con

simplemente un sí o un no." La pregunta es esta:

"¿Si yo le diera la oportunidad de organizar la primera filosofía del mundo sobre el logro individual, y le presentara a los hombres que pudieran colaborarle en el trabajo de la organización, desearía tener esa oportunidad y la llevaría a cabo hasta completarla?"

Yo despejé mi garganta, tartamudeé durante algunos segundos y entonces respondí con una breve pero certera respuesta.

"Sí" respondí, "no solo emprenderé el trabajo, sino que también lo terminaré!"

Aquello fue definitivo. Era lo único que el señor Carnegie estaba buscando —*Claridad de propósito*.

Muchos años después supe que el señor Carnegie había estado sosteniendo un reloj cronómetro en su mano cuando hizo la pregunta, y que había fijado un término de sesenta segundos para obtener la respuesta. Si ésta se hubiera tardado más de eso la oportunidad hubiera tenido que esperar más. Mi respuesta tomó en realidad veintinueve segundos.

Y la razón para fijar ese tiempo la explicó el mismo señor Carnegie.

Explicó, "En mi experiencia he observado que cuando un hombre no puede tomar una decisión prontamente, una vez tiene todos los elementos necesarios, no es confiable al llevar a cabo la decisión que tome. También he descubierto que los hombres que toman decisiones con rapidez usualmente tienen la capacidad de la claridad de propósito en otras circunstancias".

El primer obstáculo había sido superado con honores, pero aún había otro esperando.

"Muy bien," dijo el señor Carnegie, "usted tiene una de las dos cualidades importantes que se requieren de parte del hombre que organice la filosofía. Ahora sabré si usted tiene la segunda".

"Si yo le diera la oportunidad de organizar la filosofía, ¿está dispuesto a dedicar veinte años de su tiempo a investigar las causas del éxito y el fracaso, sin obtener ningún salario, derivando su sustento de su actividad actual?"

Aquella pregunta causó gran commoción en mí porque naturalmente yo esperaba ser subsidiado en vista de la vasta fortuna del señor Carnegie.

No obstante me sobrepuse inmediatamente a la sorpresa y le pregunté al

señor Carnegie por qué la indisposición a suministrar el dinero para tan importante obra.

"No es indisposición a suministrar el dinero", respondió el señor Carnegie, "más bien es mi deseo de saber si usted cuenta con la capacidad natural de ir una milla extra al rendir servicio antes de intentar recibir paga por él".

Entonces pasó a explicar que los hombres más exitosos en todo ámbito de la vida eran y habían sido hombres que habían tenido el hábito de rendir servicio adicional comparado con el pago que recibían. También resaltó el hecho de que los subsidios de dinero, sea que estos fueran dados a individuos o a grupos de individuos, con frecuencia hacían más mal que bien.

Y me recordó que se me había dado la oportunidad que había sido negada a más de doscientos cincuenta hombres algunos de los cuales eran mucho mayores y con más experiencia que yo, y concluyó diciendo:

"Si usted aprovecha al máximo la oportunidad que le ofrezco es posible que usted pueda adquirir riquezas tan grandes con las cuales podrá superar con creces mi riqueza material, ya que esta oportunidad le dará la forma de penetrar en las mentes más agudas de esta nación y obtener beneficio de las experiencias de líderes americanos más grandes de la industria y le permitirá proyectar la influencia del bien a través del mundo civilizado, aún enriqueciendo a aquellos que están por nacer".

¡Yo acepté la oportunidad!

Hadía recibido mi primera lección sobre la claridad de propósito y la disposición de ir una milla adicional.

Veinte años más tarde, casi para esta misma fecha, la filosofía que diseñó el señor Carnegie, considerada como la mejor porción de sus riquezas, ha sido compilada y presentada al mundo en una edición de ocho volúmenes.

Puede que algunos pregunten, "Y, ¿qué hay del hombre que pasó veinte años sin recibir compensación? ¿Qué retribución recibió por su labor?"

Sería imposible dar una respuesta definitiva a esta pregunta, porque el hombre mismo no sabe el valor total de los beneficios que ha recibido. Es más, algunos de estos beneficios son tan flexibles en su naturaleza que le continuarán siendo útiles el resto de su vida.

Pero para la satisfacción de aquellos que miden las riquezas en términos

materiales solamente, puede decirse que un libro, el resultado del conocimiento que obtuvo de la aplicación del principio de ir una milla extra ya ha producido una ganancia estimada en más de tres millones de dólares. *El tiempo total dedicado a la escritura del libro fueron cuatro meses.*

La claridad de propósito y el hábito de ir una milla extra constituyen una fuerza que asombra la imaginación de las personas más soñadoras, a pesar de que estos son solo dos de los diecisiete principios del logro individual.

Estos principios se han asociado aquí con un simple propósito: indicar cómo los puntos principales de esta filosofía se relacionan, cómo los eslabones de una cadena, y cómo esta combinación de principios conduce al desarrollo de un poder formidable que no puede ser alcanzado por la aplicación individual de alguno de ellos.

La fuerza de la claridad de propósito

Así llegamos al análisis de la fuerza de la claridad de propósito y los principios psicológicos de los cuales se deriva la fuerza.

Primera premisa:

El punto de inicio de todo el logro individual consiste en la adopción de un propósito definido y un plan definido que se quiera alcanzar.

Segunda premisa:

Todo logro es el resultado de un motivo o una combinación de motivos, ya que hay básicamente nueve motivos que gobiernan todas las acciones voluntarias. (Estos motivos ya han sido previamente descritos en el capítulo uno).

Tercera premisa:

Cualquier idea dominante, plan o propósito fijado en la mente, a través de la repetición del pensamiento, y alimentado emocionalmente con un deseo intenso de alcanzar su realización, es absorbido por la sección subconsciente de la mente para ser llevado a cabo en un desarrollo lógico de sucesos a través de cualquier medio natural disponible.

Cuarta premisa:

Cualquier deseo, plan o propósito dominante, abrigado en la mente consciente y respaldado con fe absoluta en su realización, es asumido y llevado a cabo inmediatamente por la sección subconsciente de la mente, y *no existe registro de que esta clase de deseos hayan quedado sin cumplirse.*

Quinta premisa:

El poder del pensamiento es la única cosa sobre la cual cualquier persona tiene control pleno y completo —un hecho verdaderamente asombroso que demuestra la relación estrecha entre la mente del hombre y la Mente universal de la Inteligencia infinita, con el vínculo que los une que es la Fe.

Sexta premisa:

La sección subconsciente de la mente es la puerta que conduce a la Inteligencia infinita, y responde a las exigencias de uno en proporción exacta a la calidad de su Fe! La mente subconsciente puede ser alcanzada mediante la fe, la cual puede recibir instrucciones como si se tratara de una persona o fuera una entidad en sí misma.

Séptima premisa:

Un propósito definido, respaldado con fe absoluta, es una forma de sabiduría, y la sabiduría en acción produce resultados positivos.

Las ventajas superiores de la claridad de propósito

La claridad de propósito revela autoconfianza, iniciativa personal, imaginación, entusiasmo, autodisciplina, concentración y esfuerzo, y todos estos son requisitos para el logro del éxito material.

Lo conduce a uno a administrar su tiempo y a planear sus esfuerzos diarios de manera que alcance *el propósito mayor de la vida.*

Le ayuda a estar activo en reconocer las oportunidades relacionadas con el *propósito principal* de uno, y le infunde el valor necesario para apropiarse de las oportunidades cuando éstas aparecen y atrae la cooperación de otras personas.

Prepara el camino para el pleno ejercicio del estado de ánimo conocido como *Fe en mente positiva*, liberándolo de las limitaciones del temor, la duda y la indecisión.

Desarrolla en uno la *conciencia del éxito* sin la cual no se puede alcanzar éxito duradero en cualquier área.

Vence al hábito destructivo de la dilación.

Y por último, conduce directamente al desarrollo y mantenimiento continuo de la primera de las Doce riquezas, la *actitud mental positiva.*

Estas son las principales propiedades de la *claridad de propósito*, aunque comprende muchas otras cualidades y usos, y está relacionada con cada una de las

Doce riquezas, ya que éstas son alcanzables sólo por medio de la singularidad de propósito.

Compare los principios de la claridad de propósito con las Doce riquezas, uno a la vez, y medite en cuán esencial es para alcanzar cada una.

A continuación haga un inventario de personas que hayan alcanzado resultados sobresalientes de esta nación y observe cómo cada uno de ellos ha destacado algún propósito mayor como el objetivo de sus esfuerzos.

Thomas A. Edison dedicó sus esfuerzos por entero a las invenciones científicas.

Andrew Carnegie se especializó en la producción y venta de acero.

F. W. Woolworth centró su atención en la administración de las tiendas Five and Ten Cents.

La especialidad de Philip Armour fue la de distribución y envío de carnes.

James J. Hill se concentró en la construcción y el mantenimiento del gran sistema ferroviario transcontinental.

Alexander Graham Bell se especializó en la investigación científica para el desarrollo de la telefonía moderna.

Marshall Field administró la tienda al detalle más grande del mundo.

Cyrus H. K. Curtis dedicó toda su vida al desarrollo y publicación del *Saturday Evening Post*.

Jefferson, Washington, Lincoln, Patrick Henry y Thomas Paine dedicaron la mejor parte de sus vidas y fortunas a prolongar la lucha por la libertad del pueblo.

¡Hombres con singularidad de propósito! ¡Cada uno de ellos!

Y la lista pudiera multiplicarse hasta que contuviera el nombre de cada gran líder que ha contribuido al establecimiento del estilo de vida americano el cual conocemos hoy y del cual nos beneficiamos.

Cómo adquirir un Propósito definido mayor

El procedimiento para el desarrollo de un Propósito definido mayor es muy simple, pero importante a la vez, a saber:

(a) Escriba una declaración completa, clara y definida de su Propósito mayor en la vida, firmela y memorícela.

Luego repítala audiblemente al menos una vez cada día, si es posible con

más frecuencia. Repítala una y otra vez, encomendando así su propósito y su fe a la Inteligencia infinita.

(b) Escriba un plan concreto y claro por medio del cual usted se propone empezar el logro de su objetivo de su *Propósito mayor definido*. En esta declaración establezca el límite máximo de tiempo permitido para el logro de su propósito, y describa exactamente lo que se propone dar a cambio por la realización de su propósito, recordando que no existe tal cosa como algo a cambio de nada, y que todo tiene un precio que debe pagarse por anticipado de una forma o de otra.

(c) Haga su plan lo suficientemente flexible para permitir cambios en cualquier momento en que tenga la inspiración para ello. Recuerde que la Inteligencia infinita, que opera en cada átomo de la materia y en cada cosa viva o inanimada, puede presentarle un plan muy superior al que usted haya podido anticipar. Por lo tanto, esté listo en todo momento a reconocer y a adoptar cualquier plan superior que aparezca en su mente.

(d) Adhiérase estrictamente a su Propósito mayor y a sus planes hasta que reciba instrucciones adicionales para llevar a cabo su plan en la descripción del Principio de la Mente maestra, como sigue:

No cometa el error de asumir que debido a que no entiende estas instrucciones, los principios aquí explicados no son procedentes. Siga las instrucciones al pie de la letra, acátelos de buena fe y recuerde que al hacerlo, estará replicando el procedimiento de muchos de los líderes más sobresalientes que esta nación ha producido.

Las instrucciones no piden que se hagan esfuerzos que no se puedan realizar fácilmente.

No hacen exigencias de tiempo o de habilidades que una persona promedio no pueda tener.

Y están en completa armonía con la filosofía de todas las religiones verdaderas.

Decida *ahora* lo que usted desea de la vida y lo que quiere dar a cambio. Decida a *dónde* se quiere dirigir y *cómo* desea llegar allá. Entonces inicie desde el lugar donde se encuentra *ahora*. Inicie con los medios que tenga a su disposición. Descubrirá que al grado en que utilice los medios a su disposición, otros y mejores medios le serán revelados.

Esa ha sido la experiencia de todos los hombres que el mundo ha considerado exitosos. La mayoría tuvo principios humildes, muchos con nada más que un *deseo apasionado de alcanzar su meta definida*.

¡Pero hay una magia duradera en ese deseo!

Y por último recuerde:

"El dedo que se mueve escribe; con impresionante ansío,
Se mueve: no por piedad, ni por sagacidad
Y si regresara para cancelar una línea,
Ni con todas tus lágrimas borrarías una palabra".

El ayer se ha ido para siempre. El mañana nunca llegará, sin embargo, el hoy es el ayer del mañana, el cual está a tu alcance. ¿Qué estás haciendo con él?

Hoy le estoy revelando el principio que es la piedra angular del arco de todos los grandes logros; el principio que ha sido responsable que nuestro gran sistema americano de vida; nuestro sistema de la libre empresa; nuestras riquezas y nuestra libertad. Pero primero asegurémonos de que *usted sabe qué es lo que desea de la vida*.

Las ideas que conducen al éxito empiezan con claridad de propósito

Es bien conocido que las ideas son los únicos bienes que no tienen valores fijos. También es bien sabido que las ideas son el principio de todos los logros.

Las ideas constituyen el fundamento de todas las fortunas, el punto de inicio de todos los inventos. Nos han hecho dominar las alturas y las aguas de los océanos; nos han hecho aprovechar las energías invisibles del universo.

Todas las ideas comienzan como resultado de la claridad de propósito. El fonógrafo no era más que una idea abstracta hasta que Edison lo concibió a través de la firmeza de su propósito y lo planeó hasta la porción subconsciente de su cerebro donde fue proyectado en la gran reserva de Inteligencia infinita, de donde se derivó el plan de acción que resultó en una máquina que funcionara.

La filosofía del logro individual empezó como una idea en la mente de Andrew Carnegie. Él respaldó su idea con claridad de propósito y ahora la filosofía está disponible para el beneficio de millones de personas en el mundo civilizado.

Más aún, su idea tiene un margen de probabilidad superior al promedio de convertirse en una de las grandes fuerzas de alivio para el mundo porque está siendo utilizada por un siempre creciente número de personas para guiarse en medio de un mundo frenético por la histeria.

El gran continente americano conocido como el "Nuevo mundo" fue descubierto y puesto bajo la influencia de la civilización como resultado de una idea que nació en la mente de un humilde marinero y que fue respaldada por la firmeza de un propósito. Y se acerca el tiempo en que esa idea, nacida hace más de cuatrocientos años pueda elevar a nuestra nación a una posición donde se convertirá en la más iluminada frontera de civilización.

Cualquier idea que se tenga en la mente, acentuada, temida o reverenciada empieza inmediatamente a fortalecerse de la forma física más conveniente y apropiada que se halle disponible.

Lo que sea que los hombres crean, hablen de, o teman, sea bueno o malo, busca la manera definitiva de materializarse de una forma u otra. Que aquellos que luchan para liberarse de las limitaciones que imponen la pobreza y la miseria no olviden esta gran verdad, porque aplica tanto a un individuo como a una nación de personas.

El vínculo de la autosugestión

Ahora centremos nuestra atención en el principio mediante el cual los pensamientos, las ideas, los planes, las esperanzas y los propósitos que hacen parte de la mente consciente buscan la manera de llegar a la sección subconsciente de la mente donde son recogidos y llevados a su conclusión lógica, mediante una ley de la naturaleza de la cual hablaré más adelante.

Reconocer este principio y entenderlo es comprender también la razón por la cual la claridad de propósito constituye el principio de todos los logros.

Transferir los pensamientos desde la sección consciente a la sección subconsciente de la mente puede acelerarse por medio del simple proceso de "aumentar" o simular las vibraciones del pensamiento a través de la fe, el temor o cualquier otra emoción intensa, tal como el entusiasmo que es un deseo ardiente basado en la claridad de propósito.

Los pensamientos respaldados por la fe tienen precedencia sobre todos los demás en el asunto de la claridad y la velocidad en que son transmitidos a la

sección subconsciente de la mente para ser realizados. La velocidad con la que funciona la fuerza de la fe ha dado origen a la creencia que muchos tienen que determinados fenómenos son sencillamente "milagros".

Los psicoanalistas y los científicos afirman que no existen fenómenos tales como los milagros indicando que todo lo que sucede es el resultado de una causa aunque dicha causa no pueda ser explicada. Sin embargo, es un hecho conocido que la persona que es capaz de liberar su mente de las limitaciones autoimpuestas a través de la actitud conocida como la fe, por lo general encuentran la solución a todos sus problemas, sin importar su naturaleza.

Los psicólogos reconocen también que la Inteligencia infinita, la cual no es automáticamente un solucionador de enigmas, no llega a ninguna conclusión lógica ni a ninguna idea clara, intención, propósito, o deseo definido, que no sea enviado a la sección subconsciente de la mente en una actitud mental de perfecta fe.

Sin embargo, la Inteligencia infinita nunca intenta modificar, cambiar o alterar cualquier pensamiento que sea enviado a ella y nunca se ha sabido que haya actuado por simple deseo, idea, pensamiento o propósito indefinido. Así que tenga esto muy presente en su mente y se hallará en posesión de la fuerza necesaria para resolver sus problemas diarios con mucho menor esfuerzo del que hace la mayoría de personas que se angustian por sus propios problemas.

Los llamados "presentimientos" son con frecuencia señales que indican que la Inteligencia infinita se está esforzando por alcanzar la sección de la mente consciente, pero usted notará que estos usualmente vienen como respuesta a alguna idea, plan, propósito, deseo o algún temor que haya sido transmitido a la sección subconsciente de la mente.

Todos los "presentimientos" deberían ser tratados y examinados cuidadosamente, ya que estos con frecuencia transmiten enteramente o en parte, información de valor incalculable al individuo que los recibe.

Tales "presentimientos" hacen su aparición muchas horas, días o semanas después de que el pensamiento que los inspira llega a la reserva de la Inteligencia infinita, y mientras tanto, a menudo el individuo ha olvidado el pensamiento original que los inspiró.

Este es un asunto profundo acerca del cual aún los hombres más sabios,

saben muy poco. Y suele convertirse en un asunto autorevelado solo bajo meditación y pensamiento.

Comprenda este principio sobre la operación de la mente y tendrá una clave confiable de por qué la meditación a veces le trae a uno aquella cosa que se desea, mientras que a veces le trae a uno lo que no desea.

Este tipo de actitud mental se alcanza sólo por medio de preparación y autodisciplina mediante un método que describiré más adelante.

Es una de las verdades más profundas acerca de los asuntos humanos, trátese de casos de pensamientos en cadena o de pensamientos individuales; moldéelos de forma que encajen en el patrón de aquellos pensamientos.

Los hombres exitosos alcanzan el éxito debido a que adquieren el hábito de pensar en términos de éxito.

La claridad de propósito puede y debe ocupar la mente, *de modo que uno no tenga tiempo o haya lugar en su mente para pensamientos de fracaso.*

Otra verdad profunda consiste en el hecho de que el individuo que haya experimentado la derrota y que se considere a sí mismo un fracaso, puede revertir la posición de las "velas" de su mente, y convertir los vientos de adversidad en un poder de fuerza equivalente que lo puede llevar al éxito, así como dice el refrán:

"Un barco se hace a la mar al oriente, otro al occidente,
Impelidos por el mismo viento,
Es la disposición de las velas y no las tormentas,
Lo que las impele a dónde ir".

Para algunos de los que se consideran a sí mismos "racionales" esta consideración de la Claridad de propósito puede parecer abstracta o impráctica.

Existe un poder más grande que el poder del pensamiento consciente, y éste con frecuencia no es perceptible a la mente limitada de un hombre. El aceptar esta verdad es esencial para alcanzar la culminación exitosa de cualquier claridad de propósito basada en el deseo de un gran logro.

Los grandes filósofos de todas las épocas, desde Sócrates y Platón, hasta Emerson y los modernos, y todos los grandes estadistas de nuestros tiempos, como George Washington y Abraham Lincoln, se han vuelto a su "ser interior" en épocas de gran dificultad.

Y no nos disculpamos por creer que el éxito duradero que se haya alcanzado o que se haya de alcanzar, es logrado únicamente por aquellos que reconocen y utilizan los poderes del Infinito, en la medida en que estos sean percibidos exteriorizados a través del "yo interno."

Las circunstancias en la vida de cada persona son el resultado de una causa definida, trátese de circunstancias que conlleven a fracasos o éxitos.

Y la mayoría de las circunstancias en la vida de las personas son el resultado de causas sobre las cuales se puede tener control.

Esta verdad evidente da relevancia al principio de Claridad de propósito. Si las circunstancias de la vida de una persona no son las que desea, puede cambiarlas por medio de cambiar su actitud mental y de formar nuevos patrones de pensamientos más deseables.

La Claridad de propósito conduce al éxito

De todos los empresarios americanos que han contribuido al desarrollo de nuestro sistema industrial, ninguno ha sido más sobresaliente que Walter Chrysler.

Su historia da esperanza a todo americano que aspira a tener fama y fortuna, y sirve de evidencia de la fuerza que se puede obtener de actuar con claridad de propósito.

Chrysler se inició como mecánico en un taller ferroviario de Salt Lake City en Utah. De sus ahorros juntó un poco más de \$4.000 dólares que pretendía utilizar como base para establecer un negocio.

Investigando con diligencia observó que la industria automotriz iba en crecimiento, de modo que se determinó a incursionar en esa área.

Su inicio en la industria fue tanto dramático como novedoso. Su primera acción sorprendió a sus amigos y asombró a sus familiares, ya que consistió en invertir todo su dinero en un automóvil. Cuando el automóvil llegó a Salt Lake City Chrysler generó aún más sorpresa entre sus amigos. Desbarató su automóvil pieza por pieza hasta que las partes quedaron totalmente esparcidas por su taller. Entonces empezó a ensamblar las partes de nuevo. Hizo esto tantas veces que algunos de sus amigos pensaron que había perdido la razón. Por supuesto ellos no entendían su intención. Ellos observaban lo que hacía con el automóvil lo que les parecía sin sentido e inútil. Pero de lo que no se

percataron fue del plan que Walter Chrysler tenía en mente.

Él estaba "acondicionando su mente al automóvil", llenándola de claridad de propósito. Él estaba observando cuidadosamente cada detalle del vehículo. Cuando participaba en su trabajo de desarmar y luego ensamblar, observaba los aciertos y desaciertos en su producción.

De aquella experiencia empezó a diseñar automóviles incorporando los buenos aciertos del auto que había comprado y evitó repetir los desaciertos. Chrysler hizo tan bien su trabajo que cuando sus automóviles empezaron a salir al mercado se convirtieron en la gran sensación de la industria automotriz.

Su ascenso a la fama y a la fortuna no se hizo esperar; y todo porque él sabía muy bien desde el principio adonde quería llegar y se preparó con exhaustividad para el viaje.

Observe a los hombres que actúan con claridad de propósito y le impresionará descubrir la facilidad con la que ellos atraen la cooperación amistosa de otros y la forma en la que vencen la oposición y logran lo que se proponen.

Analice detenidamente el caso de Walter Chrysler y observe cómo alcanzó las Doce riquezas de la vida y derivó el máximo beneficio de ellas.

Él empezó a cultivar la más grande de todas las riquezas, es decir, la *actitud mental positiva*.

Aquello le suministró un terreno fértil en el cual plantar y cultivar la semilla de su Propósito mayor definido, el cual constituía la construcción y producción de excelentes automóviles.

Entonces, una a una, empezó a adquirir las demás riquezas: buena salud física, armonía en las relaciones humanas, libertad del temor, esperanza del logro, la fuerza de la fe, la disposición para compartir sus bendiciones, la obra del amor, una mente abierta en todos los ámbitos, la autodisciplina, la capacidad de entender a las personas, y por último, la seguridad económica.

Uno de los hechos más intrigantes respecto a Walter Chrysler fue la facilidad con la que alcanzó el éxito. Él no tenía una cantidad considerable de capital para empezar. Su nivel educativo era limitado. Tampoco tenía patrocinadores acaudalados para empezar el negocio.

Pero tenía una idea práctica y suficiente iniciativa personal para iniciar, justo desde donde se encontraba, para desarrollarla. Lo que necesitaba para convertir

su Propósito mayor definido en realidad parecía casi milagroso si se ponía en sus manos. Algo que no es poco común para quienes actúan con claridad de propósito.

Dos millones de propósitos

Poco después de publicar el libro *Piense y conviértase en rico* (un libro con la interpretación de una porción de la filosofía de Andrew Carnegie sobre el logro individual), la editorial empezó a recibir pedidos vía telegráfica de librerías ubicadas en Des Moines, Iowa y sus alrededores.

Los pedidos solicitaban envío inmediato del libro. La razón por la demanda repentina del libro fue un misterio hasta que semanas más tarde, la editorial recibió una carta de Edward P. Chase, un vendedor de pólizas de seguros representante de Sun Life Assurance Company, en la cual decía:

"Escribo para expresar mi agradecido aprecio por su libro, *Piense y conviértase en rico*. Seguí su consejo al pie de la letra y como resultado recibí una idea que resultó en la venta de una póliza de seguros de dos millones de dólares. La venta más grande de su clase que se haya registrado en Des Moines".

La frase clave en la carta del señor Chase aparece en la segunda oración: "Seguí su consejo al pie de la letra".

Él actuó con claridad de propósito lo que le ayudó a ganar más dinero en una hora de lo que los vendedores de pólizas ganan en cinco años de esfuerzo continuo.

En una pequeña frase el señor Chase contó la historia de una transacción de negocios que lo convirtió, luego de ser un hombre común que vendía pólizas de seguros, en un miembro de la codiciada mesa redonda de los que poseen más de un millón de dólares.

Cuando salió a vender la póliza de los dos millones de dólares llevó consigo una forma de Claridad de propósito sustentada con fe. Él no simplemente leyó el libro, como quizás varios millones de otros hombres lo han hecho, poniéndolo al lado con una actitud de indiferencia o de duda, con la idea que los principios descritos en él podrían funcionar con otros pero no con él.

Más bien, leyó el libro con mente abierta, con espíritu expectante, reconoció el poder de las ideas que contenía, apropió aquellas ideas y actuó con claridad de propósito.

En algún momento, cuando leía el libro, la mente del señor Chase estableció contacto con la mente del autor, y aquél contacto apresuró su mente tan definitiva e intensamente que rápidamente nació una idea. La idea fue vender una póliza de un seguro de vida mayor a las que había vendido antes. La venta de esa póliza llegó a ser su Propósito mayor definido en la vida y actuó en pro de ese propósito sin vacilación ni demora, y como resultado, el objetivo se alcanzó en menos de una hora.

El hombre que tiene claridad de propósito y que actúa motivado por ese propósito con las fuerzas espirituales de su propio ser, puede desafiar al hombre de indecisión que se detiene en la puerta, superarlo, y encaminarse al éxito. No hay diferencia así esté vendiendo seguros de vida o palas para excavar fosos.

Una idea definida, potente, cuando está fresca en la mente de uno, puede cambiar la bioquímica de la mente y dotarse de cualidades espirituales que no reconocen tal cosa como el fracaso o la derrota.

La mayor debilidad que manifiestan la mayoría de los hombres es que reconocen únicamente los obstáculos que deben superar, sin reconocer la fuerza espiritual a su disposición por medio de la cual aquellos obstáculos pueden ser sobrepasados con fuerza de voluntad.

El camino hacia la maestría

Las riquezas —las verdaderas riquezas de la vida— se incrementan en la misma proporción del alcance y extensión del beneficio que estas brinden a aquellos con quienes se comparten. Yo sé que esto es verdad porque yo he logrado ser rico por medio de compartir. Siempre que he actuado para beneficiar a alguien, de manera alguna, he recibido retribución, sea de una forma o de otra, más de diez veces el beneficio con el que he contribuido a favor de otros.

Una de las grandes verdades que me han sido reveladas es que la forma más segura de resolver los propios problemas, es encontrar a alguien con un problema mayor y entonces ayudárselo a resolver, aplicando el principio de ir una milla adicional.

Ésta es una fórmula sencilla, pero contiene encanto y magia y nunca deja de funcionar.

Sin embargo, usted no podrá beneficiarse de la fórmula por la simple

declaración de mi testimonio. Usted deberá adoptarla y aplicarla en sus propias circunstancias. De esa manera, no necesitará un testimonio de su efectividad.

Usted descubrirá que su alrededor está lleno de oportunidades para usted. Cuando ayude a otros a encontrar el camino, *justed lo hallará también!*

Usted puede empezar por medio de organizar un club de compañeros, puede ser de entre sus vecinos o compañeros de trabajo, ofreciéndose como el líder o guía del grupo.

Así también aprenderá otra gran verdad, la cual consiste en que la mejor forma de apropiarse de los principios de la filosofía del logro individual es mediante enseñarla a otros. Cuando una persona enseña algo, por lo general aprende mucho más acerca de lo cual enseña.

Usted por ahora es un estudiante de la filosofía, pero podrá ser un maestro de ella enseñándola a otros. Así la compensación será asegurada por adelantado.

Si usted trabaja para alguna compañía, allí hay una gran oportunidad de ayudar a otros a promover relaciones de paz y armonía. La sensatez nunca ha sido superada, sino que más bien, se ha probado eficaz en todos los aspectos de la vida.

El trabajo no necesita agitadores, necesita pacificadores. Necesita una filosofía sana para la guía de su cometido —una filosofía que beneficie tanto a patrones como a empleados. Los principios de esta filosofía se ajustan perfectamente con ese objetivo.

El líder que guíe a sus seguidores con esta filosofía contará con *la confianza de sus seguidores y con la cooperación completa de sus empleados*. ¿No es esta una razón suficientemente buena para justificar la adopción de esta manera de pensar?

Una organización de trabajo conducida bajo los principios de esta filosofía reportará beneficios para con todos aquellos con quienes se aplique. Las fricciones serán reemplazadas por la armonía en las relaciones interpersonales. Los agitadores y explotadores se eliminan automáticamente. Los fondos de la organización podrán utilizarse con fines educativos en beneficio de sus miembros en vez ser utilizados en intrigas políticas.

Y habrá más ganancias para distribución como salario

—ganancias que la gerencia preferirá dar a sus trabajadores en vez de verse forzada a utilizar como defensa contra los esfuerzos destructivos de los agitadores.

Existe una necesidad de que exista un club de compañeros en cada empresa. En una empresa grande hay lugar para que existan muchos de estos clubes. La membresía debería consistir tanto de empleados como de directivos, ya que así se da un terreno común de principios acerca de los cuales todos pueden concordar, y acuerdo aquí significa acuerdo en la silla de descanso así como acuerdo donde están las máquinas.

Hago énfasis en este asunto en particular porque me ha dado cuenta de que el caos que existe en las empresas entre la gerencia y los trabajadores constituye *el problema económico número uno de esta nación*.

Si usted no ha adoptado un Propósito mayor definido en la vida aquí hay una oportunidad para hacerlo. Usted puede empezar justo donde está, ayudando a enseñar esta filosofía a aquellos que se hallan en necesidad de conocerla.

Ya ha llegado el tiempo en que no sólo es beneficioso para el individuo ayudar a su prójimo a resolver sus problemas, *sino que es imperativo hacerlo como medio de autoconservación*.

Si la casa de su vecino se estuviera incendiando, usted seguramente se ofrecería como voluntario para ayudar a apagar el fuego, aun hasta si las relaciones no fueran muy buenas con él, ya que por sentido común usted sabría que al hacerlo estaría salvaguardando su propia casa.

Al recomendar armonía entre la gerencia y los trabajadores no estoy hablando únicamente de los intereses de la gerencia, ya que si esta armonía no prevalece, muy pronto *no habrá ni gerencia ni trabajadores tal y como los conocemos hoy*.

Por otra parte, el hombre que cuente con una filosofía sana de la vida, se hallará rodeado de abundantes oportunidades como no existían hace una década.

El hombre que intente salir adelante sin un Propósito mayor definido se encontrará con dificultades mucho más grandes de las que un hombre promedio puede manejar.

Las oportunidades más lucrativas del mundo de hoy y de mañana se presentarán a aquellos que se preparen para el liderazgo.

Y el liderazgo en cualquier ámbito requiere la base de una filosofía sana. Los días del liderazgo “a la buena de Dios”, se han ido para siempre. Para hacer

frente al mundo cambiante se necesitan habilidad, técnica y entendimiento de los asuntos humanos.

Los jefes y supervisores de la industria deberán asumir nuevas responsabilidades en el futuro. Necesitarán no solo ser hábiles en la mecánica de su trabajo, lo que es imprescindible para la producción eficiente, sino que necesitarán ser hábiles en la generación de armonía entre los trabajadores bajo su responsabilidad.

Los jóvenes de hoy serán los líderes de nuestra sociedad mañana. ¿Qué vamos a hacer respecto a ellos? Este es un problema de gran magnitud, y la mayor parte de la responsabilidad para resolverlo, recaerá sobre los profesores de las escuelas públicas.

Hago referencia a estos hechos para demostrar que el futuro, como nunca antes, traerá oportunidades de participar en servicio útil; oportunidades que nacen de la necesidad en un mundo tan cambiante que algunos no logran reconocer el alcance y la naturaleza de las transformaciones que están ocurriendo.

Si usted se encuentra sin un Propósito mayor definido, haga un inventario de donde puede encajar en este mundo cambiante; prepárese para las oportunidades que se le presenten y obtenga el máximo beneficio.

Las metas, una decisión propia

Si yo tuviera el privilegio de hacerlo, no dudaría en escoger para usted el Propósito mayor definido que encajara mejor con su preparación y necesidades. Pudiera crear para usted un plan sencillo por medio del cual usted pudiera alcanzar sus metas. Sin embargo, aunque no puedo hacer eso, puedo obrar a favor suyo de una forma más ventajosa y es por medio de enseñarle, cómo puede hacer eso usted mismo.

En algún lugar, a lo largo del camino, la idea de lo que usted está buscando le será revelada. Lo cual ha sido la experiencia de la mayoría de los estudiantes de esta filosofía. Cuando la idea aparezca usted la reconocerá, porque vendrá con tal fuerza que usted no podrá escapar. En ese momento usted tendrá la seguridad de haber alcanzado su Propósito mayor definido, con tal de que, por supuesto, esté sinceramente buscando alcanzar dicho objetivo.

Uno de los rasgos más sobresalientes de esta filosofía es que inspira nuevas

ideas. Revela oportunidades de progreso que antes habían pasado desapercibidas, y lo inspira a uno a actuar en su propia iniciativa personal y a sacar el mayor provecho de tales oportunidades.

Este aspecto de la filosofía no es simple casualidad. Fue diseñado para producir un efecto en particular, ya que como es evidente la oportunidad que un hombre cree para sí mismo, o una idea que se inspire en su propio pensamiento, es más eficaz que cualquier idea que él pueda derivar de otras personas. Así, el mismísimo proceso por medio del cual un hombre produce ideas útiles, lo conduce inevitablemente al descubrimiento de la fuente donde puede adquirir nuevas ideas en el momento en que las necesita.

Ahora bien, aunque resulta de gran beneficio tener acceso a la fuente de la cual se puede recibir la inspiración necesaria para producir ideas propias (la autoconfianza es un bien de inestimable valor), viene el tiempo en que se necesitará obtener la cooperación de otras mentes. Y ese tiempo es seguro que venga para aquellos que aspiran a alcanzar el liderazgo en las grandes ligas del logro personal.

Por ello, voy a indicarle los medios por los cuales usted puede alcanzar el logro personal a través de la consolidación de muchas mentes enfocadas en conseguir propósitos definidos.

Fue a través de este mismo método mediante el cual Andrew Carnegie incursionó en la era del acero y le dio a América una gran industria, aunque no tenía capital para comenzar y muy poca educación académica.

Y fue por este mismo medio que Thomas A. Edison llegó a convertirse en el mayor inventor de todos los tiempos, aún cuando no tenía conocimientos de física, matemáticas, química, electrónica u otras materias científicas que le eran esenciales para realizar su obra como inventor.

Saber esto, puede serle de mucha utilidad a usted, ya que la falta de preparación académica, la falta de capital o de pericia técnica, no son verdaderos obstáculos al momento de establecer la meta mayor en la vida, cualquiera que ésta sea. La filosofía suministra la manera mediante la cual, cualquier persona de circunstancias promedio, puede alcanzar cualquier meta que esté dentro de los límites de la razón.

Lo único que esta filosofía no puede hacer por usted es escoger esa meta por

usted.

Sin embargo, una vez que usted haya establecido su propia meta, la filosofía puede guiarlo inevitablemente a su cumplimiento.

Por otra parte, no resulta procedente decirle lo que puede desear, o cuánto éxito deba alcanzar, lo que sí es procedente es revelarle la fórmula mediante la cual se puede alcanzar el éxito.

Su mayor responsabilidad ahora es averiguar qué es lo que desea en la vida, hacia dónde se dirige y lo que hará cuando llegue allá. Esta es una responsabilidad que nadie, excepto usted, debe asumir. Y es una responsabilidad que de cada cien personas noventa y ocho deciden nunca asumirla. Esa es la razón por la cual solo dos de cada cien personas pueden ser consideradas exitosas.

La fuerza del deseo intenso

El éxito se consigue mediante alcanzar Claridad de propósito. Este hecho pareciera ser demasiado enfatizado en este libro. La verdad es que la tendencia común hacia la dilación, la cual influencia a noventa y ocho de cada cien personas, influye poderosamente en las personas y les impele a andar por la vida sin escoger un Propósito mayor definido.

La certeza de propósito resulta ser un bien de incalculable valor ya que muy pocos lo poseen.

Y es un bien del cual uno pudiera apropiarse en tan sólo un segundo.

Centre su mente en lo que usted desea en la vida, decida conseguirlo sin objeciones, y ¡felicitaciones! Usted habrá adquirido uno de los bienes más valiosos que un ser humano puede obtener.

Sin embargo, su deseo no debe ser simple anhelo o esperanza.

Deberá ser un *deseo intenso*, el cual deberá ser tan definitivo e insistente, que usted esté en condiciones de pagar el precio que sea necesario para conseguirlo. El precio puede ser alto o tal vez no, pero usted deberá prepararse para pagarlo, sin importar el costo que pueda implicar.

Cuando usted escoja su Propósito mayor definido en la vida, usted notará algo muy particular que consiste en que los medios y las formas de alcanzar ese propósito le empezarán a ser inmediatamente reveladas a usted.

Aparecerán en el camino oportunidades que antes no había previsto.

Usted notará que otras personas empezarán a cooperar con usted.

Aparecerán nuevos amigos como por arte de magia. Sus temores y dudas empezarán a desaparecer y serán reemplazados por la autoconfianza.

Esto podrá parecer, a quienes no hayan iniciado el proceso, como una promesa increíble, pero no para el hombre que desecha la indecisión y escoge una meta definida en la vida. Y hable, no sólo de la experiencia de otras personas, sino de mi propia experiencia personal. Yo mismo me he transformado de ser un triste fracasado a un hombre exitoso, y por lo tanto, me he ganado el derecho a asegurarle los logros que puede alcanzar si usted sigue el camino indicado en el mapa de esta filosofía.

Cuando usted alcance el momento de inspiración de escoger su Propósito mayor definido, no se desanime si amigos o familiares cercanos lo llaman un "soñador".

Recuerde que los soñadores han sido los precursores del progreso humano.

De modo que no permita que nadie lo desanime por soñar; más bien, asegúrese de respaldar sus sueños con acciones basadas en la firmeza de propósito. Sus posibilidades de alcanzar el éxito son tan grandes como las han sido para aquellos que le han precedido. Y de muchas maneras sus posibilidades son mayores, ya que usted tiene en la actualidad el conocimiento de los principios del logro personal, el cual millones de hombres exitosos del pasado tuvieron que conseguir de la forma larga y difícil.

Sabía lo que quería

Lloyd Collier nació en una hacienda cerca de Whiteville, Carolina del norte, en el seno de una familia cuyas circunstancias económicas limitaron sus posibilidades de recibir una educación formal. Aquello lo obligó a buscarse sus propios medios desde temprana edad. Cuando apenas era adolescente sufrió una enfermedad que le paralizó su cuerpo desde la cintura hacia abajo.

Algunos comerciantes de Whiteville consiguieron algunos fondos y lo enviaron a una escuela donde aprendió a reparar relojes. Al terminar Lloyd montó un puesto al respaldo de una tienda minorista, y empezó a trabajar como relojero.

A pesar de su aflicción, Lloyd nunca perdió su autoconfianza ni su disposición alegre, cualidades que pronto le hicieron ganar muchos amigos y trabajo más que suficiente.

Más tarde, Lloyd leyó el libro *Piense y conviértase en rico* y empezó a meditar en su profundo consejo.

El libro logró tener tal impacto en él que empezó a aplicar con ahínco la fórmula de Andrew Carnegie para alcanzar el éxito.

Su primer paso fue escribir su Propósito mayor definido. Lo aprendió de memoria y lo repetía muchas veces al día. Aquello, con el tiempo, lo facultó para comprar la mejor joyería de Whiteville, también se casó con la mujer más bonita de la ciudad, compró la mejor casa y educó a sus hijos en una familia feliz.

Esto lo logró un hombre que no podía utilizar sus piernas, que empezó de la nada y sin ningún capital de base.

Pero lo logró. Alcanzó cada objetivo que se trazó en su Propósito mayor definido. Y más aún, lo hizo mientras todavía era lo suficientemente joven, teniendo por delante un gran camino para disfrutar de sus bendiciones.

Lloyd utiliza su silla de ruedas y conduce un vehículo diseñado para discapacitados. Sale y entra sin la ayuda de nadie. Su joyería es atendida por empleados de confianza y su esposa lleva los libros de contabilidad. Si usted visitara su joyería, Lloyd lo saludaría desde su silla de ruedas con entusiasmo al momento de entrar. Y usted tendría la sensación de estar en la presencia de alguien cuya limitación física no es ninguna discapacidad.

Lloyd Collier ha adoptado el hábito que muchos hombres con menos limitaciones físicas bien pudieran copiar. Todos los días eleva una oración de gratitud por las bendiciones que disfruta a pesar de su situación física, y vive cada día relacionándose con las personas sin buscar ningún tipo de compasión. Más bien, busca oportunidades de compartir algunas de sus bendiciones con aquellos que lo necesitan, sabiendo que sólo por medio de compartir aquellas bendiciones puede enriquecer y multiplicar sus propias bendiciones.

En Lloyd Collier vemos la mayor diferencia entre un hombre en la esquina de una calle, con una caja de lápices, y un hombre que logró la independencia económica y tiene paz mental. La diferencia principalmente consiste en la actitud mental. Lloyd descubrió la AMP (actitud mental positiva) y con ésta encontró todo lo que buscaba.

Cuando usted empiece a sentir compasión por usted mismo, o permita que

la AMN (actitud mental negativa) lo deprima, viaje a Whiteville, Carolina del norte, visite a Lloyd Collier y regresará emitiendo por todos los poros AMP.

Los hombres sabios comparten sus riquezas con generosidad. Hablan de sus metas moderadamente y tienen mucho cuidado de no publicarlas indebidamente. Cuando hablan de sus planes y proyectos generalmente lo hacen por acción más que por palabras.

Los hombres sabios son prestos en cuanto a escuchar, pero hablan con precaución, porque saben que se aprenden cosas de valor escuchando y no se aprende nada cuando se está hablando.

Siempre hay un tiempo apropiado para hablar y uno apropiado para permanecer en silencio. Los hombres sabios, cuando dudan si deben hablar o quedarse en silencio, se dan el beneficio de la duda y permanecen en silencio.

Intercambiar pensamientos, a través del habla sincera, es uno de los medios más eficaces para adquirir conocimiento y crear planes para el logro del Propósito mayor definido. Las discusiones de "mesa redonda" constituyen un aspecto sobresaliente entre los hombres que hacen parte de las grandes ligas del logro. Claro, esto es muy diferente a las discusiones insustanciales en las que algunos participan, abriendo sus mentes, permitiendo que otros tengan acceso indiscriminadamente.

En seguida voy a revelarle un método seguro mediante el cual usted podrá intercambiar pensamientos con otras personas con una probabilidad razonable de que usted obtendrá tanto como usted da, o aún más. Con este método, usted no solamente podrá hablar libremente de sus más atesorados planes, sino que le resultará productivo hacerlo.

Voy a indicarle una intersección importante, por medio de la cual usted podrá entrar a la vía principal, en su ruta hacia el éxito. La ruta estará demarcada claramente de modo que usted no la pase por alto.

La intersección de la cual estoy hablando es un punto en el cual los hombres que se hallan en las grandes ligas del logro, marcan la diferencia con algunos de sus antiguos asociados y se unen a la compañía de aquellos que están listos para conducirlos en su viaje para alcanzar las riquezas de las que hemos hablado.

la llave maestra de la riqueza

Capítulo cuatro

El hábito de ir una milla extra

Uno de los principios más importantes del éxito en todos los aspectos de la vida y en todas las ocupaciones es la disposición de *Ir una milla extra*; lo que se traduce en rendir un servicio mejor y más abundante, con una *actitud mental positiva*.

Busque una razón equilibrada en contra de este principio y no encontrará siquiera una; tampoco encontrará un sólo ejemplo de éxito duradero que se haya alcanzado sin la aplicación de al menos parte de este principio.

El principio no es de invención humana. Es parte de la obra de la Naturaleza, ya que todo ente viviente bajo la supervisión del hombre está obligado a aplicar el principio a fin de asegurar su supervivencia.

El hombre puede desatender el principio si así lo escoge; sin embargo, no puede hacerlo esperando al mismo tiempo disfrutar de los frutos del éxito duradero.

Considere cómo la naturaleza aplica el principio en la producción del alimento que crece en los campos. Allí el labrador se ve forzado a ir una milla extra por medio de limpiar la tierra, ararla, plantar la semilla en el momento apropiado del año, cosas por las cuales no recibe ningún pago por adelantado.

Observe que si él hace su trabajo en armonía con las leyes de la naturaleza y realiza la cantidad de trabajo necesaria, la naturaleza completa la labor del labrador, germina la semilla y produce una cosecha de alimentos.

También, observe cuidadosamente, este hecho significativo: por cada grano que él planta en el suelo, la naturaleza le multiplica quizás a cientos de granos, otorgándole así los beneficios de la Ley de la recompensa creciente.

La naturaleza va una milla más allá produciendo suficiente de lo que necesita, junto con un sobrante para emergencias y desperdicios. Piense por ejemplo en los frutos de los árboles, las ranas del estanque, los peces del mar.

La naturaleza va una milla más allá produciendo lo suficiente para cada ser vivo asegurando la perpetuación de las especies y permitiendo un margen para emergencias de toda clase. Si esto no fuera así, las especies pronto se extinguirían.

Algunas personas piensan que los animales salvajes y los pájaros que vuelan por los aires viven sin trabajar. Sin embargo, los hombres observadores saben que esto no es cierto. Es verdad que la naturaleza provee las fuentes de

alimento para todos los seres vivos, sin embargo, cada criatura tiene que trabajar a fin de tener su participación en ése alimento.

De modo que la naturaleza misma desestima el hábito que muchos han adquirido de tratar de conseguir las cosas a cambio de nada.

Las ventajas del hábito de *ir una milla extra* son claras y entendibles. Examinemos algunas de estas y convéñanos de ello:

El hábito le trae al individuo la *atención favorable* de aquellos que pueden y otorgan oportunidades para el progreso personal.

Tiende a hacer que uno se haga indispensable en varios ámbitos de las relaciones humanas, lo que le posibilita exigir una mejor compensación por sus servicios personales.

Conduce al crecimiento intelectual y a la perfección en la actividad física en las diversas manifestaciones del esfuerzo, aumentando así, sus posibilidades de remuneración.

Lo protege a uno de la pérdida del empleo, cuando éste escasea y lo pone a uno en posición de escoger su empleo.

Le permite a uno beneficiarse de la ley del contraste, ya que *la mayoría de las personas no practican el hábito*.

Conduce al desarrollo de una actitud mental positiva y agradable, la cual es esencial para alcanzar el éxito duradero.

Conduce a desarrollar una imaginación aguda y despierta ya que es un hábito que lo inspira a uno para buscar continuamente nuevas y mejores maneras de rendir servicio.

Desarrolla la importante cualidad de la iniciativa personal.

Permite desarrollar valor y confianza.

Ayuda a construir la confianza de otros en la integridad de uno.

Ayuda a dominar el destructivo hábito de la dilación.

Desarrolla claridad de propósito, protegiéndolo de andar sin metas por la vida.

De más y obtenga más

Existe una razón aún más poderosa para cultivar el hábito de *ir una milla extra*. *Le da a uno una razón lógica para pedir una compensación aumentada*.

Si un hombre realiza el servicio por el cual se le paga, entonces consecuentemente recibirá el pago que se acordó.

Para poder conservar su trabajo y continuar recibiendo su salario, el hombre tendrá que continuar realizando el mismo servicio, a pesar de que su retribución no necesariamente sea buena.

Sin embargo, aquel hombre siempre tendrá el privilegio de rendir un servicio adicional y al hacerlo, estará acumulando una reserva de crédito de buena voluntad, lo cual le dará la facultad de cobrar mejor por sus servicios u obtener un ascenso en su lugar de empleo o ambas cosas.

Cualquier cargo que se ocupe mediante el cual se reciba un salario le da a uno la oportunidad de progresar mediante la aplicación de este principio y resulta interesante considerar que el sistema de vida americano de la libre empresa funciona sobre la base de dar a cada trabajador el incentivo apropiado para aplicar el principio.

Cualquier práctica o filosofía que lo restrinja a uno de disfrutar del privilegio de *ir una milla extra* es errónea y está condenada al fracaso. Y está claro que éste es un principio de trampolín por medio del cual alguien puede recibir compensación por demostrar habilidades excepcionales, experiencia y educación. Y es el principio que provee la fuerza de la autodeterminación, sin importar la profesión o la ocupación que uno tenga.

En América, cualquier persona puede ganar su sustento sin la necesidad de aplicar el hábito de *ir una milla extra*. Y muchos hacen simplemente eso. Sin embargo, la seguridad económica y los lujos disponibles bajo el gran sistema de vida americano están disponibles únicamente para aquellos que hacen de este principio parte de su filosofía de vida y lo aplican sobre la base de una rutina diaria.

Cualquier regla de la lógica y del sentido común lo lleva a aceptar esto como una verdad. De hecho hasta un simple análisis superficial de la vida de los hombres en las altas esferas del éxito siempre demostrará que esto es cierto.

Los líderes del sistema americano son categóricos en exigir que a todo trabajador se le proteja su derecho de adoptar y aplicar el principio de *ir una milla extra*, ya que reconocen, gracias a su propia experiencia, que el liderazgo futuro de la industria depende de los hombres que están dispuestos a seguir este

principio.

Es un hecho bien conocido que Andrew Carnegie desarrolló a más líderes exitosos de la industria que cualquier otro empresario americano. La mayoría de ellos provenían de trabajadores de rango corriente, y muchos de ellos, bajo la guía del señor Carnegie, acumularon fortunas personales de enormes proporciones.

La primera prueba que el señor Carnegie aplicaba a cualquier trabajador que deseaba ser promovido era la de determinar hasta qué grado estaba dispuesto el trabajador a *ir una milla extra*.

Y aplicar esta prueba fue lo que lo condujo a descubrir a Charles M. Schwab. Cuando el señor Schwab llamó la atención del señor Carnegie por primera vez, trabajaba como obrero en una de sus plantas de acero. La observación atenta demostró que el señor Schwab siempre efectuaba más y mejor servicio del que se esperaba. Además lo efectuaba con una actitud mental agradable lo que lo hizo muy popular entre los trabajadores.

Fue ascendiendo de un puesto a otro hasta que al final fue nombrado presidente de la gran Corporación del acero de los Estados Unidos, con un salario de \$75.000 dólares al año.

No había posibilidades de que el señor Charles M. Schwab, trabajando como obrero, ganara un salario como el que obtuvo, ni siquiera en toda su vida. Y él no logró esto por tramar alguna treta o por intentar conseguir algo a cambio de nada. Aquello fue posible porque adoptó el hábito de *ir una milla extra*.

En algunas ocasiones el señor Carnegie no solamente pagó el salario del señor Schwab, el cual era bastante generoso, sino que le dio bonos de hasta \$1.000.000 además de su salario habitual.

Cuando se le preguntó al señor Carnegie porqué le daba al señor Schwab un bono mayor que el de su salario, respondió con unas palabras sorprendentes que cada trabajador, sin importar su trabajo o salario, bien haría en meditar. "Le di su salario por el trabajo que realmente hizo y su bono por ir una milla extra, poniendo así un excelente ejemplo para sus colegas".

Piense en ello, un salario de \$75.000 al año, pagado a un hombre que comenzó como obrero por días, y un bono por más de 10 veces esa cifra por demostrar una buena disposición expresada por la solicitud de hacer más de lo

que se esperaba de él.

Ciertamente vale la pena *ir una milla más allá*, y rara vez se le pide a alguien que rinda un servicio mayor que el que se espera que haga y por el cual se le paga. Por lo tanto, si se sigue el hábito, debe ser adoptado por la propia iniciativa personal.

Sin embargo, la Constitución de los Estados Unidos garantiza a todo ciudadano este privilegio, y el sistema de vida americano suministra recompensas y bonos a todos aquellos que siguen el principio, y hace posible que un hombre adopte el hábito, reciba la compensación apropiada.

La compensación puede manifestarse de diversas maneras. El aumento en el pago puede ser una de esas formas. Las promociones no se hacen esperar. También se derivan de ello condiciones favorables de trabajo y relaciones humanas agradables. Y todo ello conduce a la seguridad económica la cual, como se ha demostrado, puede alcanzarse por méritos propios.

Existe todavía otro beneficio que se puede obtener siguiendo el hábito de *ir una milla extra*: *lo mantiene a uno en buenas relaciones con su propia conciencia y es un estimulante para el alma*. Por lo tanto, constituye un constructor del buen carácter, lo que es singular en el ámbito humano.

Si usted tiene hijos en proceso de formación para la vida adulta, bien puede tener esto en mente por el bien de ellos. Enséñele el beneficio de rendir más y mejor servicio del que se acostumbre. Tenga por seguro que estará haciendo una gran contribución a la formación del carácter de su hijo, lo cual le será muy útil durante toda su vida.

La filosofía de Andrew Carnegie es esencialmente una filosofía que aplica a asuntos económicos. Pero es mucho más que ello. Es una filosofía de ética en las relaciones humanas. Conduce a la armonía, al entendimiento y a la simpatía con el débil y desafortunado. Le enseña a uno a convertirse en el auxiliador de su hermano, y al mismo tiempo lo recompensa a uno por asumir ese papel.

El hábito de *ir una milla extra* es sólo uno de los diecisiete principios de la filosofía recomendada a aquellos que buscan riquezas. Sin embargo, consideraremos ahora cómo está relacionado directamente con cada una de las Doce riquezas.

En primer lugar, el hábito está inseparablemente ligado al desarrollo de la

más importante de todas las riquezas, la Actitud mental positiva. Cuando un hombre llega a ser amo de sus propias emociones, aprende el bendecido arte de la expresión de sí mismo a través del servicio útil para con los demás y llega muy lejos en el desarrollo de una actitud mental positiva.

La actitud mental positiva es el precursor del patrón correcto del pensamiento, y las demás de las Doce riquezas se ajustan a ese patrón de forma tan natural como la noche sigue al día. Reconozca esta verdad y entenderá porqué seguir el hábito de *ir una milla más allá* suministra beneficios mucho más extensos que la acumulación de las riquezas materiales. También entenderá porqué a este principio se le ha dado el primer lugar en la filosofía del logro individual.

Un hombre demasiado bueno para perder

Ahora observemos cómo la recomendación de rendir más y mejor servicio que por el cual se le paga es paradójica, ya que *es imposible rendir servicio extra sin recibir la compensación adecuada*. La compensación puede venir de muchas fuentes distintas, algunas de las cuales pueden parecer extrañas e inesperadas. No obstante, esté seguro de que vendrá.

Ralph Waldo Emerson tuvo en mente esta verdad cuando dijo (en su ensayo sobre la Compensación), "Si usted sirve a un amo ingrato, déle un mejor servicio. Ponga a Dios en deuda con usted. Cada golpe será reparado. Mientras más se demore el pago, mejor resultará para usted: *porque interés sobre interés es la tasa de pago de este deudor*".

Hablando un poco más de lo que parece paradójico, recuerde que el tiempo más rentable que un hombre dedica a su trabajo, es aquel por el cual no recibe una compensación inmediata. Esto es cierto porque existen dos formas de compensación posibles. Una es el salario que se recibe. La otra es la habilidad que se aprende de las experiencias; una forma de compensación que con frecuencia excede a la retribución monetaria, ya que la habilidad y la experiencia son los haberes más importantes de un trabajador mediante los cuales él puede solicitar un mejor pago y un mejor puesto de trabajo.

La actitud del hombre que sigue el hábito de *ir una milla extra* es esta: *Reconoce el hecho de que está recibiendo un pago al enseñarse a sí mismo para así obtener una mejor posición y un mejor pago en el futuro*.

Este es un bien del cual el trabajador no puede ser despojado, sin importar cuán egoísta o codicioso sea su patrón, es el “interés sobre interés” que Emerson mencionó.

Fue este el mismísimo bien que permitió a Charles Schwab, ascender, paso a paso, desde sus humildes comienzos como empleado por días, a la posición más alta que su empleador tenía para ofrecer, y fue éste el bien el que le trajo al señor Schwab un bono de más de diez veces la cantidad de su salario.

El bono del millón de dólares que recibió el señor Schwab fue su recompensa por haber contribuido con sus mejores esfuerzos en cada trabajo que se le asignó —circunstancia, que él controló *a su entera disposición*. Circunstancia que nunca hubiera ocurrido si no hubiera seguido el hábito de *ir una milla extra*.

El señor Carnegie tuvo muy poco control sobre la situación, si acaso alguno. El asunto se le salía de las manos.

Seamos generosos y asumamos que el señor Carnegie pagó el bono porque sabía que el señor Schwab había ganado el pago adicional que no se le había prometido. Pero la verdadera realidad subyacente es que el pagó el bono porque no quería perder a un hombre tan valioso.

Observemos aquí que el hombre que sigue el hábito de *ir una milla más allá* coloca al comprador de sus servicios bajo una doble obligación de dar la justa compensación; la primera basada en su sentido de equidad, y la segunda basada en su sentido de temer perder a un hombre valioso.

De esa manera llegamos a la conclusión de que no importa desde qué ángulo lo veamos, siempre llegamos a la misma conclusión. Seguir el hábito de *ir una milla más allá* reporta intereses sobre intereses a todos aquellos que lo siguen.

También entendemos lo que el gran empresario tenía en mente cuando dijo: “Personalmente no estoy interesado en una ley de un mínimo de cuarenta horas a la semana, más bien estoy interesado en encontrar cómo puedo converger cuarenta horas en un solo día”.

El hombre que hizo esta declaración tiene una abundancia de las Doce riquezas y él admite francamente que logró alcanzarlas por medio de trabajar desde una posición humilde aplicando el principio de *ir una milla extra* paso a paso a lo largo del camino.

Este fue el mismo hombre que dijo, “Si se me obligara reducir mis posibilidades de éxito a uno de los diecisiete principios del logro, sin vacilación escogería el principio de *ir una milla más allá*”.

Afortunadamente, sin embargo, a él no se le obligó a tomar esta decisión, ya que los diecisiete principios del logro individual se relacionan el uno con el otro como los eslabones de una cadena. Estos armonizan formando una amalgama de gran fortaleza a través de la coordinación de su uso. La omisión de alguno de estos debilitaría la fuerza, así como la remoción de un eslabón debilitaría la cadena entera.

La eficacia de los diecisiete principios consiste no en los principios en sí, sino en *su aplicación y uso!* Cuando se aplican estos principios, cambia la “química” de nuestra mente de tener una actitud negativa a una positiva. Es la *actitud mental positiva* la que atrae al éxito conduciéndolo a uno a alcanzar las Doce riquezas.

Cada uno de estos principios representa, mediante su uso, a una cualidad definida y positiva de la mente, y cada circunstancia en la que se requiere el uso del poder del pensamiento exige el uso de la combinación de algunos de estos principios.

Los diecisiete principios pueden asemejarse a las veintisiete letras del alfabeto a través de cuya combinación se puede expresar todo pensamiento humano. Las letras individuales del alfabeto transmiten poco o ningún significado, sin embargo, cuando éstas se combinan en palabras, se pueden expresar hasta los pensamientos más maravillosos que se puedan concebir.

Los diecisiete principios son el “alfabeto” del logro individual a través de los cuales se pueden expresar todos los talentos de la forma más sublime y beneficiosa. Suministran los medios efectivos para obtener la Llave maestra de la riqueza.

Capítulo cinco

El amor, el verdadero

emancipador de la humanidad

El amor es lo más grande que puede experimentar el ser humano. El amor lo pone a uno en contacto directo con la Inteligencia infinita.

Cuando se combina con las emociones del romance y el sexo lo conduce a uno a los picos más altos del logro individual a través de la *visión creadora*.

Las emociones del amor, el romance y el sexo son los tres lados del triángulo eterno del logro conocido como genialidad. La naturaleza crea la genialidad a través de estos medios.

El amor es la expresión externa de la naturaleza espiritual del hombre.

El sexo es puramente biológico, sin embargo suministra las fuentes de acción de todo esfuerzo creativo, desde la criatura más pequeña que exista, hasta la más profunda de todas las creaciones, el ser humano.

Cuando el amor y el sexo se combinan con el espíritu del romance, el mundo bien se puede regocijar, ya que estos son los potenciales de los grandes líderes que se convierten en los pensadores más importantes del mundo.

El amor hace que toda la humanidad se parezca.

Se deshace del egoísmo, la codicia, los celos, y la envidia, convierte a los más humildes en reyes nobles. Donde se halle el amor presente también se hallará la verdadera grandeza.

El amor verdadero del cual estoy hablando no debe ser confundido con las emociones del sexo, porque el amor en su más alta y pura expresión es una combinación del triángulo eterno, y sin embargo, es mucho mayor a cualquiera de sus tres componentes.

El amor al cual me refiero es el "factor vital" —la fuente de la acción— de todos los esfuerzos creativos que han conducido a la humanidad a su situación actual de refinamiento y cultura.

Es el factor que traza una clara línea de diferencia entre los hombres y las demás criaturas en la Tierra bajo su dominio. Es el factor que determina en cada hombre la cantidad de espacio que ocupa en el corazón de su prójimo.

El amor es el fundamento sólido sobre el cual debe construirse la primera de las Doce riquezas, a saber, la actitud mental positiva, y lo cierto es que ningún hombre puede ser verdaderamente rico sin él.

El amor es la base fundamental de las restantes once riquezas; las embellece y les aporta la cualidad de la perseverancia. Cuando alguien adquiere riquezas

sin la cualidad del amor esto llega a ser muy evidente a los ojos de quienes observan.

El hábito de ir una milla extra conduce al desarrollo del espíritu del amor, ya que no puede haber mayor expresión de amor que la manifestación de servicio que se rinde con altruismo para el beneficio de otros.

Emerson tenía en mente esa clase de amor a la cual me he referido cuando dijo: "Quienes son capaces de manifestar humildad, justicia, amor, y aspiración, se hallan en capacidad de dominar las ciencias y las artes, el don de la palabra y el don de la poesía, la acción y la gracia..."

Los magnánimos saben muy bien que los que dan tiempo, dinero o refugio al extraño —haciéndolo por amor y no por ostentación— es como si pusieran a Dios bajo obligación con ellos; recibirán una compensación perfecta. Porque de alguna manera el tiempo que parecen perder, es redimido, y las aflicciones que ellos alivian, con el tiempo obtienen retribución. Aquellos hombres alimentan la llama del amor humano y levantan el estandarte de la virtud cívica entre la humanidad."

Los grandes pensadores de todos los tiempos han reconocido al amor como al elixir eterno que sana las heridas del corazón y actúa como vínculo entre los hombres. Una de las mentes más brillantes que esta nación ha producido expresó su concepción sobre el amor de una forma que debería perdurar por cuanto el tiempo exista. Dijo:

"El amor es el arco iris de la vida".

"Es la estrella de la mañana y de la tarde".

"Resplandece sobre el bebé, derrama su irradiante luz sobre la tumba".

"El amor es el originador del arte, el inspirador del poeta, es un patriota y un filósofo".

"El amor es el aire y la luz de los corazones —el edificador de cada hogar, el encendedor del fuego de cada corazón".

"El amor fue el primero en soñar con la inmortalidad".

"El amor llena al mundo de melodías —porque la música es la voz del amor".

"El amor es la magia, es el encanto que transforma las cosas sin ningún valor en motivos de gozo, y transforma en reinas y reyes nobles a los humildes".

"El amor es el perfume de aquella flor, es la pasión, el éxtasis divino sin el

cual no somos más que seres irracionales; pero cuando el amor está presente la tierra se convierte en cielo y nosotros en dioses".

"El amor es la transfiguración. Ennoblecet, purifica y glorifica. El amor es la revelación, la creación. El mundo adquiere su belleza prestándola del amor. Del amor también adquieren los cielos su gloria. Los hijos del amor son la justicia, la abnegación, la caridad y la piedad... Sin el amor toda gloria se desvanece, la nobleza se empobrece, el arte muere, y la virtud deja de existir".

¡La grandeza de un hombre se mide por su amor a la humanidad!

El hombre de grandeza amará a los buenos y a los malos de entre los hombres. A los buenos los amará con orgullo, admiración y gozo. A los malos los amará con piedad y compasión. El hombre de grandeza sabe que ambos tipos de cualidades, buenas y malas, con frecuencia son el resultado de circunstancias de las cuales las personas, por desconocerlo, tienen muy poco control.

Si un hombre es verdaderamente grande, lo demostrará a través de la compasión, la simpatía y la tolerancia. Cuando le corresponda emitir juicio respecto a otros, templará la justicia con la misericordia, poniéndose siempre del lado de los débiles, los desinformados y los pobres.

De esa manera no sólo *caminará la milla extra* con verdadero espíritu de fraternidad, sino que lo hará con *disposición y alegría*. Y si una segunda milla no es suficiente, irá la tercera y la cuarta y cuantas más sea necesario transitar.

Algunos de los que se han beneficiado de ir una milla extra

Las personas nunca hacen algo de forma voluntaria sin antes tener un motivo para hacerlo. Veamos si podemos revelar un motivo sano que justifique el hábito de *ir una milla extra* observando lo que ha ocurrido con algunos que han sido inspirados por este principio.

Hace muchos años una dama de mayor edad iba caminando lentamente por una tienda por departamentos en Pittsburg. Paseaba de mostrador en mostrador y parecía como si nadie la notara. Los vendedores la consideraron como alguien que quería ver las vitrinas sin intención de comprar. Miraban en otra dirección cuando se detenía en sus vitrinas.

Pero este descuido le salió bastante caro a quienes la ignoraron.

Al final, la dama se acercó a un mostrador que atendía un joven quien la saludó cortésmente y le preguntó si la podía ayudar en algo.

Ella contestó: "No, simplemente estoy esperando que cese la lluvia para poder irme a casa".

El joven le contestó con una sonrisa: "Muy bien. ¿Desea que le traiga una silla para que descance?" El joven inmediatamente trajo la silla sin esperar a recibir respuesta. Cuando cesó la lluvia, el joven ayudó a levantar a la señora de la silla, la apoyó en su brazo y la acompañó hasta afuera y la despidió amablemente. Al salir, la mujer le pidió su tarjeta.

Meses más tarde el dueño de la tienda donde trabajaba el joven recibió una carta, donde se solicitaba que el joven fuera enviado a Escocia para tomar un pedido de unos muebles para una casa. El dueño de la tienda respondió que lo sentía mucho ya que el joven no trabajaba en la sección de muebles de la tienda. Sin embargo, el hombre explicó que estaría muy complacido en enviar a un hombre "experimentado" para hacer el trabajo.

Más adelante, el dueño del almacén recibió otra carta diciendo que nadie haría ese trabajo sino el joven al que se solicitaba. La carta iba firmada por Andrew Carnegie, y la "casa" que quería amoblar era el Castillo Skibo en Escocia. La dama de mayor edad era la madre del señor Carnegie. De modo que el joven fue enviado a Escocia y recibió un pedido por varios cientos de miles de dólares. Más tarde, el joven se hizo socio de la tienda y llegó a tener la mitad de las acciones de esta.

¡Ciertamente, vale la pena ir una milla más allá!

Hace varios años también, el editor de la revista *The Golden Rule* fue invitado a pronunciar un discurso en la escuela Palmer en Davenport, Iowa. El hombre aceptó la invitación por la tarifa acostumbrada de \$100 dólares más los gastos de viaje.

Durante su estadía en la escuela el editor consiguió material útil que le serviría para desarrollar varios artículos de la revista.

Cuando terminó de pronunciar su discurso y estaba listo para regresar a Chicago, se le dijo que al regresar le reembolsarían los gastos del viaje.

El hombre rehusó aceptar el dinero tanto por su discurso como por sus gastos y explicó que ya había sido ampliamente recompensado por los materiales que había conseguido para su revista. Tomó el tren de regreso a Chicago sintiéndose plenamente retribuido por su viaje.

La semana siguiente aquel editor empezó a recibir muchas solicitudes de suscripción a la revista provenientes de Davenport. Al final de la semana había recibido \$6.000 dólares en efectivo por las suscripciones. También vino una carta del Doctor Palmer en la cual explicaba que las suscripciones eran de sus estudiantes, a quienes se les habló del rechazo del editor de aceptar el dinero que se le había prometido y el cual había ganado.

Durante los siguientes dos años los estudiantes y los graduados de la escuela Palmer registraron más de \$50.000 dólares en suscripciones a la revista *The Golden Rule*. La historia fue tan impresionante que se publicó en una revista de amplia circulación en el mundo de habla inglesa, lo cual a su vez condujo a que se obtuvieran más suscripciones en otras ciudades y en otros países.

Así, con solo \$100 dólares de servicio sin paga, el editor inició una Ley de compensación creciente, la cual obró en su favor, produciéndole un retorno de más de 500 veces su inversión. Por lo tanto, el hábito de *ir una milla extra* no es un sueño imposible. ¡Trae recompensas con creces!

Recompensas que nunca se olvidan. Como con cualquier otro tipo de inversión cuando se cultiva el hábito de *ir una milla extra*, se generan dividendos que con frecuencia producen dividendos durante el resto de la vida.

Ahora consideremos lo que sucede cuando uno descuida una oportunidad de *ir una milla extra*. En una tarde lluviosa un "vendedor" de automóviles estaba sentado en su escritorio en una sala de ventas de Nueva York, donde se vendían automóviles costosos. La puerta se abrió y entró un hombre despreocupado balanceando su bastón.

El "vendedor" levantó la vista de su periódico, dio un vistazo al visitante, e inmediatamente lo catalogó como uno más de los mira ventanas de Broadway, que no hacen más que perder tiempo. Continuó con su periódico y ni siquiera se tomó la molestia de levantarse de la silla.

El hombre del bastón caminó por el salón observando cada automóvil. Finalmente se acercó a donde estaba el "vendedor", se apoyó en su bastón y despreocupadamente le preguntó el precio de tres automóviles. Sin siquiera levantar la vista del periódico el "vendedor" indicó los precios y continuó su lectura.

El hombre del bastón regresó donde estaban los tres automóviles, dio unos golpecitos a las ruedas de los autos que había estado mirando, regresó donde

estaba el "ocupado vendedor" y dijo: "La verdad no sé si deba comprar el que está aquí o el que está allá o el del otro lado, o si deba comprar los tres".

El hombre del escritorio reaccionó con una sonrisa sabelotodo, como si dijera, "Tal como lo había imaginado".

Entonces el hombre del bastón dijo, "Bueno, supongo que comprará uno de estos. Envíeme ese de las ruedas amarillas a mi casa mañana. Y a propósito, ¿cuánto me dijo que valía?"

Escribió el cheque, lo desprendió de su chequera, lo entregó al "vendedor", y se fue. Cuando el "vendedor" vio el nombre de quién firmaba el cheque, su rostro cambió de colores y casi se desmaya de un ataque. El hombre que firmó el cheque era Harry Payne Whitney, y en ese momento el "vendedor" se dio cuenta de que si tan solo se hubiera tomado el tiempo para levantarse de su silla hubiera vendido los tres automóviles sin ningún esfuerzo.

Abstenerse de prestar un buen servicio, por pequeño que parezca, puede resultar ser un asunto costoso —algo que muchos han aprendido cuando ya es muy tarde.

Las bendiciones que resultan de demostrar iniciativa personal no las merecen quienes manifiestan indiferencia o pereza. Muchos pertenecen a este grupo de personas sin siquiera darse cuenta de la razón por la cual nunca logran alcanzar riqueza alguna.

Hace unos cuarenta años un vendedor joven de una ferretería observó que había algunos sobrantes que habían pasado de moda, por lo cual no se habían vendido. Disponiendo de su tiempo, alistó un mesón especial en medio de la tienda, colocó allí la mercancía y la etiquetó con un precio de oferta de 10 centavos por artículo. Para su sorpresa y la del dueño del local, las cosas se vendieron como pan caliente.

De aquel incidente surgió el sistema que adoptó lo que más tarde se conoció como la cadena de tiendas Cinco y diez centavos de F. W. Woolworth. El hombre que tropezó con la idea y *fue una milla adicional* fue Frank W. Woolworth. Su idea le reportó una fortuna estimada en más de \$50.000.000 de dólares. Más aún, la misma idea hizo ricas a un buen número de personas, y las diferentes aplicaciones prácticas de esa idea han sido la base de la mayoría de los sistemas de mercadeo más rentables de América.

No fue necesario que alguien le indicara al joven Woolworth que debía ejercer su iniciativa personal. Nadie le pagó por hacerlo; sin embargo, su acción condujo a que obtuviera crecientes recompensas por su esfuerzo. Una vez llevó su idea a la práctica, las recompensas empezaron a multiplicarse.

Hay algo muy interesante relacionado con el hábito de hacer más de lo que se espera de uno, lo cual actúa en beneficio propio aún hasta cuando uno está dormido; y es que una vez empieza a funcionar, empieza a acumular riquezas tan rápidamente que parece algo mágico, como si fuera la lámpara de Aladino, le atrae a uno un ejército de genios cargados con maletas de oro.

Hace unos treinta años el vagón privado del señor Charles M. Schwab estaba detenido en la sección de anclaje del ferrocarril de la planta de acero en Pensilvania. Era una mañana fría y congelante. Cuando el señor Schwab se disponía a abandonar el vagón fue abordado por un hombre con un estenógrafo en sus manos quien le explicó que hacía trabajos de estenografía en la oficina principal de la compañía y que había venido para ver si él necesitaba que se hicieran algunas cartas o que se enviara algún telegrama.

“¿Quién te pidió que vinieras a verme?”, preguntó el señor Schwab. “Nadie, señor.” Contestó el joven. “Vi el telegrama que anunciaba su visita, así que vine para ver si necesita de algún servicio”.

Piense en eso. El joven había venido esperando encontrar hacer algo por lo cual no se le había pagado. Y vino de su propia iniciativa sin que nadie se lo pidiera.

El señor Schwab le agradeció cortésmente por su amabilidad, pero dijo que en el momento no requería de un estenógrafo. Luego de tomar nota cuidadosa del hombre del joven, envió al muchacho de vuelta a su trabajo.

Esa misma noche, cuando el vagón del señor Schwab fue enganchado al tren de regreso a Nueva York, llevaba al joven estenógrafo. El joven había sido asignado por solicitud del señor Schwab, a trabajar como asistente de uno de los magnates del acero. El apellido del muchacho era Williams. Este hombre continuó al servicio del señor Schwab durante muchos años, durante los cuales, vez tras vez recibió oportunidades de ascenso no solicitadas.

Resulta muy peculiar pensar en cómo se dan las oportunidades para identificar a las personas que tienen el calibre de *ir una milla más allá*. Con el tiempo,

se le presentó una oportunidad al joven Williams, oportunidad que no dejó escapar. Se le nombró como presidente de un grupo de accionistas en una de las industrias farmacéuticas de los Estados Unidos –un trabajo que le reportó una fortuna que superaba por mucho todas sus necesidades.

Este incidente es una evidencia clara de lo que puede ocurrir y de lo que ya ha estado ocurriendo, a través de los años, bajo el sistema americano de vida.

El hábito de *ir una milla adicional* es uno que no limita sus recompensas sólo para aquellos que trabajan como asalariados. Funciona de la misma manera tanto para empleado como para empleador. El caso de un comerciante a quien conocí años atrás, ilustra muy bien este punto.

Su nombre era Arthur Nash y su negocio era confeccionar ropa. Hace varios años su empresa estaba pasando por muchas dificultades. Condiciones que parecían salirse de las manos lo pusieron al borde de la bancarrota.

Uno de los problemas más grandes era que los empleados del señor Nash se habían contagiado del espíritu derrotista de su patrón; lo cual se reflejaba en su trabajo lento y su actitud contrariada. La situación cada vez se hacía más difícil. Había que hacer algo y rápido si se quería mantener el negocio.

En un momento de desesperación el señor Nash reunió a sus empleados y les comunicó la verdadera situación de la empresa. Sin embargo, mientras hablaba se le ocurrió una idea. Les dijo que había estado leyendo una historia en la revista *The Golden Rule*, la cual contaba cómo su editor había ido una milla extra rendiendo servicio por el cual rehusó aceptar pago, únicamente para ser recompensado con más de \$6.000 dólares en suscripciones a la revista.

El señor Nash empezó a sugerir que si él y todos sus empleados se contagian del espíritu de *ir una milla extra* podrían salvar el negocio.

Les prometió a sus empleados que si se unían a él en el experimento él se esforzaría por continuar adelante con la empresa, bajo el compromiso de que todos se olvidaran de trabajar simplemente por recibir un salario, de cumplir con un horario, asumirían el compromiso de hacer su mejor esfuerzo y tomarían turnos para recibir su salario. Si el negocio se hacía rentable cada empleado recibiría además de su salario un buen bono adicional que recompensara su labor.

A los empleados les gustó la idea y concordaron en hacer un intento. Al día

siguiente los empleados empezaron a venir con sus escasos ahorros, los cuales prestaron voluntariamente al señor Nash.

Todo el mundo se puso a trabajar con un nuevo espíritu e inmediatamente el negocio empezó a evidenciar de nuevo signos de vida. Muy pronto, se logró recuperar el punto de equilibrio para pagar los salarios. Poco después empezó a prosperar como nunca antes.

Diez años después el negocio del señor Nash lo condujo a la riqueza. Los empleados empezaron a gozar de más prosperidad que nunca antes, y todo el mundo estaba feliz.

En la actualidad Arthur Nash ya es fallecido; sin embargo, su negocio continúa siendo uno de los más importantes de América.

Los empleados asumieron el control del negocio cuando el señor Nash ya no pudo continuar más con él. Pregúntele a alguno de ellos lo que piensa de *ir una milla extra* y le maravillará la respuesta.

Además, hable con alguno de los representantes de ventas de la industria del señor Nash, y compruebe su espíritu de entusiasmo y confianza. Cuando el estimulante de la milla extra se introduce en la mente de un hombre, éste llega a ser una persona diferente. La perspectiva del mundo se vuelve diferente ante él, y él también se ve diferente ante el mundo, porque, de hecho es diferente.

Y este es un momento apropiado para recordar un asunto pertinente sobre la importancia de *ir una milla extra* y hacer más de lo que se espera de uno. Es acerca de la maravillosa influencia que tiene sobre el hombre que practica el principio. El mayor beneficio que se deriva del practicar el hábito no lo recibe quien recibe el servicio, sino que *recae sobre quien rinde el servicio*. Y esto se traduce principalmente en la "actitud mental del individuo", lo que le permite tener mayor influencia sobre otras personas, desarrollar mayor confianza en sí mismo, mayor iniciativa, mayor entusiasmo, mayor visión y mayor claridad de propósito; cualidades esenciales para el logro del éxito.

Emerson dijo: "Hágalo y tendrá el poder." ¡Sí el poder! ¿Qué se puede lograr en este mundo si no se tiene poder? Sin embargo, tiene que ser el poder que atrae a las personas en vez de alejarlas. El poder que deriva beneficios de la ley de la recompensa creciente, a través de actos deliberados que se multiplican y generan beneficios progresivos.

Una forma fácil de obtener las cosas

Resulta conveniente para quienes trabajan como asalariados aprender más acerca del asunto de obtener beneficios progresivos. Un hombre no puede pasársela sembrando semillas de servicio inadecuado y esperar cosechar abundantes resultados. Quienes trabajan de esa manera deben dejar el hábito de cobrar por un día completo de salario a cambio de un día de trabajo poco fructífero.

Tanto para ellos, como para todas las personas en general, resultan importantes estas palabras. ¿Por qué no empezar a conseguir las cosas que se desean de la forma fácil y segura? Y esa importante clave para lograr las cosas que se desean en la vida se revela sólo a quienes se dan a la tarea de *andar una milla extra*.

El cofre de oro está "al final del arco iris" y esto no es simplemente una historia de hadas. El final de la *milla extra* es el lugar donde el arco iris termina, y allí es donde el cofre de oro se encuentra.

Pocas personas alcanzan el "final del arco iris". Cuando alguien llega a donde pensaba que estaba el arco iris descubre que todavía se encuentra a la distancia. El problema con la mayoría de nosotros es que no sabemos cómo perseguir los arco iris. Pero los que saben el secreto saben que el final de arco iris sólo se alcanza cuando se *anda la milla extra*.

Cierta tarde, hace unos cuarenta y cinco años, William C. Durant, el fundador de General Motors, entró a su banco y requirió un favor que debiera haber sido solicitado en el horario de atención al público, el cual ya había terminado.

El hombre que atendió al señor Durant fue Carol Downes, un funcionario de bajo rango del banco. El señor Downes no sólo atendió al señor Durant con eficiencia sino que fue una milla extra *añadiendo cortesía al servicio*. Hizo sentir al señor Durant complacido con el servicio. El incidente pareció ser trivial y en sí mismo fue de poca importancia. Pero lo que no sabía el señor Downes era que aquella cortesía iba a tener repercusiones de alcances insospechados.

Al día siguiente el señor Durant solicitó al señor Downes que pasara por su oficina. Aquella visita condujo a que el señor Downes aceptara un puesto de trabajo que se le ofreció. Se le asignó a trabajar en una oficina donde laboraban unas cien personas. Se le dijo que su horario de trabajo era de 8:30 a.m. a 5:30

p.m. El salario con el que comenzaría sería un salario modesto.

Al finalizar el día sonó la campana indicando que había terminado el día de trabajo. Downes observó que todo el mundo se apresuró a tomar su sombrero y abrigo e irse. Él permaneció sentado esperando que los demás salieran de la oficina. Una vez que todos los demás empleados salieron, permaneció en su escritorio preguntándose la razón por la cual todos se habían apresurado a salir de la oficina.

Unos minutos después el señor Durant abrió la puerta de su oficina privada, vio que el señor Downes aún estaba sentado en su escritorio y le preguntó si entendía que el horario iba hasta las 5:30.

Downes respondió afirmativamente y agregó: "No quería ser atropellado en la hora pico". A continuación Downes preguntó si podría ser de alguna utilidad al señor Durant. El señor Durant indicó que necesitaba un lápiz, así que Downes consiguió uno, le pulió la punta en la afiladera y se lo alcanzó al señor Durant. El señor Durant agradeció el favor y se despidió.

Al día siguiente a la misma hora Downes permaneció en su escritorio hasta que la hora pico pasó. En esta ocasión esperó con una intención. En pocos minutos el señor Durant salió de su oficina y preguntó de nuevo si Downes entendía que el horario iba hasta las 5:30.

"Sí señor." Respondió sonriendo Downes y agregó: "Sé que es la hora de interrumpir el trabajo, pero nada indica que debo salir de la oficina a esta hora y he decidido permanecer aquí un rato más con la esperanza de que necesite algún servicio de mi parte".

"¡Qué esperanza tan inusual!" Exclamó Durant. "¿De dónde obtuvo esa idea?"

"La obtuve de lo que veo aquí todos los días a la hora de cierre", respondió Downes. El señor Durant susurró alguna respuesta que Downes no escuchó bien y regresó a su oficina.

Desde allí en adelante Downes permanecía en su escritorio todos los días después de la hora de cierre hasta cuando veía que el señor Durant salía de su oficina. A Downes no se le pagó por quedarse más tiempo. Nadie le pidió que lo hiciera. Nadie le prometió nada a cambio por permanecer, y desde el punto de vista de un observador desprevenido *aquello era una pérdida de tiempo*.

Meses más tarde se le pidió al señor Downes que se presentara en la oficina

del señor Durant. Allí se le informó que había sido escogido para ser enviado a una nueva planta que recién se había adquirido y que él supervisaría la instalación de la maquinaria de esa nueva planta. ¡Imagínese eso! Un exfuncionario bancario convirtiéndose en experto en maquinaria en unos pocos meses.

Sin poner reparos, Downes aceptó la designación y se fue. No dijo, "¿Por qué, señor Durant?, yo no sé nada de instalación de maquinaria". Tampoco dijo, "Ese no es mi trabajo", o "A mí no me contrataron para instalar maquinaria." No, no dijo ninguna de estas cosas, sino que más bien, se puso manos a la obra para cumplir con su asignación y lo hizo con una actitud mental positiva.

Tres meses más tarde finalizó el trabajo. Quedó tan bien hecho que el señor Durant llamó al señor Downes a su oficina y le preguntó dónde había aprendido sobre instalación de maquinaria. El señor Downes contestó: "La verdad es que nunca he estudiado sobre el tema, señor Durant. Simplemente lo que hice fue que observé a mi alrededor, busqué a hombres clave que supieran cómo hacer el trabajo y los puse a trabajar, y *ellos lo hicieron todo*."

"Maravilloso", exclamó el señor Durant, "existen dos clases de hombres que son valiosos. Uno es el que puede hacer algo y lo hace bien, sin lamentarse o quejarse de estar sobrecargado y el otro es el que puede hacer que la gente haga las cosas bien, sin quejarse. Usted reúne a los dos tipos de hombre en un sólo paquete".

Downes agradeció el cumplido y se dispuso a marcharse.

"Espere un momento", solicitó el señor Durant, y agregó, "Olivéd mencionarle que usted es el nuevo gerente de la planta que usted mismo instaló y tiene un salario inicial de \$50.000 al año".

Los siguientes 10 años de tratos con el señor Durant, significaron para Carol Downes entre 10 y 20 millones de dólares. Él llegó a ser asesor estrecho del rey de los motores y se hizo rico como resultado.

A veces conocemos a algunos hombres cuando están disfrutando las mieles del triunfo y poco nos imaginamos cómo o por qué lo alcanzaron.

En realidad no hay nada de trascendental en la historia de Carol Downes. Los incidentes mencionados ocurrieron durante el día de trabajo, sin siquiera ser notados por las personas de término medio que trabajaban con él. Y sin duda que muchos de sus compañeros de oficina le envidiaban porque pensarían que

al señor Durant se le favoreció debido a algún tipo de influencia o de suerte, o cualquier cosa similar, como excusa para explicar su falta de progreso en la vida.

Bueno, para ser sinceros el señor Downes tenía una clase de "influencia" con el señor Durant.

Él creó esa influencia con su propia iniciativa.

La creó *yendo una milla adicional* en la forma de afilar aquel lápiz cuando solamente se le había pedido suministrar un lápiz.

La creó permaneciendo en su escritorio "con la esperanza" de que pudiera ser útil a su empleador después de la "hora pico" a las 5:30 p.m.

La hizo utilizando su propia iniciativa personal buscando a los hombres apropiados que supieran instalar la maquinaria en vez de preguntar al señor Durant dónde o cómo encontrarlos.

Observe la ruta que siguieron estos incidentes y encontrará que el éxito del señor Downes se debió enteramente a su propia iniciativa. Más aún, la historia consistió en una serie de tareas pequeñas bien hechas, efectuadas con la "actitud mental" correcta.

Quizás había muchos hombres al servicio del señor Durant que pudieron hacer lo mismo que el señor Downes, pero el problema con ellos era que estaban buscando el final del arco iris, cuando se iban a las 5:30 p.m. todos los días.

Años más tarde un amigo le preguntó a Carol Downes cómo había surgido la oportunidad con el señor Durant. Downes contestó, "Simplemente me puse en la tarea de ponerme en su ruta de modo que él pudiera verme, y que cuando él mirara a su alrededor, necesitando algún servicio, me llamara a mí, debido a que yo fuera el único que estaba a su vista. *Con el tiempo él adoptó el hábito de llamarme para pedir ayuda.*"

Allí está, el señor Durant "adoptó el hábito" de llamar al señor Downes. Más allá de eso, se dio cuenta de que el señor Downes podía asumir responsabilidades porque *iba una milla extra*.

Qué tristeza que muchos americanos no se contagien de una pizca de este espíritu para asumir así mayores responsabilidades. Y qué tristeza que muchos de nosotros no nos beneficiemos de los privilegios que tenemos bajo el

sistema de vida americano y aprovechamos todas las oportunidades que se nos dan aquí en este país.

¿Existirá alguien en este país que piense que era mejor que Carol Downes hubiera salido a las 5:30, todos los días, como los demás?

Si él lo hubiera hecho así, hubiera recibido el salario normal por la clase de trabajo que hacía, pero nada más. ¿Por qué debería haber recibido más?

Su destino estaba en sus propias manos. Estaba implicado en el privilegio que debería ser el privilegio de todo ciudadano americano: el derecho a ejercer la iniciativa personal a través de cultivar el hábito de ir una milla extra. Así que esa es la historia. No hay ningún otro secreto para el éxito del señor Downes. Y así lo reconoce él. Y cualquier persona que esté familiarizada con las circunstancias de su ascenso de la pobreza a la riqueza podrá dar fe de que, en efecto, así fue.

¿Por qué hay tan pocos hombres que, como Carol Downes descubren el poder implícito de hacer más que por lo cual se les paga? Hacerlo trae la semilla del gran logro. Es el secreto de todo progreso notable. Y sin embargo es tan poco entendido que muchos lo ven como una treta de los empleadores para obtener más de sus empleados.

Justo después de terminar la guerra entre España y Estados Unidos, Elbert Hubbard escribió una historia titulada *Carta a García*. En esta él contaba como el presidente William McKinley había comisionado a un soldado joven cuyo nombre era Rowan a llevar un mensaje emitido por el gobierno de los Estados Unidos a García, el jefe rebelde, cuya ubicación exacta no se sabía.

El soldado tomó el mensaje, emprendió su camino y se internó en la isla de Cuba donde encontró a García y le dio la carta. De eso se trataba la historia, del soldado que en medio de dificultades había obedecido a cabalidad las órdenes, y al final, había regresado.

El relato alimentó la imaginación de muchos y fue divulgada en todo el mundo. La simple historia de un hombre que había hecho lo que se le había pedido y que lo había hecho bien, llegó a convertirse en una noticia de considerable magnitud. La *Carta a García* se imprimió en forma de folleto y las ventas la convirtieron en un clásico de todos los tiempos del cual se vendieron más de 10 millones de copias. La historia hizo famoso a Elbert Hubbard y por

supuesto también muy rico.

La historia, además, fue también traducida a muchos idiomas. El gobierno japonés hizo que se distribuyera una copia a cada uno de los soldados del Japón durante la guerra entre Japón y Rusia. La compañía ferroviaria de Pensilvania dio una copia a cada uno de sus empleados. Las grandes compañías de seguros de los Estados Unidos también dieron una copia a toda su fuerza de ventas. Poco después Elbert Hubbard viajó en el tristemente célebre Lusitania en 1915. Sin embargo, *Carta a García* permaneció como un bestseller en toda América.

La historia llegó a ser muy popular porque relataba acerca del poder mágico que pertenece al hombre que hace algo y lo hace muy bien.

El mundo entero clama por esta clase de hombres. Se necesitan muchos de estos en toda esfera de la vida. La industria americana siempre ha apreciado a los hombres que asumen sus responsabilidades y hacen que el trabajo se realice como debe ser con la "actitud mental correcta," por medio de *ir una milla extra*.

Andrew Carnegie, tuvo entre sus filas de trabajadores a unos cuarenta de estos hombres a quienes transformó de ser humildes trabajadores asalariados a millonarios reconocidos. Él reconocía el valor de los hombres que están dispuestos a *ir la milla extra*. Cuando encontraba a uno de estos hombres, traía "su hallazgo" a su círculo cercano de hombres de negocios y le daba la oportunidad de ganar "todo lo que merecía".

La gente hace las cosas o se abstiene de hacerlas con base en alguna motivación. El motivo más sensato para cultivar el hábito de andar una milla adicional es porque reporta dividendos duraderos de formas que resultan demasiado abundantes para ser mencionadas.

Nadie ha alcanzado alguna vez éxito duradero sin hacer más de lo que se esperaba de él. El principio se halla bien ratificado por las leyes de la naturaleza. Y está bien respaldado por un buen cúmulo de evidencia en cuanto a su solidez. Está basado en el sentido común y en la justicia.

El mejor método de probar la solidez del principio es por medio de la aplicación en la vida diaria. Algunas verdades se aprenden mejor sobre la base de la experiencia personal.

Los americanos desean obtener una buena porción de los dividendos que prometen los recursos de este país. Ese es un deseo sano. Las riquezas aquí son abundantes. Sin embargo, dejemos de intentar conseguirlas de la forma incorrecta. Consigamos nuestras riquezas por medio de dar algo de valor a cambio por ellas.

Ahora sabemos las reglas por medio de las cuales se alcanza el éxito. Apropiémonos de esas reglas y usémoslas inteligentemente. Adquiramos las riquezas que deseamos, y, a la par, contribuyamos al enriquecimiento de esta nación.

La historia del empleador codicioso

Ahora bien, alguien pudiera decir, "Yo en realidad estoy haciendo más de lo que se espera de mí, pero mi empleador es tan egoísta y codicioso que no aprecia la clase de servicio que rindo". Todos sabemos que hay hombres codiciosos que desea que se les rinda servicio adicional por el cual no están dispuestos a pagar.

Los empleadores codiciosos son como vasijas de barro en las manos de un alfarero. A través de su misma codicia se les puede inducir a recompensar al hombre que les rinde servicio más allá de lo esperado.

Los empleadores codiciosos no desean perder los servicios de aquel que tiene el hábito de *ir una milla extra*. Ellos saben el valor de estos empleados. Aquí está la palanca y el punto de apoyo en el cual los empleadores pueden ceder ante su codicia.

El hombre sabio sabe como utilizar la palanca, no por medio de aminorar o retenerse de dar el servicio que debe *¡sino por aumentarlo!*

El hombre sabio que sabe vender sus servicios personales, puede manipular al comprador codicioso de la misma forma que una mujer sabia puede tener influencia en el hombre de su elección. La técnica es similar a la que usan algunas mujeres para manipular a los hombres.

El hombre sabio se ocupa en convertirse en alguien indispensable para su empleador codicioso haciendo más y mejor trabajo que cualquier otro empleado. Los empleadores codiciosos darán lo que sea necesario para no prescindir de tal persona. Así, la codicia voraz del empleador se convierte en un gran instrumento para el hombre que observa el hábito de *ir una milla más allá*.

Yo he visto aplicar esta técnica más de cien veces como medio para manipular a patrones codiciosos a través de su propia debilidad y no la he visto fallar ni siquiera una sola vez.

En algunas ocasiones ocurrió que el patrón codicioso se tardó en reaccionar a la técnica, pero aquello siempre obró en su contra, ya que su empleado atrajo la atención de un empleador de la competencia quien hizo una oferta más alta por los servicios del trabajador para conseguirlo.

No existe forma de burlar al hombre que sigue el hábito de *ir una milla más allá*. Si éste no obtiene el reconocimiento debido de una manera, viene de otra—usualmente de donde menos se espera. Así sucede siempre con el hombre que hace más de lo que se espera de él.

El hombre que va una *milla extra* y lo hace con la “actitud mental correcta”, nunca invierte tiempo en buscar un trabajo. No tiene que hacerlo ya que el trabajo siempre está buscando por él. Las recesiones podrán ir y venir; los negocios podrán ir bien o mal; el país podrá estar en paz o en guerra. Pero el hombre que da más y mejor servicio del que se espera de él se hace indispensable y esto se convierte en un seguro contra el desempleo para él.

El tener un salario bien remunerado y el hacerse indispensable van de la mano. Siempre estarán juntos.

El hombre que es suficientemente inteligente para hacerse indispensable es suficientemente inteligente para mantenerse empleado y por salarios que hasta el empleador más codicioso está dispuesto a pagar.

Muchos hombres van por la vida esperando encontrar “oportunidades” que les permitan cambiar su situación, pero nunca alcanzan su meta porque no tienen en realidad meta alguna. Por lo tanto, no tienen motivo que los inspire para cultivar el hábito de *ir una milla extra* y nunca reconocen lo que se expresa a continuación.

“La esperanza que los hombres fijan en sus corazones, bien puede prosperar o convertirse en cenizas. Y como nieve sobre el rostro polvoriento del desierto, resplandece una o dos horas y luego se va”.

Su prisa se convierte en una pérdida, porque dan y dan vueltas como un pez en su pecera, regresando siempre al punto de partida con las manos vacías y desilusionados.

Las riquezas se consiguen únicamente por medio de fijarse una cita con ellas. Y esto se hace eligiendo un plan y una meta definidos. También fijando un punto de partida y entonces despegando.

Pero, que nadie cometa el error de pensar que el hábito de ir una milla extra remunera únicamente en términos de riquezas materiales. Cultivar el hábito también ayuda a abrir la fuente de las riquezas espirituales donde se satisfacen las necesidades humanas.

La conmovedora historia de Edward Choate

Algunos hombres inteligentes y otros sabios han descubierto el camino a las riquezas por medio de la aplicación deliberada del principio de *ir una milla extra* por razones monetarias.

Sin embargo, los que son verdaderamente sabios reconocen que la mayor recompensa por aplicar este principio se confirma en términos de amistades duraderas para el resto de la vida y se evidencia en relaciones humanas armónicas, en la manifestación del amor, en la capacidad de entender a la gente, y en la disposición para compartir las propias bendiciones con los demás, recompensas que se cuentan entre las Doce riquezas de la vida.

Edward Choate es alguien que ha reconocido esta verdad y ha encontrado la Llave maestra de la riqueza. Él vive en Los Ángeles, California, y su actividad consiste en vender seguros de vida.

Al principio de su carrera como asesor de seguros se ganaba la vida modestamente. Sin embargo, por causa de una alianza comercial desafortunada perdió todo su dinero y se vio forzado a comenzar de nuevo.

Dije yo “una alianza comercial desafortunada,” pero quizás debí haber dicho “una alianza comercial beneficiosa,” ya que esta pérdida lo forzó a detenerse, observar, escuchar, pensar y meditar en lo que hace que algunos hombres alcancen las alturas del logro mientras que otros experimenten la derrota y el fracaso permanente.

Esta experiencia condujo al señor Choate a aprender sobre la filosofía del logro personal. Cuando avanzó a la lección de *la milla extra*, despertó a un estado de sensatez que nunca antes había experimentado y reconoció que la pérdida de las riquezas materiales lo puede conducir a uno a una fuente de riquezas superiores, relacionadas con las riquezas espirituales.

Luego de este descubrimiento el señor Choate empezó a apropiarse, una a una de las Doce riquezas de la vida, comenzando por la primera en la lista que es el desarrollo de una *actitud mental positiva*.

Para ese tiempo, el señor Choate dejó de pensar en las cifras que pudiera vender con los seguros de vida y empezó a buscar oportunidades de servir a otros que estuvieran sobrecargados con problemas que ellos mismos no pudieran llevar.

Su primera oportunidad vino cuando encontró a un joven en el desierto de California quien había fracasado en una empresa de minería que había emprendido. La situación del joven era tan angustiosa que prácticamente no tenía para comer. El señor Choate llevó al joven a su casa, lo alimentó, y lo invitó a quedarse en su casa hasta cuando encontrara un empleo apropiado.

De esa manera, asumiendo el papel del buen samaritano, el señor Choate empezó a ir en otra dirección. Con esta acción no estaba buscando ganancia material ya que era evidente que aquel joven pobre y desalentado no estaba en capacidad de comprarle un seguro de vida.

Desde entonces el señor Choate empezó a experimentar situaciones similares en las que una y otra vez aparecían personas con dificultades que necesitaban de su ayuda. Parecía como si el señor Choate tuviera un imán que atraía a este tipo de personas.

Sin embargo lo que realmente estaba sucediendo era que el señor Choate estaba pasando por un periodo de prueba donde se necesitaba que él demostrara su sinceridad en cuanto a su intención de ayudar a otros. Un periodo, y no debemos olvidar esto, en el cual todo el que desea poner en práctica el principio de *ir una milla extra*, debe experimentar de una forma o de otra.

Poco después la situación cambió, y los asuntos del señor Choate empezaron a tomar un giro que él probablemente no esperaba. Las ventas de los seguros de vida empezaron a aumentar hasta que se empezaron alcanzar siempre los topes más altos. Y, maravilla de maravillas, una de las pólizas más grandes de las que vendió fue vendida al empleador del hombre que había encontrado en el desierto al cual le había ayudado. La venta se hizo sin que el señor Choate buscara hacerla.

Desde allí en adelante, las ventas del señor Choate continuaron

transcurriendo de la misma manera, hasta el punto en que él estaba vendiendo más seguros de vida de los que había vendido anteriormente, pero esta vez sin ningún esfuerzo de su parte.

Las ventas fueron tan exitosas, que llegó el momento en que las pólizas que él vendía, eran las de mayor facturación. Empezaron a buscarlo importantes hombres de negocios para solicitar su asesoría en relación con temas de seguros.

Su negocio llegó a crecer tanto que aquello lo condujo a alcanzar la meta más codiciada por los vendedores de seguros. Alcanzó membresía en la mesa redonda del millón de dólares. Aquella distinción sólo la obtienen aquellos que venden como mínimo un millón de dólares al año durante tres años consecutivos.

De modo que por andar buscando riquezas espirituales, el señor Choate también encontró riquezas materiales; y las encontró en gran abundancia, más de lo que él mismo hubiera imaginado. Esto ocurrió tan sólo seis años después que él asumió el papel del buen samaritano. En aquel año, el señor Choate facturó más de dos millones de dólares en seguros de vida y esto ocurrió durante los primeros cuatro meses del año.

Esta notable historia empezó a dar la vuelta por todo el país. Condujo a que se invitara al señor Choate a hablar ante grandes auditórios de vendedores de seguros de vida, ya que estos deseaban saber qué era lo que había hecho para alcanzar semejante posición tan enviable en su profesión.

El señor Choate les contaba la historia, y contrario a lo que suele ocurrir con quienes alcanzan el éxito, les contaba con humildad de corazón lo que lo había inspirado, a saber, que sus logros eran el resultado de la aplicación de una filosofía que había aprendido de otras personas.

Esto es admirable, porque el hombre promedio que alcanza el éxito desarrolla la tendencia a tratar de dar la impresión de que su éxito se debe a su propia habilidad o sabiduría; sin embargo, muchas veces tiende a olvidarse de dar crédito a sus benefactores.

¡Qué pesar que no hayan muchas personas como Edward Choate en el mundo!

Esto lo decimos porque nadie alcanza el éxito sin que haya tenido la

colaboración amistosa de otros. Ningún hombre alcanza éxito duradero sin primero haber ayudado a otras personas.

Edward Choate es rico materialmente. Sin embargo, es mucho más rico en sentido espiritual. Esto se debe a que él ha hecho un uso inteligente de las Doce riquezas de la vida, de las cuales el dinero es la *última y la menos importante*.

Capítulo seis

La Mente maestra

Definición: La alianza de dos o más mentes que se unen en un espíritu de perfecta armonía y cooperación, las cuales tienen como objetivo alcanzar una meta definida.

Observe bien la definición de este principio, ya que transmite la clave para alcanzar el desarrollo máximo del poder personal.

El principio de la Mente maestra es la base de todos los logros mayores, la piedra de fundamento más importante de todo el progreso humano, sea individual o colectivo.

La clave de su poder se halla en la palabra "armonía." Sin ese elemento el esfuerzo colectivo se convertirá en cooperación, pero carecerá de la armonía que se logra a través del esfuerzo coordinado.

A continuación mencionamos los pilares de mayor importancia en relación con el principio de la Mente maestra:

Premisa 1:

El principio de la Mente maestra es el medio a través del cual uno puede obtener pleno beneficio de *la experiencia, el entrenamiento, la educación, el conocimiento especializado y la habilidad natural* de otros. Esto se puede lograr de una forma tan completa que pareciera que las mentes de estas personas talentosas fueran la propia mente de uno.

Premisa 2:

La alianza de dos o más mentes, bajo un espíritu de perfecta armonía, que se unen con el propósito de alcanzar una meta en común, estimula a cada mente a lograr un altísimo grado de inspiración, el cual puede alcanzar ese estado mental conocido como Fe. (Situaciones ligeramente parecidas a este estímulo son el poder que se experimenta cuando se goza de una relación de amistad muy estrecha y cuando se tiene una completa relación de amor).

Premisa 3:

Cada mente humana es una estación tanto transmisora como receptora de la expresión de vibraciones del pensamiento y el efecto estimulante del principio de la Mente maestra estimula la acción del pensamiento. Esto es lo que se conoce como telepatía, la cual opera a través del sexto sentido.

Es de esta manera que muchos negocios y alianzas comerciales se convierten en realidad, y rara vez alguien logra desarrollar una estación receptora de altas

frecuencias, de proyección duradera sin la aplicación del principio de la Mente maestra mediante el cual se asegure de contar con la cooperación de otras mentes.

Este hecho en sí mismo constituye evidencia suficiente de la firmeza y de la importancia del principio de la Mente maestra. Sin embargo, para poder comprobar el principio se deberán agudizar los poderes de observación y poner a prueba la credulidad.

Premisa 4:

El principio de la Mente maestra, cuando se aplica correctamente, tiene el efecto de conectar la sección subconsciente de la mente de uno con la sección subconsciente de la mente de sus aliados —un hecho que puede explicar muchos de los aparentes resultados milagrosos que se obtienen a través de la Mente maestra.

Premisa 5:

Los ámbitos de las relaciones humanas donde se puede aplicar más beneficiosalemente el principio de la Mente maestra son:

- (a) En el matrimonio
- (b) En la religión
- (c) En la profesión u ocupación de uno.

El principio de la Mente maestra hizo posible que Thomas Alba Edison llegara a convertirse en un gran inventor a pesar de su falta de preparación académica y su falta de conocimiento de las ciencias con las cuales tenía que trabajar —circunstancia que ofrece esperanza a todos los que erróneamente piensan que están imposibilitados por su falta de preparación académica.

Con la ayuda del principio de la Mente maestra uno puede entender la historia y la estructura de este planeta a través del conocimiento de geólogos expertos.

Bajo el principio de la Mente maestra uno puede hacer uso práctico de conocimientos de química a través de los conocimientos de quienes son expertos en el tema.

Con la ayuda de científicos, tecnólogos, físicos e ingenieros mecánicos uno puede convertirse en un inventor exitoso sin tener formación en ninguno de esos campos.

Existen dos clases de alianzas de Mentes maestras, a saber:

1. Alianzas por razones netamente sociales o personales, entre las cuales se cuentan los familiares de uno, los amigos y los consejeros espirituales, y donde no existe ningún tipo de ganancia material. *La clase más importante de estas alianzas es la del hombre y su esposa.*

2. Alianzas por razones comerciales, profesionales, o económicas, formadas por individuos que tienen una motivación personal en relación con la alianza misma.

Ahora examinemos algunos de los ejemplos más importantes de los logros que se han obtenido a través de la aplicación del principio de la Mente maestra.

En primera instancia está el sistema de gobierno americano como se concibió originalmente en la Constitución de los Estados Unidos de América. Esta constituye una forma de poder que afecta a cada ciudadano del país y en buena medida los asuntos del mundo entero.

Nuestro país se destaca por tres aspectos sobresalientes:

1. Es el país más rico del mundo.
2. Es la nación más poderosa del mundo.
3. Otorga a sus ciudadanos más libertad personal de lo que lo hace cualquier otra nación.

Riquezas, libertad y poder. ¡Qué combinación de realidades tan asombrosa!

La fuente de tales beneficios no es difícil de determinar, ya que se basa en la Constitución de nuestro país y en el sistema americano de la libre empresa, los cuales se coordinan tan armoniosamente y suministran a las personas tanto el poder económico como la fuerza espiritual de una forma que el mundo nunca antes había conocido.

Nuestra forma de gobierno es una estupenda alianza de Mente maestra, hecha para lograr la relación armoniosa entre las personas de este país, funcionando a través de cincuenta grupos separados conocidos como estados.

La médula de nuestra Mente maestra americana se puede comprender fácilmente al considerar los componentes del sistema de gobierno, los cuales están bajo el control directo de la mayoría de los ciudadanos. Estos son:

1. La rama ejecutiva de poder (encabezada por el Presidente)
2. La rama judicial (en cabeza de la Corte Suprema)

3. La rama legislativa (sustentada por las dos Casas del Congreso).

Nuestra Constitución ha sido construida tan sabiamente que el poder detrás de estas tres ramas del gobierno es ejercido por el pueblo. Es un poder del cual la gente no puede ser privada. *La excepción a esto es cuando la gente manifiesta negligencia para utilizarlo.*

Nuestro poder político se expresa a través de nuestro gobierno.

Nuestro poder económico se sostiene a través del sistema de la libre empresa.

Y la suma total del poder de los dos anteriores constituye siempre la porción exacta del grado de armonía con el cual los dos son coordinados.

El poder que así se alcanza *¡es la propiedad de todo el pueblo!* Es este el poder que ha suministrado a los ciudadanos el nivel de vida más alto que civilización alguna haya conocido y que ha convertido a nuestra nación en la más rica, libre y poderosa del mundo.

Denominamos a este poder "El sistema americano de vida". Fue este sistema de vida y nuestro deseo de mantenerlo, lo que logró la consolidación de las fuerzas, tanto económicas como espirituales, en una guerra que amenazó la destrucción de la civilización así como nuestra forma de vida.

El futuro de la humanidad ha sido determinado por la aplicación de la Mente maestra americana, ya que fue este el balance de poder que cambió el curso de la guerra a favor de la libertad para toda la humanidad.

Otra ilustración de la Mente maestra aplicada a la industria, puede hallarse en los grandes sistemas americanos de transporte y comunicaciones. Los hombres que han conducido los sistemas ferroviarios, las aerolíneas, nuestros sistemas de teléfono y de telégrafo, han suministrado un servicio que no puede ser asemejado al de ningún otro país. Su eficiencia y su poder resultante se basan en la aplicación del principio de la Mente maestra de la coordinación del esfuerzo armonioso.

Un ejemplo más del poder que se alcanza por la aplicación del principio de la Mente maestra puede verse en la relación que existe entre nuestras fuerzas militares —nuestro Ejército, nuestra Armada y nuestra Fuerza aérea. Aquí también, como en los casos anteriores, la piedra angular de nuestro poder ha sido *la armoniosa coordinación del esfuerzo.*

Un equipo de fútbol es también un excelente ejemplo del poder que se alcanza a través de la armonía del esfuerzo.

De la misma manera, el sistema americano de las cadenas de almacenes, es otro ejemplo del poder económico que se alcanza a través del principio de la Mente maestra.

Y toda industria exitosa es el resultado de la aplicación del principio de la Mente maestra. El sistema americano de la libre empresa es en sí mismo una maravillosa ilustración del poder económico que se alcanza por la coordinación armoniosa y amigable del esfuerzo.

El principio de la Mente maestra no es propiedad exclusiva de los ricos y poderosos. Más bien, es el medio más importante por el cual se pueden alcanzar fines deseables.

Hasta la persona más humilde puede beneficiarse de este principio por medio de formar alianzas armoniosas con la persona de su elección. La más profunda y quizás la más beneficiosa aplicación de este principio se puede hacer en el matrimonio, siempre y cuando el motivo de la alianza sea el Amor.

Esta clase de alianza no constituye únicamente la coordinación de las mentes de esposo y esposa sino que une las cualidades espirituales de sus almas.

Los beneficios de tal alianza no solo redundan en gozo y felicidad para el esposo y para la esposa sino que beneficia profundamente a los hijos ya que los bendice con un carácter saludable, suministrando los fundamentos para que estos tengan una vida exitosa.

En este momento usted ya tiene una interpretación entendible de la mayor fuente de poder personal disponible para los hombres, a saber, la Mente maestra. Ahora la responsabilidad de utilizarla correctamente es totalmente suya.

Utilícela bien, y será bendecido con el privilegio de ocupar un espacio de importancia en el mundo, espacio que pueden entenderse tanto geográficamente como en las relaciones humanas de amistad y cooperación.

No tenga miedo de apuntar a un objetivo exelso cuando establezca su meta.

Recuerde que vive en una tierra donde se dan las oportunidades, donde no se limita al hombre en cuanto a la calidad, la cantidad o la naturaleza de las riquezas que desee adquirir, eso sí, con tal que esté dispuesto a dar un valor de retorno apropiado.

Antes de que establezca su meta en la vida, memorice las siguientes líneas y tome a pecho la lección que encierran:

"Negocié con la vida un centavo, y más que eso la vida no me dio.

Sin embargo, negocie al atardecer, cuando observé mi morada escasa.

Porque la vida es sólo un patrón, ella da lo que tú le pides, porque una vez fijas tu salario, entonces deberás emprender la tarea.

Trabajé por un salario exiguo, sólo para aprender fatigado, que cualquier salario que uno pida, *la vida lo pagará gustosa*".

Los hombres exitosos no negocian con la vida una vida de pobreza.

Ellos saben que existe una forma mediante la cual la vida puede recompenzarle a uno bajo sus propias condiciones. Saben que este poder está al alcance de todo aquel que tenga La Llave maestra de la riqueza, y saben que la naturaleza de este poder es de alcance ilimitado; y lo conocen por el nombre de una palabra, la palabra más grande del idioma inglés.

La palabra es conocida por todos los hombres, pero los secretos de su poder, son entendidos únicamente por unos pocos.

Capítulo siete

Análisis del principio
de la Mente maestra

Cuando fui comisionado por Andrew Carnegie para compilar y organizar la filosofía del logro individual, le pedí el favor de describir el principio de la Mente maestra de modo que pudiera ser apropiado y utilizado por otros para alcanzar su Propósito mayor definido.

"Señor Carnegie", solicité, "¿pudiera definir el principio de la Mente maestra de modo que pueda ser aplicado a través de los esfuerzos individuales de hombres y mujeres que deseen encontrar su lugar bajo el sistema americano de vida? Describa, si se puede, las varias aplicaciones que pueda hacer del principio un hombre de habilidades promedio, en sus esfuerzos diarios por hacer lo mejor de las oportunidades que se le presentan en este país".

Y ésta fue la respuesta del señor Carnegie:

Los privilegios disponibles a los ciudadanos americanos son respaldados por una fuente de gran poder. Sin embargo, las oportunidades no brotan como los hongos, ni se dan simplemente porque sí. Las oportunidades deben crearse y luego, mantenerse.

Los fundadores del sistema de gobierno americano, en su previsión y sabiduría, colocaron el fundamento para alcanzar toda forma de derechos, de libertad y de riquezas. Pero ellos simplemente pusieron el fundamento. La responsabilidad de utilizar ese fundamento deberá ser asumida por cada persona que desee obtener su porción de libertad y de riqueza.

Voy a describir algunas de las aplicaciones del principio de la Mente maestra, que deberá ser aplicado en el desarrollo de las varias formas de relaciones humanas, de modo que se logre alcanzar el Propósito mayor definido.

Pero primero deseo enfatizar el hecho de que para lograr conseguir el objeto del Propósito mayor definido se deberán dar una serie de pasos, y que todo pensamiento que uno tenga, y todo asunto en el cual participe en relación con otras personas, cada plan que uno diseñe, cada error que uno cometa, tendrá un efecto significativo en su habilidad para lograr la meta propuesta.

La simple escogencia de un Propósito mayor definido, aún cuando se plasme por escrito y sea expresado con lenguaje claro y se haya grabado muy bien en la mente, no asegura la realización exitosa de ese propósito.

El Propósito mayor de uno deberá estar suficientemente respaldado por esfuerzo continuo, cuya parte más importante consiste en la clase de relaciones que

se tengan con otras personas.

Con esto bien claro en la mente de uno no será difícil entender la importancia de la escogencia cuidadosa de los asociados de uno, especialmente aquellos con quienes uno tiene contacto personal estrecho relacionado con su ocupación.

Estas son, por lo tanto, algunas de las relaciones humanas, que el hombre con un Propósito mayor definido, deberá cultivar, organizar y utilizar para avanzar hacia el logro de sus metas:

La ocupación

Aparte de la relación matrimonial (que es la más importante de todas las relaciones de la Mente maestra) no hay otra forma de relación más importante que la de un hombre y aquellos con quienes trabaja.

Todo hombre tiende a adoptar los ademanes, las creencias, la actitud mental, el punto de vista sobre lo económico y lo político, así como otras características de las personas más locuaces con quienes se asocia en su trabajo diario.

El punto más negativo de esta tendencia consiste en el hecho de que no siempre los más locuaces son los más sensatos, y con frecuencia son personas que al quejarse contagian con sus quejas a los demás trabajadores.

De igual manera, los más locuaces, son con frecuencia individuos que no tienen un Propósito mayor definido en su vida, y que usualmente dedican buena parte de su tiempo a menospreciar al hombre que sí tiene tal propósito.

Por otra parte, los hombres con carácter definido, que saben exactamente lo que quieren, usualmente tienen la sabiduría de no revelar a los cuatro vientos sus objetivos. Rara vez desperdician su tiempo intentando desanimar a otros. Andan tan ocupados adelantando sus metas que no tienen tiempo para desperdiciar en alguien o en algo que no contribuya de alguna manera a sus fines.

En casi todo grupo de asociados existen personas cuya influencia y cooperación resulta útil, el hombre de discernimiento, que cuenta con un Propósito mayor definido, demuestra su sabiduría conformando relaciones de amistad con aquellos que pueden llegar a ser mutuamente beneficiosos. A los demás los evitara con tacto y prudencia.

Naturalmente él procurará tener entre sus aliados cercanos a aquellos que

posean carácter, conocimiento y personalidad que puedan ser beneficiosos para él y, por supuesto, no despreciará a los que tienen posiciones de mayor rango. Andará expectante de algún día, alcanzar un rango similar al de estos hombres, y además superarlo. Tendrá en mente las palabras de Abraham Lincoln, quien dijo: "Por mi parte yo estudiaré y me prepararé, y un buen día vendrá mi oportunidad".

El hombre que tenga un Propósito mayor definido nunca deberá envidiar a sus superiores, más bien, estudiará sus métodos y buscará adquirir sus conocimientos. Es una gran verdad que el hombre que dedica su tiempo a encontrar faltas en sus superiores nunca se convertirá en un líder exitoso.

Los mejores soldados son aquellos que pueden cumplir a cabalidad las órdenes de sus superiores. Los que no lo hacen nunca pueden llegar a ocupar posiciones de liderazgo en la carrera militar. Lo mismo, aplica para de los demás hombres en los demás aspectos de la vida. Si uno no imita bien las buenas destrezas de sus superiores, nunca logrará sacar buen provecho de su asociación con ellos.

En mi organización más de un centenar de personas han alcanzado altas posiciones gerenciales y han conseguido riquezas superiores a las que necesitaban. Estas personas no llegaron a ser promovidos debido a andar buscando faltas entre los que los dirigían o entre sus colegas. Más bien, fueron promovidos por apropiarse y hacer uso práctico del conocimiento y la experiencia de aquellos que los rodeaban.

El hombre que tiene un Propósito mayor definido hará un inventario cuidadoso de cada persona con la que se relaciona, y verá a cada persona como una posible fuente de conocimiento o influencia que le podrán ser útiles para alcanzar el logro de sus metas.

Cuando un hombre mira a su alrededor de forma inteligente descubre que su lugar de trabajo se convierte literalmente en un salón de clases en donde puede adquirir la mejor educación; es decir, la educación que proviene de la observación y de la experiencia.

Algunos preguntarán, ¿Cómo se puede sacar el mejor provecho a este tipo de formación?

La respuesta a esa pregunta se halla cuando se estudian los nueve motivos

básicos que movilizan a los hombres a la acción. Los hombres comparten su experiencia, su conocimiento y cooperan con otros hombres, cuando se les da suficiente motivo para hacerlo. Por ello, el hombre que se relaciona amistosamente y de manera cooperativa con sus semejantes, desplegando la actitud mental correcta hacia ellos, cuenta con mejores probabilidades para aprender de sus asociados en contraste con el hombre que es beligerante, irritable, des cortés, negligente o de poca fraternidad.

El hombre que desea aprender de sus asociados hará bien en recordar el dicho que afirma que "Se logran atrapar más moscas con miel que con sal".

La educación

La educación de un hombre nunca termina.

El hombre que desea alcanzar un Propósito mayor definido de proporciones notables deberá continuar siendo un estudiante toda la vida, y deberá estar dispuesto a aprender de toda fuente posible, especialmente las fuentes de donde provenga conocimiento especializado en relación con su propósito mayor.

Las bibliotecas públicas son gratis. Estas disponen de una gran fuente de conocimiento sobre cada tema. Allí se encuentra la totalidad del conocimiento del hombre. El hombre exitoso que cuenta con un Propósito mayor definido se ocupa en leer libros relacionados con ese propósito, adquiriendo así conocimiento valioso aportado por los hombres que le han precedido. Se suele decir que un hombre no se puede considerar a sí mismo ni siquiera un estudiante de preescolar sino hasta cuando se haya esforzado por obtener de forma razonable el conocimiento que se haya preservado para él a través de la experiencia de otros.

Se deberá establecer, por lo tanto, un programa diario de lectura y se deberá planear cuidadosamente tal como se planea una dieta, porque la lectura es también alimento sin el cual no podemos crecer mentalmente.

El hombre que pasa su tiempo libre leyendo revistas de trivialidades no está dirigiéndose hacia alcanzar ningún logro importante.

Lo mismo puede decirse del hombre que no incluye en su programa diario alguna clase de lectura que le suministre el conocimiento necesario para alcanzar su meta principal.

La lectura, sin embargo, no es la única fuente de formación. Cuando se hace

una selección cuidadosa de los asociados de uno, uno también está eligiendo otra clase de educación que se logra a través de las conversaciones cotidianas.

Los clubes profesionales y de negocios ofrecen oportunidades de formar alianzas de gran beneficio educativo. Eso sí se deberá escoger el club y las asociaciones teniendo en mente un objetivo definido. De esta manera muchos han conformado alianzas sociales y comerciales de gran valor, las cuales les han ayudado a alcanzar su Propósito mayor definido.

Ningún hombre puede alcanzar éxito en la vida sin cultivar el hábito de hacer amistades. La palabra "contacto", con la que se denomina a los conocidos, es una palabra importante. Cuando un hombre convierte el hacer contactos en parte de su vida cotidiana obtiene beneficios de valor incalculable. Con el tiempo, esos contactos estarán listos y dispuestos para ayudarle a uno si uno ha hecho bien el trabajo de vender una buena imagen de sí mismo.

Como lo dije anteriormente, el hombre que tiene un Propósito mayor definido necesitará desarrollar el hábito de establecer "contactos" a través de toda forma posible, teniendo cuidado de escoger sus contactos de modo que estos le puedan ser útiles en el futuro.

La iglesia es una fuente muy deseable de contactos, ya que allí se pueden cultivar amistades en un entorno que inspira la fraternidad entre los hombres.

Todo hombre necesita de un ambiente donde se pueda asociar con otras personas en circunstancias que le permitan intercambiar pensamientos por simple razón de entendimiento y amistad. El hombre que se encierra en sí mismo se convierte en un introvertido y pronto llega a convertirse en un egoísta con puntos de vista estrechos acerca de la vida.

La política

Es tanto un deber como un privilegio de todo ciudadano americano el participar en la política y ejercer su derecho a contribuir con su voto a la elección de los hombres y las mujeres que ocuparán puestos públicos.

El hecho importante aquí es poder ejercer el derecho al voto sin importar el partido político al cual uno pertenezca. Si la política se llega a ser permeada por la deshonestidad, el directo responsable de ello será el pueblo por haber elegido a personas inefficientes e indignas del servicio público.

Adicional al privilegio de votar y lo que esto representa, uno no debe pasar

por alto los beneficios que se pueden obtener de participar en la política. En este ámbito también se pueden hacer "contactos" y alianzas que pueden resultar muy beneficiosos para alcanzar la meta del Propósito mayor definido.

En muchas ocupaciones, profesiones y negocios, la influencia política puede convertirse en un factor significativo para promover los propios intereses. Los hombres de negocios y los profesionales no deben descuidar la posibilidad de promover los intereses a través de las alianzas políticas.

El individuo que entiende la necesidad de obtener aliados que le puedan colaborar en la realización de su propósito, ciertamente hace buen uso de su privilegio de votar.

Sin embargo, la principal razón por la cual todo ciudadano americano debería tener un interés activo en la política, razón que deberá ser enfatizada por encima de las demás, es el hecho de que si todos los ciudadanos de bien dejan de ejercer su derecho al voto, el sistema político se desintegrará, lo cual se convertirá en un mal que destruirá a nuestra nación.

Los fundadores de esta nación dedicaron sus vidas y sus fortunas para garantizar a la gente el privilegio de disfrutar del derecho y de la libertad para alcanzar su propósito escogido en la vida. Y el mayor de los privilegios es el de contribuir, por medio del voto, a mantener la institucionalidad del gobierno, el cual los fundadores de esta nación establecieron para proteger tales privilegios.

Todo lo que vale la pena conseguir tiene un precio.

Usted desea ejercer derechos y libertades personales. Muy bien. Usted puede proteger ese derecho por medio de formar una alianza de Mente maestra con otros hombres honestos y patriotas, y hacer su parte en elegir a personas honestas para ejercer el servicio público. Y no es una exageración decir que esta tal vez puede ser la alianza de Mente maestra más importante que todo ciudadano americano puede hacer.

Sus antepasados aseguraron la libertad de la cual usted ahora disfruta a través del voto de ellos. *Se espera que usted haga lo mismo en relación con sus descendientes y de las generaciones que habrán de venir.*

Todo ciudadano americano de bien tiene suficiente influencia con sus conciudadanos y con las personas con las que se asocia en su lugar de empleo. Él de seguro podrá influir en al menos otras cinco personas para que ejerzan su

derecho al voto. Si esta persona no lo hace, no dejará de ser un ciudadano honesto. Sin embargo, no podrá verdaderamente llamarse a sí mismo un ciudadano patriota, porque el patriotismo tiene un precio que se paga cuando se ejerce el derecho a ser patriota.

Las alianzas sociales

Aquí hay un campo fértil e ilimitado donde se pueden cultivar "contactos" amistosos. Este ámbito está particularmente disponible al hombre cuya esposa entiende el arte de hacer amigos en actividades sociales.

La esposa puede convertir su hogar y sus actividades sociales en un bien de valor incalculable para su esposo, si la ocupación de este requiere que él extienda su lista de amistades.

Muchos profesionales cuya ética les prohíbe autopromoverse pueden hacer uso efectivo de sus privilegios sociales, con tal que, por supuesto, sus esposas los apoyen en tales eventos sociales. He aquí algunos ejemplos:

Un agente de seguros vende más de un millón en seguros al año con la ayuda de su esposa. Ella es miembro de un club de mujeres. La función de la esposa es simple. Ella invita de vez en cuando a su casa a algunos miembros del club y ellas llevan consigo a sus esposos. Así el esposo de la anfitriona se familiariza con los otros esposos en un entorno muy amistoso.

A la esposa de un abogado en una ciudad del oeste de los Estados Unidos se le atribuye que ha contribuido a acrecentar el lucrativo negocio de su esposo. Su función ha sido simple. Ella invita a las esposas de los hombres acaudalados de su zona a participar en actividades sociales. Los resultados han sido asombrosos.

Una de las mayores ventajas de las alianzas con personas de diferentes ocupaciones consiste en que tales contactos permiten conformar una "mesa redonda" donde se acumula conocimiento que se puede utilizar para alcanzar la meta del Propósito mayor definido.

Si los conocidos de uno son suficientes y variados, pueden convertirse en una valiosa fuente de información en una amplia variedad de temas, formando así una red intelectual, esencial para el desarrollo de la flexibilidad y la versatilidad tan necesarias en muchos casos.

Cuando un grupo de hombres se reúne y entra en una consideración de mesa

redonda, la expresión espontánea y el intercambio de pensamientos enriquece a todos los que participan. Todo hombre necesita fortalecer sus propias ideas y planes con nuevos pensamientos, que pueden derivarse de consideraciones abiertas y francas con personas cuya experiencia y formación difieran de la suya.

El escritor que se convierte en "escritor de primera línea" y permanece en esa posición tendrá que añadir continuamente nuevos conocimientos a su caudal ya existente. Una forma de hacerlo es apropiando los pensamientos y las ideas de otros, a través de los contactos y de la lectura.

La mente que permanece brillante, alerta, receptiva y flexible debe alimentarse continuamente del almacén de otras mentes. Si se descuida esa renovación la mente se atrofia, tal como se atrofia un músculo que no se utiliza. Esto ocurre de acuerdo con las leyes naturales. Estudie a la naturaleza y descubrirá que toda cosa viviente, desde el más pequeño de los insectos hasta la intrincada maquinaria de los seres humanos, crece y permanece saludable por el uso constante.

Las consideraciones de mesa redonda acrecientan el almacén de conocimiento útil de uno y que ayudan a desarrollar el poder de la mente. La persona que deja de estudiar el día en que se gradúa nunca llega a ser una persona educada, no importa cuánto conocimiento haya adquirido cuando iba a estudiar.

La vida en sí misma es una escuela, y todo aquello que estimule el pensamiento se convierte en un profesor. El hombre sabio sabe esto, hace parte de su rutina diaria el establecer contacto con otras mentes, con el propósito de enriquecer sus propias ideas a través del intercambio de pensamientos.

Vemos por lo tanto que el principio de la Mente maestra tiene un alcance ilimitado de uso práctico. Es el medio por el cual el individuo puede complementar el poder de su propia mente, con el conocimiento, la experiencia y la actitud mental de otras mentes.

Un hombre expresó apropiadamente la siguiente idea: "Si yo te doy uno de mis dólares por cada uno de los tuyos, al final contaremos con lo mismo que comenzamos; pero si yo te doy un pensamiento por cada uno de los tuyos, cada uno habremos ganado un dividendo del cien por ciento en la inversión de nuestro tiempo.

Ningún tipo de relación humana es tan rentable como cuando se intercambian pensamientos con otras personas, y resulta sorprendentemente cierto que uno puede adquirir de la mente de las personas más humildes ideas de primera magnitud en importancia.

Permitame ilustrar lo que digo a través de la historia de un escritor que obtuvo una idea de un hombre que trabajaba como conserje y asistía a su iglesia, idea que le condujo al logro de su Propósito mayor definido.

El nombre del escritor era Russell Conwell y su mayor propósito era fundar una universidad, cosa que había anhelado hacer por mucho tiempo. Todo lo que necesitaba era tener el dinero necesario. La considerable suma de más de un millón de dólares.

Un día el reverendo Conwell se detuvo para hablar con el conserje quien estaba cortando el césped de la iglesia. Mientras conversaban informalmente el reverendo Conwell dijo por casualidad que el pasto al otro lado de la propiedad estaba más verde y en mejores condiciones que el pasto de la iglesia. Cuando dijo esto quería reprender sutilmente a su asistente.

El conserje contestó con una sonrisa de oreja a oreja: "Sí, el pasto allá se ve más verde, pero eso es porque estamos acostumbrados al pasto de este lado de la cerca".

No hubo nada de brillante en esa declaración, puesto que no era más que una disculpa para la pereza, sin embargo, aquella idea plantó en la fértil mente de Russell Conwell la semilla de una idea —un simple pensamiento, nada elaborado— que le condujo a la solución de su problema.

De aquella simple declaración nació la idea que el predicador utilizó para componer un discurso que fue pronunciado más cuatro mil veces. El discurso se tituló *Acres de diamantes*. La idea central de su discurso fue: Un hombre no necesita buscar su oportunidad en la distancia, la puede encontrar justo donde está, y lo hará si reconoce que el pasto al otro lado de la cerca no es más verde que el pasto donde él mismo está.

El discurso produjo un ingreso de más de seis millones de dólares durante la vida de Russell Conwell. Se publicó en un libro y llegó a convertirse en un best-seller en todo el país durante muchos años. Hasta en la actualidad se puede conseguir el libro. El dinero obtenido fue utilizado para fundar y mantener la

Universidad de Filadelfia en Pensilvania, una de las instituciones educativas más grandes del país.

La idea en la cual se basó el discurso, hizo más que fundar una universidad. Enriqueció las mentes de millones de personas animándolas a buscar las oportunidades justo en el sitio donde se encuentran. La filosofía del discurso es tan sabia hoy como lo fue el día en que surgió en la mente del trabajador.

Recuerde esto: toda mente activa es una fuente potencial de inspiración de donde se pueden obtener ideas o semillas de ideas de incalculable valor para la solución de los problemas personales y para alcanzar el propósito mayor en la vida.

A veces las grandes ideas provienen de mentes humildes, y generalmente provienen de mentes que son cercanas al individuo cuando la relación de la Mente maestra se ha establecido y mantenido a propósito.

En cuanto a mí la idea más rentable para mi propia carrera vino una tarde cuando Charlie Schwab y yo caminábamos por un campo de golf. Cuando salimos del hoyo 13, Charlie me miró con sonrisa tranquila y dijo, "Yo estoy tres golpes adelante tuyo camarada, pero estoy pensando en algo que te va a dar mucho tiempo libre para jugar golf".

La curiosidad me llevó a pensar en la naturaleza de la idea, y él me la dijo en una sola frase. Cada palabra de esa frase valía millones de dólares: "Consolida todas tus plantas de acero en una sola corporación y véndela a los banqueros de Wall Street".

Durante el resto del juego no se habló más del asunto, pero esa tarde empecé a dar vueltas a esa idea en mi mente. Antes de irme a dormir aquella noche convertí la semilla de esa idea en un Propósito mayor definido. La semana siguiente envié a Charlie Schwab a Nueva York a dictar una charla ante los banqueros de Wall Street, entre quienes estaba J. Pierpont Morgan.

La sustancia de aquella charla consistía en el plan para formar la Corporación Americana del Acero, mediante la cual consolidé todas mis plantas de acero y me retiré del negocio con más dinero del que alguien pudiera necesitar.

Ahora permítame enfatizar un punto: la idea de Charlie Schwab, pudo nunca haber surgido, y yo nunca hubiera recibido el beneficio de esta si antes yo no hubiera animado a mis colaboradores a producir nuevas ideas. Tal estímulo

había sido dado a través de una alianza estrecha y continua de la Mente maestra con los miembros de mi organización, entre quienes se hallaba Charles Schwab.

Y permítame repetir esto la palabra "contacto," es una palabra muy importante.

Y adquiere mucha más importancia si le sumamos la palabra "armonioso". Un individuo puede hacer uso pleno de su capacidad para crear ideas por medio de establecer relaciones armoniosas con las mentes de otras personas. El hombre que pasa por alto este hecho está condenado a la penuria y necesidad eternas.

Ningún hombre es lo suficientemente inteligente como para proyectar su influencia en el mundo sin contar con la cooperación amistosa de otros hombres. Grabe muy bien este pensamiento en su mente, porque es la puerta que conduce al éxito en las altas esferas del logro individual.

La gente suele pensar que el éxito está a la distancia; muy lejos de donde ellos están. Y con frecuencia lo buscan de la forma difícil pensando que "la suerte" o "un milagro" les puede ocurrir.

Como Russell Conwell lo dijo acertadamente en su discurso, la gente suele pensar que el pasto es más verde al otro lado de la cerca, y pasan por alto los 'Acres de diamantes' que aparecen en la forma de ideas y oportunidades que provienen de las mentes que los rodean todos los días.

Yo encontré mis "Acres de diamantes" justo donde me encontraba, y esto ocurrió cuando miraba el brillo de un horno candente de acero. Recuerdo muy bien el día en que me empecé a vender a mí mismo la idea de llegar a convertirme en un líder en la industria del acero en vez de permanecer como ayudante de otro hombre en la consecución de los "Acres de diamantes" de él.

Al principio la idea no era muy clara. Era más bien un deseo que un propósito definido. Pero empecé a pensar en él y a darle forma en mi mente y este empezó a apoderarse de mi entusiasmo. Llegó el día en que el pensamiento empezó a conducirme en vez de yo tener que encauzarlo.

Ese día empecé a trabajar con solicitud para conseguir mis propios "Acres de diamantes", y pronto empecé a sorprenderme de ver cuán rápido puede traducirse en realidad la realización de un Propósito mayor definido.

El punto importante es saber qué es exactamente lo que uno desea.

El paso siguiente es empezar a cavar por los diamantes justo donde uno se encuentra, utilizando las herramientas que se tengan a disposición, aunque estas sean únicamente las herramientas del pensamiento. En la medida en que se le de buen uso a las herramientas que se tengan disponibles vendrán otras herramientas mejores una vez se esté listo para usarlas.

El hombre que comprenda el principio de la Mente maestra y lo utilice, hallará las herramientas necesarias mucho más rápido que cualquier otro hombre que no conozca el principio.

Toda mente necesita tener contacto amigable con otras mentes para expandirse y crecer. La persona de discernimiento que cuente con un Propósito mayor definido escoge, con gran cuidado, los tipos de mentes con las cuales se asocia más íntimamente, dado que comprende que adoptará en algún grado la forma de ser de la persona con la cual elija asociarse.

Yo no daría mucho por un hombre que no busca la compañía de personas que sepan más que él. El hombre por naturaleza asciende al nivel de sus superiores o desciende al nivel de los que están en situación inferior a la de él, y esto ocurre porque el hombre tiende a emular a las personas con las que decide asociarse.

Por último, hay un último aspecto que el hombre que trabaja como asalariado debe reconocer. Radica en el hecho de que su trabajo es, o debería ser, una escuela de formación para una etapa superior en la vida y que a medida que trabaja recibe dos tipos de salario: en primer lugar el salario que él recibe directamente, y en segundo lugar la recompensa que recibe en términos de la experiencia que obtiene. Y con frecuencia sucede que el mayor salario que un hombre recibe no se encuentra en el sobre, *sino en la experiencia que gana al trabajar!*

El valor agregado que un hombre obtiene de su experiencia depende en buena medida de la actitud mental con la cual se relaciona con sus compañeros de trabajo; tanto los que están en un puesto superior al de él como los que están en uno inferior. Si la actitud es positiva y de cooperación y si sigue el hábito de *ir una milla extra*, su progreso será seguro y rápido.

Así, podemos concluir que el hombre que progresá en la vida no solo hace buen uso del principio del principio de la Mente maestra, sino que también

aplica el principio de ir una milla extra y el principio de Claridad de propósito; los tres principios que están asociados inseparablemente con los hombres exitosos en todas las esferas de la vida.

El matrimonio

El matrimonio es por mucho la alianza más importante que un hombre puede experimentar en toda su vida.

Esta relación es muy importante ya que vincula a dos personas en sentido económico, físico, mental y espiritual.

El hogar es el lugar donde deberían comenzar la mayoría de las alianzas de la Mente maestra, y el hombre que elige sabiamente a su compañera, la hará a ella la primer miembro de su grupo personal de la Mente maestra.

La alianza de la Mente maestra en el hogar deberá incluir no solamente al hombre y a su esposa, sino que incluirá a otros miembros de la familia, si viven en la misma casa, en particular a los hijos.

El principio de la Mente maestra pone en funcionamiento las fuerzas espirituales de los que están trabajando unidos para alcanzar el logro de un propósito definido. Ese poder espiritual, aunque parece intangible es por mucho el más grande de todos los poderes.

El hombre casado que tiene una buena relación con su esposa —buena relación en términos de *completa armonía, entendimiento, empatía y unidad de propósito*— posee un bien invaluable en su relación, lo que lo puede conducir a alcanzar grandes logros.

La falta de armonía entre un hombre y su esposa es inexcusable, sin importar cuál sea la causa. Es inexcusable porque puede destruir las posibilidades de éxito de un hombre, y esto es cierto aunque el hombre tenga todos los atributos para alcanzar el éxito.

Para las esposas únicamente

Y aquí quiero interpolar una recomendación para el beneficio de las esposas.

La recomendación puede, si se acepta y se sigue, hacer la diferencia entre una vida de pobreza y miseria o una vida de abundancia y plenitud.

La esposa tiene más influencia sobre un hombre que cualquier otra persona en el mundo. Así es, ella tendrá esa influencia superior si se ha esforzado por hacer el máximo en la relación con su esposo. Él la escogió a ella en

matrimonio por encima de toda otra mujer, lo que significa que ella tiene todo su amor y confianza.

El amor encabeza la lista de los nueve motivos básicos de la vida que inspiran la voluntad de la gente. A través de la emoción del amor, la esposa puede infundir en su esposo y en su trabajo diario un espíritu de confianza que no conoce el fracaso. Sin embargo, recuerde que “sermonear”, demostrar celos, buscar faltas en su esposo y manifestar indiferencia, no alimentan la emoción del amor. Lo matan.

Si una esposa es sabia hará arreglos para encontrarse con su esposo regularmente durante una hora diaria para aplicar el principio de la Mente maestra. En aquel momento la pareja sintonizará y discutirá en detalle sus intereses mutuos bajo un espíritu de amor y entendimiento. Los mejores momentos para hacer esto son después del desayuno en las mañanas o antes de irse a dormir en la noche.

Las horas de las comidas deberán ser períodos de intercambio amigable entre esposo y esposa. No permita que estos momentos se conviertan en períodos inquisitivos o de reproches. Más bien, procure que esos momentos sean períodos de adoración familiar, donde exista la alegría y la consideración de temas agradables de interés mutuo.

Muchas relaciones familiares se resquebrajan en las horas de las comidas más que en cualquier otro momento y esto sucede porque muchos dedican estos momentos a zanjar diferencias familiares, diferencias de opinión o para disciplinar a los niños.

Bien se dice que así como esté el estómago de un hombre así también estará su corazón. Por consiguiente, las horas de las comidas suministran una excelente oportunidad a las esposas de acercarse al corazón de sus esposos para expresar sus inquietudes, procurando siempre hacerlo bajo un espíritu de amor y cariño y no con la intención de increpar y reprochar.

La esposa puede impulsar a su esposo a lograr muchas metas.

La esposa debe interesarse mucho en la ocupación de su esposo. Deberá estar familiarizada con todos los detalles de ésta. Ella no debe pasar por alto oportunidades de expresar su interés en todo lo que constituye el medio de vida de la pareja. Y sobre todo no debe ser de la clase de esposa que le dice a

su esposo sea con palabras o con su actitud, "Tú traes el dinero que yo gasto, pero no me molestes con detalles de cómo te lo ganas, eso no me interesa".

Si una esposa asume esa actitud, vendrá el tiempo en que al esposo ya no le interesará cuánto dinero trae a casa, y posteriormente, ni le interesará traer el dinero a casa.

Pienso que las esposas sabias sabrán entender justamente lo que quiero decir.

Cuando una mujer se casa se convierte en la accionista mayoritaria de la sociedad conyugal. Si ella se asocia con su esposo aplicando el principio de la Mente maestra, ella continuará siendo, por cuanto dure el matrimonio, el voto decisivo en las decisiones que se tomen.

La esposa que es sabia preparará de forma cuidadosa el presupuesto de la sociedad conyugal. Ejercerá especial precaución para no gastar más de lo que el presupuesto lo permita. Muchos matrimonios colapsan porque se agota el dinero. Y no es un axioma decir que cuando la pobreza toca en la puerta del frente, el amor sale por la puerta de atrás. El amor, como una hermosa pintura, requiere del embellecimiento de un precioso marco y de iluminación apropiada. Como sucede con el cuerpo físico el amor requiere de alimento y cuidados. El amor no prospera con la indiferencia, los sermones, los reproches, ni la dominación de alguna de las partes.

El amor prospera cuando el hombre y su esposa lo alimentan con singularidad de propósito. La esposa que sabe esto continúa siendo la persona más importante en la vida de su esposo. La esposa que lo olvida verá el tiempo cuando su esposo empezará a buscar a su alrededor una oportunidad para "cambiarla por un modelo más nuevo", para usar la fraseología de la industria de los automóviles.

El esposo tiene la responsabilidad de ganarse el sustento, sin embargo, la esposa tiene la responsabilidad de suavizar los golpes y las resistencias que encontrará en relación con su ocupación. Esta responsabilidad se puede asumir haciendo de la vida hogareña muy agradable.

La esposa debe entender que el hogar es el único lugar donde el esposo pone a un lado los deberes de su ocupación y disfruta del amor, el cariño, el afecto y el entendimiento que una esposa puede dar. La esposa que comprenda esto

será verdaderamente sabia y más rica —de formas más importantes— que la mayoría de las reinas.

También expreso una palabra de precaución a las esposas para que eviten que el instinto maternal desplace al amor de sus esposos. Este asunto ha provocado el rompimiento de muchos matrimonios. De modo que, esposas, guárdense del error de sustituir el amor a sus esposos por el amor que sienten hacia sus hijos.

El amor de una mujer, cuando está bien dirigido, es suficiente para satisfacer las necesidades del esposo y las de los hijos; y es muy gratificante cuando una esposa distribuye generosamente su amor sin demostrar preferencias por alguna de las partes.

Cuando el amor abunda en un hogar, y éste es la base de la Mente maestra familiar, por lo general el aspecto económico no es motivo de desacuerdos; y la razón para esto es que el amor supera los obstáculos, enfrenta las dificultades y vence los problemas.

De vez en cuando surgen problemas en el hogar, esto es normal en toda familia. Sin embargo, el amor debe ser la clave para resolver las dificultades que surjan. Mantenga la llama del amor encendida y fulgurante, verá cómo las demás cosas se ajustan a la senda de sus aspiraciones más loables.

Por experiencia sé que este consejo es provechoso, yo lo he aplicado en mi propia familia y *puedo decir con toda honradez que seguirlo ha provocado todo el éxito material que he conseguido.*

(Resulta sorprendente la declaración del señor Carnegie, especialmente cuando se considera el hecho de que acumuló más de 500 millones de dólares. El señor Carnegie hizo una gran fortuna, pero quienes conocieron a su esposa, dicen que ella fue quien verdaderamente influyó en él, de modo que pudiera llegar tan lejos).

Las mujeres detrás de cámaras

La experiencia de Andrew Carnegie no es sólo una experiencia aislada.

El mismo Thomas A. Edison también admitió que la señora Edison había sido su mayor fuente de inspiración. Ellos celebraban sus reuniones de la Mente maestra a diario, generalmente al final del día, cuando el señor Edison finalizaba su trabajo. Ellos no permitían que nada les interrumpiera sus

reuniones. Así lo dispuso la señora Edison ya que ella misma reconoció el valor que tenía demostrar profundo interés por la labor experimental del señor Edison.

Con frecuencia el señor Edison tenía largas jornadas de trabajo; sin embargo, al llegar a casa encontraba a su esposa esperándolo para escuchar de sus éxitos y fracasos durante el día. Ella se familiarizaba con cada experimento que él conducía, y se interesaba por conocer los detalles.

La señora Edison era una clase de "complemento armónico" para el señor Edison. Muy a menudo él le mostraba su trabajo para que ella lo observara y le diera sus opiniones. Se dice que con frecuencia era ella quien resolvía algunos de los desafíos que se necesitaban para concretar sus invenciones.

De modo que podemos concluir que si la relación de la Mente maestra era tan valiosa para un hombre de estas calidades, con cuanta más razón lo será para quienes se están esforzando por encontrar su lugar en el mundo.

Los Príncipes del amor y el romance han jugado un papel muy importante en la vida de todos los verdaderos líderes. Las biografías de Robert y Elizabeth Browning contienen abundante evidencia de estas entidades invisibles, las cuales ellos reconocieron y respetaron, y las cuales fueron las responsables de las grandes obras literarias de estos poetas.

John Wanamaker, el "Príncipe mercader" de Filadelfia, conocido por miles de personas, dio todo el crédito a su esposa cuando se levantó de la pobreza a la fama y a la fortuna. Parte de la rutina constante que ellos seguían era celebrar reuniones de Mente maestra. Esto ocurría cada noche justo antes de irse a dormir.

La historia también atribuye el poderío de Napoleón Bonaparte a la influencia de su primera esposa Josefina. Sin embargo, su éxito empezó a menguar, cuando él, por su ambición de poder, empezó a hacer a un lado a su cónyuge, y su derrota y huída a la isla de Santa Helena, no ocurrió mucho después de este suceso.

En nuestros tiempos modernos muchos "Napoleones" han pasado por la misma experiencia y por la misma razón. Muchos hombres han tenido relaciones de la Mente maestra con sus esposas hasta el momento cuando alcanzan éxito, fama y fortuna, luego las "cambian por modelos más recientes",

como lo expresó Andrew Carnegie.

La historia de Charles M. Schwab fue diferente. Él también alcanzó fama y fortuna a través de su alianza de la Mente maestra con Andrew Carnegie, ayudado también por una relación similar con su esposa, quien tuvo una condición de invalidez durante la mayor parte de su vida de casada. Sin embargo, el señor Schwab no la desecharía por esa causa, sino que permaneció lealmente a su lado hasta su muerte; y esto se debió a que él creía que la lealtad es el primer requisito para desarrollar un carácter sano.

La lealtad

Ahora que hemos comenzado a considerar el tema de la lealtad debemos decir que la falta de lealtad, entre las personas que tienen relaciones de la Mente maestra comerciales, se cuenta entre las principales razones que conducen al fracaso. Cuando los socios de un negocio mantienen vínculos de lealtad entre sí, por lo general encuentran la forma de sortear sus derrotas y sus desventajas.

Bien se ha dicho que la primera cualidad que Andrew Carnegie buscaba entre sus trabajadores para llevarlos, de una posición de obreros, a ocupar puestos administrativos bien remunerados, era la cualidad de la lealtad. Con frecuencia se le oía decir que si un hombre no tenía la cualidad de la lealtad, tampoco tenía el fundamento para tener un carácter sano en otros ámbitos de la vida.

Sus métodos para probar la lealtad de un hombre eran múltiples e ingeniosos en gran medida. Las pruebas tenían lugar antes de promover a una persona a un nuevo cargo y también después de haberlo recibido. Y estas continuaban hasta que ya no hubiera ninguna duda acerca de la lealtad del hombre.

En cuanto a lealtad, no revele su intención de alianza de la Mente maestra a personas que no hagan parte de la alianza y asegúrese de que los miembros de su alianza se abstengan también de hacerlo. La razón para ello es que los desocupados, los burlones y los envidiosos aparecen a lo largo del camino buscando oportunidades para sembrar semillas de desánimo en las mentes de quienes los superan. Eviten ese escollo manteniendo en reserva los planes para ustedes los que hacen parte de la alianza, excepto cuando los planes se hacen evidentes debido a los resultados y logros.

Nunca asista a las reuniones de la Mente maestra con actitud mental negativa. Recuérdelo, si usted es el líder del grupo de su Mente maestra es su

responsabilidad infundir en cada miembro de la alianza interés y entusiasmo apropiados. Por supuesto usted no podrá hacer esto si usted mismo tiene una actitud negativa. Además, la gente nunca sigue con entusiasmo al hombre con tendencia a la duda, a la indecisión y a la falta de fe en su Propósito mayor definido. Mantenga a los miembros de la alianza de su Mente maestra animados con un alto grado de entusiasmo, manteniéndose usted animado de la misma manera.

Tampoco desciende velar porque cada miembro de la alianza de su Mente maestra reciba la debida compensación, sea de una forma o de otra y esto en proporción con la contribución que haga. Recuerde que nadie hace las cosas con entusiasmo a menos que reciba algún tipo de recompensa. Familiarícese con los nueve motivos que inspiran la acción voluntaria y asegúrese de que cada miembro aliado de su Mente maestra se encuentre motivado para dar su lealtad, entusiasmo y plena confianza.

Si usted está asociado con sus aliados de Mente maestra por razones comerciales, asegúrese de dar más de lo que recibe. Usted puede hacerlo adoptando y practicando el principio de Ir una milla extra. Haga esto de forma voluntaria, hasta antes de que se le pida que lo haga.

Nunca incluya a rivales en su alianza de la Mente maestra. Más bien siga la política del Club rotativo de rodearse de hombres que no tengan razones para sentirse en contra de los demás —hombres que no anden compitiendo con otras personas.

Nunca trate de dominar al grupo de su Mente maestra a la fuerza, por temor o de forma coercitiva. Más bien, ejerza su liderazgo con diplomacia, basándose siempre en motivos de lealtad y cooperación. Los días de demostrar liderazgo a la fuerza ya pasaron. No intente revivirlos, puesto que ya no tienen cabida en la sociedad civilizada.

Haga todo lo necesario para crear y mantener un espíritu de compañerismo entre sus aliados de Mente maestra. Cuando se consolida un equipo de trabajo amigable y cooperador se obtienen grandes logros.

La alianza de Mente maestra más poderosa de la historia fue alcanzada por las Naciones Unidas al final de la Segunda Guerra Mundial. Sus líderes anunciaron al mundo que su Propósito mayor definido estaba basado en la

determinación de establecer la libertad y los Derechos Humanos para todos los pueblos del mundo, tanto para los que habían ganado como para los que habían perdido la guerra.

Aquel pronunciamiento fue mejor que mil victorias en el campo de batalla, ya que tuvo el efecto de establecer confianza en las mentes de las personas que fueron afectadas por la catástrofe de la guerra. Sin confianza no puede existir una relación de Mente maestra, trátese de operaciones militares o de cualquier otro asunto.

Si usted desea que su alianza sea duradera y alcance sus metas, tenga muy en mente que *la confianza es la base de todas las relaciones armoniosas* al momento de organizar alianzas de la Mente maestra.

Ya le he revelado el principio de la más grande fuente del poder personal entre los hombres —La Mente maestra.

Sin embargo, con la combinación de los primeros cuatro principios de la filosofía —el hábito de ir una milla extra, la Claridad de propósito, la Mente maestra y el que sigue, se puede adquirir la clave del secreto del poder con el que se puede adquirir la Llave maestra de la riqueza.

Por lo tanto, no sobra mencionar que se debe analizar el próximo capítulo con una disposición de expectación, ya que hacerlo puede resultar en un punto de viraje en su vida.

A continuación le revelaré el verdadero enfoque para entender el poder que ha desafiado el análisis del mundo entero de la ciencia. También le revelaré la fórmula por medio de la cual usted puede asimilar ese poder y utilizarlo para alcanzar el logro de su Propósito mayor definido en la vida.

Capítulo ocho

La fe aplicada

La fe es un visitante de la realeza que ingresa en la mente de aquellos que se han preparado para su visita; es decir, en la mente quien se ha preparado mediante la *autodisciplina*.

Hablando de modo figurado, en el lugar de morada de la realeza, la fe tiene la mejor suite.

La fe no mora en las habitaciones de paso, no se asocia con la envidia, la codicia, la superstición, el odio, la venganza, la vanidad, la duda, la preocupación o el temor.

Entender el verdadero significado de esta verdad es entender al poder misterioso que ha desconcertado a los científicos de todos los tiempos.

Para tener a la fe como invitada permanente en nuestra mente se necesitará primero *acondicionar la mente* mediante autodisciplina.

Ralph Waldo Emerson dijo: "En cada hombre hay algo interno de lo cual puedo aprender, y de ello seré su discípulo". Ahora voy a presentarle a quien que se ha constituido en el gran benefactor de la humanidad y cómo se logra acondicionar la mente para ejercer fe. Dejemos que cuente su historia:

Durante la Depresión Económica de 1929 tomé un curso de postgrado en la Universidad de Hard Knocks.

Fue entonces cuando descubrí que poseía una enorme fortuna, la cual no había utilizado antes.

La descubrí una mañana cuando recibí una notificación que me informaba que mi banco había cerrado sus puertas, para tal vez, nunca abrirlas de nuevo. Fue entonces cuando empecé a hacer un inventario de mis bienes intangibles que no utilizaba.

Acompáñeme mientras relato lo que ese inventario reveló. Comencemos con el elemento más importante de éste, *la fe no utilizada*.

Cuando busqué profundamente en mi corazón descubrí, a pesar de mis pérdidas financieras, que tenía una gran Fe en la Inteligencia infinita y en mis semejantes.

Con este descubrimiento vino otro de mayor importancia; descubrí que *la Fe puede lograr lo que no puede lograr todo el dinero del mundo*.

Cuando yo tuve todo el dinero que necesitaba cometí el error de pensar que el dinero era una fuente de poder permanente. Pero tuve la asombrosa

revelación de que el dinero, sin Fe, no es nada más que materia inerte, *de ningún poder en sí mismo*.

Al reconocer, quizás por primera vez en mi vida, el maravilloso poder de la Fe con aguante, me autoexaminé cuidadosamente para ver cuánto poseía de esta forma de riquezas. El resultado fue tanto sorprendente como gratificante.

Empecé mi análisis caminando por el bosque. Quería alejarme de la muchedumbre, quería estar lejos del ruido de la ciudad, lejos de las molestias de la civilización y de los temores de los hombres, quería meditar en silencio.

Oh, ¡y qué gratificante es el silencio!

En mi caminata recogí una semilla y la tuve en la planta de mi mano. La encontré cerca de un árbol grande que se había caído. Imaginé que el árbol era probablemente de la época cuando George Washington era un muchacho.

Mientras estuve allí, observando el gran árbol y su pequeña semilla en mi mano, me di cuenta que aquel gran árbol había crecido de una pequeña semilla. También medité en que ningún hombre pudo haber hecho ese árbol.

Entonces me di cuenta de que alguna forma de inteligencia intangible creó la semilla de la cual el árbol creció e hizo que germinara y empezara a crecer en aquel terreno.

Entonces observé que los mayores poderes son los poderes intangibles y no los que consisten en extractos bancarios o cosas materiales.

Entonces recogí en mi mano un puñado de tierra y cubrí la semilla. Tenía en mi mano la *porción visible* de la sustancia de la cual había crecido aquel maravilloso árbol.

En la raíz de aquel enorme árbol arranqué un helecho. Sus hojas estaban diseñadas hermosamente —sí, *diseñadas*— y me di cuenta, mientras miraba el helecho, que éste también había sido creado por la misma inteligencia que había producido al árbol.

Continué mi caminata por el bosque hasta que llegué a un arroyo de aguas transparentes. Para aquel momento me sentía cansado de modo que me senté cerca del arroyo y mientras descansaba en silencio, escuchaba su melodiosa música, en torbellinos danzantes hacia el mar.

Aquella experiencia trajo a mi mente recuerdos de mi juventud. Recordé cuando solía jugar cerca de un arroyo similar. Mientras permanecía sentado

allí, escuchando la música del agua me hice consciente de la existencia de un ser invisible —una inteligencia— que me hablaba a mí desde el agua y me decía:

¡Agua! Pura y transparente. La que ha estado presente desde que este planeta era frío hasta cuando se convirtió en el hogar del hombre, los animales y la vegetación.

¡Agua! ¡Qué historias contarías si pudieras hablar el idioma de los hombres! Has saciado la sed de incontables millones de criaturas; has alimentado las flores; te has expandido en el vapor y has hecho girar las ruedas de las máquinas que el hombre ha hecho y te has condensado regresando de nuevo a tu forma original. Tú has drenado las alcantarillas, has lavado los pavimentos, has prestado incontables servicios al hombre, regresando siempre a tu fuente en los mares, para ser purificada y comenzar tu viaje de nuevo.

Cuando te mueves viajas sólo en una dirección, hacia los mares de donde viniste. Siempre estás yendo y viniendo, y siempre estás feliz en tu labor.

¡Agua! Sustancia pura, limpia y chispeante. No importa cuánto trabajo sucio hagas, te limpias al final de tu labor.

No puedes ser creada, tampoco destruida. Te pareces a todas las formas de vida. ¡Sin tu benevolencia no existiría ninguna forma de vida en la tierra!"

Y el agua continuó en el arroyo ondeando y sonriente en su camino al mar.

La historia del agua había terminado, pero yo había escuchado un gran sermón. Había estado muy cerca de la mayor de las formas de inteligencia. Sentí evidencia de la misma inteligencia que había formado al gran árbol desde la semilla; la inteligencia que había diseñado las hojas del helecho con tal belleza que ningún hombre puede duplicar.

En aquel momento las sombras de los árboles se alargaban, el día estaba llegando a su fin.

Y a medida que el sol descendía en el horizonte, me di cuenta, que éste también había tenido participación en el maravilloso sermón que yo había escuchado.

Sin la ayuda complaciente del sol, la semilla no pudiera haberse convertido en aquel exuberante árbol. Sin la ayuda del sol, el agua ondeante del arroyo hubiera permanecido eternamente aprisionada en los océanos, y la vida en la

tierra nunca hubiera existido.

Aquellos pensamientos dieron una hermosa conclusión al sermón que había escuchado. Pensamientos de la romántica afinidad entre el sol, el agua y la vida en la tierra, al lado de los cuales, otras formas de romance parecían insignificantes.

Recogí un pequeño guijarro que había sido pulido por las aguas del ondeante arroyo. Y mientras lo tenía en mi mano empecé a percibir, desde adentro, otro sermón aún más impresionante. La inteligencia que proyectaba ese sermón a mi mente parecía decir:

Contempla, ¡Oh hombre mortal!, el milagro que tienes en tu mano.

Soy simplemente un pedazo de piedra, sin embargo, soy, en realidad, un pequeño universo en el cual existe todo lo que pueda encontrarse en el más grande del universo entre las estrellas.

Parezco ser inerte y sin vida, pero la apariencia es engañosa. Estoy hecho de moléculas. Y dentro de mis moléculas hay miradas de átomos, y cada una de estas es un pequeño universo. Dentro de los átomos se hallan los electrones que se mueven a una velocidad inimaginable.

No soy una masa de piedra inerte, sino un grupo organizado de energía sin límite.

Parezco ser una masa sólida, pero esa apariencia es sólo un espejismo. Mis electrones están separados unos de otros por una distancia más grande que la misma masa.

Estúdiame con cuidado, ¡oh humilde hombre mortal!, y recuerda que los grandes poderes del universo son intangibles, que los valores de la vida son aquellos que no pueden ser sumados en los balances de un banco".

Este último pensamiento fue tan iluminador que me quedé hechizado. Reconocí que tenía en mi mano una porción infinitesimal de la energía que tiene el sol, las estrellas de la tierra, en la cual vivimos por un breve periodo de tiempo.

La meditación me permitió ver la hermosa realidad de que existe ley y orden, hasta en los más pequeños confines de una simple piedrecita. Y me di cuenta de que dentro de la masa de aquella piedrecita se combinaban el romance y la realidad de la naturaleza. Me di cuenta que dentro de aquella piedrecita

trascendía la fascinación.

Nunca antes había sentido tan profundamente el significado de la evidencia de la ley y el orden natural y el propósito que se revela en lo que la mente puede percibir. Nunca antes me había sentido tan cercano a la fuente de mi Fe en la Inteligencia infinita.

Fue una experiencia maravillosa estar allí en medio de la Madre naturaleza; en medio de los árboles, de las corrientes de agua, donde en la serenidad de los alrededores, se tranquilizó mi alma cansada. Donde pude ver, sentir y escuchar a la Inteligencia infinita revelar la historia de su realidad.

Nunca antes había sido tan consciente de la evidencia incuestionable de la Inteligencia infinita ni de la fuente de mi Fe.

Me entretuve en mi recién encontrado paraíso hasta que la estrella del atardecer empezó a brillar. Luego, un poco renuente, me dirigí de nuevo a la ciudad, y me mezclé de nuevo con quienes, como esclavos de un galeón, son conducidos por las inexorables reglas de la civilización, en la búsqueda de cosas materiales que son innecesarias.

Ahora he regresado a mi estudio, y rodeado de libros, frente a mi máquina de escribir, me encuentro escribiendo el relato de mi experiencia. Sin embargo, tengo un sentimiento de soledad, siento el anhelo de regresar allá al lado de aquel arroyo amigable, donde tan solo hace unas horas, sumergí mi alma en las realidades maravillosas de la Inteligencia infinita.

Sé que mi Fe en la Inteligencia infinita es real y duradera. No es una Fe ciega. Más bien, está basada en el examen cuidadoso de su propia obra, expresado en el ordenamiento del universo.

Antes había estado buscando en la dirección equivocada por la fuente de mi Fe. La había estado buscando en las cosas hechas por los hombres, en las relaciones humanas, en los balances de un banco, en las cosas materiales.

La encontré en una pequeña semilla, en un árbol gigante, en una piedrecita, en las hojas de un simple helecho, en un puñado de tierra fértil, en el sol amigable que calienta la tierra y da movimiento a las aguas, en la estrella que aparece al atardecer, en el silencio y en la calma al estar al aire libre.

Y me siento impelido a decir que la Inteligencia infinita se revela a sí misma más fácilmente a través del silencio que a través de las luchas del hombre en su

locura por acumular cosas materiales.

Mi cuenta bancaria se esfumó, mi banco colapsó, pero yo era más rico que muchos millonarios, porque yo había descubierto la forma de aproximarme hacia la Fe. Con este poder como respaldo, puedo conseguir otras cuentas bancarias suficientes para mis necesidades.

Soy más rico que la mayoría de los millonarios porque dependo de una fuente de fortaleza inspirada que se me revela desde adentro, en contraste con la mayoría de los más acaudalados porque ellos necesitan ver sus estados financieros para sentirse poderosos y satisfechos.

La fuente de mi fortaleza es tan gratis e ilimitada como el aire que respiro. Para conseguirla sólo tengo que acudir a mi Fe, la cual tengo en abundancia.

Así, una vez más, aprendí que toda adversidad trae consigo la semilla del beneficio equivalente. Mi adversidad implicó la pérdida de mi cuenta bancaria. ¡Pero aquella pérdida se vio recompensada a través de la revelación que obtuve sobre la fuente de todas las riquezas!

La fuente de la Fe duradera

En esta declaración, usted encuentra el relato de cómo un hombre descubrió la forma de acondicionar su mente para desarrollar la cualidad de la Fe.

¡Y qué historia tan emocionante! *Emocionante por su simplicidad.*

He aquí a un hombre que encontró una base sólida para edificar una Fe duradera; no en un balance bancario ni en riquezas materiales, sino en la semilla de un árbol, en las hojas de un helecho, en una piedrecita, en un arroyo; cosas que todos podemos ver y apreciar.

No obstante, la observación de tales cosas lo llevó a reconocer que los grandes poderes son intangibles y que se revelan a través de las cosas pequeñas que nos rodean.

Yo relaté la historia de este hombre debido a que quería hacer énfasis en la manera como uno puede despejar su mente, aún en medio del caos y de dificultades aparentemente insuperables, y prepararla para la adquisición de la Fe.

El aspecto más relevante de esta historia es el siguiente:

Cuando se despeja la mente de una actitud mental negativa, el poder de la Fe halla lugar en nosotros y llega a convertirse en parte de nosotros.

De seguro que ningún estudiante de esta filosofía pasará por alto esta

observación tan importante.

Ahora hagamos un análisis de la Fe, aun cuando debemos reconocer que la Fe es un tema que ha desafiado el estudio del mundo científico.

A la Fe se le ha dado el cuarto lugar en esta filosofía porque logra asemejarse a la representación de la “cuarta dimensión,” aunque aquí se presenta por su relación con el tema del logro personal.

La Fe es un estado mental al que bien pudiera llamarse “el motivo principal del alma”, a través del cual los objetivos, los deseos y las intenciones de uno pueden traducirse en el equivalente físico o financiero.

Anteriormente ya habíamos considerado que el poder puede alcanzarse mediante la aplicación de (1) el hábito de Ir una milla extra, (2) la Claridad de propósito, y (3) la Mente maestra. Sin embargo, aquel poder es débil en comparación con lo que se puede conseguir a través de la aplicación combinada de estos principios con el estado mental conocido como Fe.

Ya hemos considerado también que *la capacidad de la fe* es una de las doce riquezas. Ahora aprendamos los medios por los cuales esta “capacidad” puede llenarse con ese poder que ha sido el valuante de la civilización y la causa principal del progreso humano, el espíritu guiator de todo esfuerzo humano constructivo.

Al final de este análisis recordemos que la Fe es un estado mental que puede ser alcanzado únicamente por aquellos que *han aprendido el arte de controlar plena y completamente sus mentes*. Esta es la única prerrogativa sobre la cual un individuo obtiene completo control.

La Fe expresa su poder únicamente a través de la mente que se ha preparado para ello. Sin embargo, esa preparación puede ser conocida y alcanzada por aquellos que lo deseen.

Los fundamentos de la Fe son los siguientes:

- (a) Claridad de propósito apoyada en la iniciativa y la acción personal.
- (b) El hábito de ir una milla extra en todas las relaciones humanas.
- (c) La alianza de una Mente maestra con una o más personas que irradiien valor basado en la Fe, y que estén apropiadamente dispuestas para satisfacer las necesidades de uno con un propósito en particular en mira.
- (d) Una mente positiva, libre de negativismos, tales como el temor, la envidia,

la codicia, el odio, los celos y la superstición. (La actitud mental positiva es la primera y la más importante de las doce riquezas).

(e) El reconocimiento del hecho que cada adversidad trae la semilla del beneficio equivalente. *La derrota no es un fracaso* por tanto se acepte como tal.

(f) El hábito de confirmar el Propósito mayor definido en la vida de uno; haciendo esto en una ceremonia de meditación, al menos una vez al día.

(g) El reconocimiento de la existencia de una Inteligencia infinita que le proporciona orden al universo; y de que todos los individuos son expresiones de un minuto de esta inteligencia, y que la mente de las personas no tiene limitaciones, excepto las que acepte y se imponga cada uno.

(h) Un inventario cuidadoso (en retrospectiva) de sus adversidades y derrotas pasadas, los cuales revelan la verdad de que tales experiencias portan una semilla de un beneficio equivalente.

(i) Autorrespeto expresado en la tranquilidad y armonía de la propia conciencia.

(j) El reconocimiento de la singularidad de todo ser humano.

Las anteriores son las bases de mayor importancia que preparan la mente para la adquisición de la Fe. La aplicación de estas no tiene como objetivo hacer que el individuo alcance algún grado de superioridad, más bien constituyen un llamado a la cordura en la búsqueda de la verdad y de la justicia.

La Fe armoniza únicamente con la mente que es positiva.

Es el “elixir” que suministra poder, inspiración y acción a la mente positiva. Es la fuerza que hace que una mente positiva actúe como “imán”, atrayendo la contraparte física del pensamiento que se expresa.

La Fe suministra recursividad a la mente, permitiéndole sacar provecho a todo lo que se vive. La Fe reconoce oportunidades favorables en todas las circunstancias de la vida, hasta el punto en que la Fe suministra los medios para convertir cada fracaso y derrota en un éxito de dimensiones equivalentes.

La Fe permite al hombre penetrar en los secretos profundos de la naturaleza y le permite entender el lenguaje de la naturaleza según se expresa en las leyes naturales.

De esta clase de revelación es que se han producido todas las grandes invenciones que han sido útiles a la humanidad. Así también es que se ha logrado

entender mejor el camino hacia la libertad y la armonía en las relaciones del hombre.

¡La Fe hace posible alcanzar lo que el hombre *concibe y cree!*

Thomas A. Edison *creía* que podía producir una bombilla incandescente, y pese al hecho de que falló en más de 10.000 intentos, su Fe lo llevó a descubrir el secreto de lo que estaba buscando.

Marconi *creía* que la con energía del éter se podían producir vibraciones para transmitir el sonido sin el uso de cables. Su Fe lo sustentó a través de muchos fracasos hasta que fue recompensado con el triunfo.

Cristóbal Colón *creía* que el planeta era redondo y que encontraría tierra luego de atravesar un mar desconocido. A pesar de las protestas de los incrédulos marineros zarpó hasta cuando fue recompensado por su Fe.

Hellen Keller creyó que aprendería a hablar, aunque había perdido las facultades del habla, de la vista y del oído. Su Fe le restauró el habla y le suministró agudeza en el sentido del tacto, probando así que la Fe puede y logra encontrar la manera de satisfacer los deseos humanos.

Así que usted puede mantener la vista fija en el objeto de su deseo, y recuerde que no existe tal cosa como una Fe de muestra, ya que la fe es la demostración externa de la claridad de propósito.

La Fe es la guía que proviene desde adentro. Es la fuerza guiadora que proviene de la Inteligencia infinita orientada hacia fines concretos. La Fe no atrae a la cosa que se desea, sino que lo guía a uno a encontrar la manera como se puede alcanzar el cumplimiento de las metas.

¿Cómo desarrollar la fuerza de la Fe?

- (a) Defina lo que desea y determine lo que dará a cambio por conseguirlo.
- (b) Cuando exprese sus deseos a través de la oración, inspire su imaginación alcanzando el objeto de su deseo, y actúe como si ya hubiera alcanzado el cumplimiento de su deseo. (Recuerde, la posesión de cualquier cosa primero tiene lugar en la mente).
- (c) Mantenga una actitud de mente abierta en todo momento y esté atento a recibir guía desde su interior. Cuando reciba inspiración por medio de presentimientos para modificar sus planes o cambiarlos, hágalo sin vacilar y sin dudar.

(d) Cuando enfrente derrotas temporales, como de seguro ocurrirá varias veces, recuerde que la Fe del hombre es probada de varias maneras; tal vez la derrota sea uno de sus "periodos de prueba". Por lo tanto, acepte la derrota como una fuente de inspiración para emprender nuevos esfuerzos y continuar con la *convicción* de que se alcanzará el éxito.

(e) Los estados mentales negativos destruyen la capacidad de la Fe y resultan en el desenlace negativo de cualquier afirmación que se haga. Su estado mental lo es todo. Así que tome posesión completa de su mente y despójela de intrusos indeseados que contravengan a la Fe. Mantenga su mente despejada, no importa cuánto cueste el esfuerzo.

(f) Aprenda a dar completa expresión a la fuerza de su Fe haciendo una descripción por escrito de su Propósito mayor definido en la vida y utilícela como base para su meditación diaria.

(g) Asocie a su Propósito mayor definido los nueve motivos básicos (los cuales se consideraron en el capítulo primero) tanto como pueda.

(h) Haga una lista de los beneficios y ventajas que espera recibir al alcanzar su Propósito mayor definido y piense en ellos a lo largo del día. Así logrará "hacer que su mente se haga consciente" de que el logro es alcanzable. (Esto es lo que se conoce como autosugestión).

(i) Asóciese, tanto como sea posible, con personas que concuerden con su Propósito mayor definido; personas que estén en armonía con usted, e insípirelas para que le impartan ánimo de todas formas posibles.

(j) No deje que pase un solo día sin avanzar hacia el logro de su Propósito mayor definido. Recuerde, "La Fe sin obras está muerta en sí misma".

(k) Escoja una persona que haya demostrado autoconfianza y considérela como "la persona que fija el ritmo", y determíñese a no ir únicamente al ritmo de esa persona, sino también a superarlo. Haga esto de forma silenciosa, y no mencione su plan a nadie. (Hacer alardes suele resultar fatal para el éxito. La Fe no tiene nada en común con la vanidad ni el ego).

(l) Ponga a su alrededor libros, fotos, murales u otros recordatorios que fortalezcan la Fe. Cree a su alrededor una atmósfera de prosperidad y logro. Este hábito suele reportar excelentes resultados.

(m) Acoja la política de nunca evadir o huir de las circunstancias

desagradables. Afronte esas circunstancias sin temores y contrarréstelas. Usted descubrirá que el reconocer ese tipo de circunstancias, sin temor a sus consecuencias, constituye el noventa por ciento del éxito en la batalla por vencerlas.

(n) Reconozca el hecho de que toda cosa que vale la pena alcanzar tiene un precio por pagar. El precio que se paga por la Fe, entre otras cosas, consiste en la aplicación constante de estas instrucciones. Su palabra clave aquí será *persistencia*!

Los anteriores son los pasos que conducen al desarrollo y el mantenimiento de una *actitud mental positiva*, la mismísima sobre la cual la Fe se fundamenta. Estos son los pasos que conducen a las riquezas, tanto mentales, espirituales y físicas. Nutra su mente con este alimento.

Estos también son los pasos mediante los cuales se prepara la mente para las mayores expresiones del alma.

La Fe en acción

Sustente su mente con el alimento mencionado, cuando lo haga, observará que es más fácil adoptar el hábito de ir una milla extra.

También será más fácil mantener la mente sintonizada con lo que se desea, con la perspectiva de que aquello se convertirá en realidad.

Como lo dijo Emerson: "La clave de todo hombre son sus pensamientos". Eso es verdad. Todo hombre del presente es el resultado de sus pensamientos del ayer.

Mientras que James J. Hill estaba sentado con su mano en la tecla de un telégrafo, esperando encontrar una "línea abierta", su mente tenía trabajo qué hacer. Estaba ideando el sistema de ferrocarril transcontinental por medio del cual esperaba hacer una apertura a los productos no comercializados del oeste de los Estados Unidos.

Hill no tenía dinero. No tenía amigos influyentes. No tenía registro de grandes logros que lo acreditaran. Pero tenía Fe, el poder irresistible que no conoce tal cosa como lo "imposible".

Él redujo su Propósito mayor definido a escribir; y al hacerlo, no omitió detalle.

Utilizando el mapa de los Estados Unidos trazó la ruta de su propuesta para

el ferrocarril.

Dormía con el mapa debajo de su almohada. Lo llevaba dondequiera que fuera. Alimentó su mente con el deseo de alcanzar su "sueño", hasta que lo convirtió en realidad.

La mañana siguiente luego del gran incendio que consumió la parte comercial de la ciudad de Chicago, Marshall Field vino para sentarse donde el día antes estaba su tienda de ventas al detal.

Alrededor de él había grupos de comerciantes cuyos negocios también habían sido destruidos. Él escuchó sus conversaciones y se dio cuenta de que se habían dado por vencidos y que muchos de ellos ya habían decidido marcharse al oeste para comenzar de nuevo.

Llamando a los que estaban más cerca de él les dijo:

"Caballeros, ustedes pueden hacer de acuerdo a lo que cada uno decida, pero en cuanto a mí yo he decidido quedarme aquí. Allá donde ustedes ven las ruinas humeantes de lo que alguna vez fue mi tienda voy a construir la tienda de ventas al detal más grande del mundo".

La tienda que el señor Hill construyó sobre la base de su Fe todavía permanece en pie en la ciudad de Chicago.

Hombres como los que hemos mencionado han sido los pioneros que han producido nuestro gran sistema de vida americano.

Nos dieron nuestros sistemas de ferrocarriles y nuestros sistemas de comunicaciones.

Nos dieron el cine, nos dieron las máquinas para comunicaciones, nos dieron los aviones, los rascacielos construidos con acero, el automóvil, las carreteras, los electrodomésticos caseros, las plantas hidroeléctricas, los rayos X, las instituciones de inversión y de banca, las compañías de seguros. Sí, y lo más importante, prepararon el camino, para que por medio de su Fe, cada uno de nosotros disfrutara de libertad como ciudadano americano.

El progreso humano no es un asunto de casualidad o de suerte.

Es el resultado de la fe aplicada, expresada por quienes han acondicionado sus mentes, a través de los diecisiete principios de esta filosofía, para la demostración de la Fe.

El espacio que cada hombre ocupa en el mundo se mide por la Fe que

expresa en relación con sus metas y propósitos.

Recordemos siempre esto quienes aspiramos a disfrutar de la libertad y a las riquezas.

Recordemos también, que la Fe no fija límites en cuanto a la libertad o a las riquezas que se puedan alcanzar; más bien, guía a cada hombre hacia la realización de sus deseos, sean éstos grandes o pequeños.

Y aunque la Fe es un poder que los científicos no pueden comprender, está al alcance de la comprensión de los más humildes ya que es una posesión accesible a toda la humanidad.

Todo lo que se necesita para desarrollar esta Fe es el procedimiento explicado en este capítulo, y ninguno de sus preceptos es difícil de alcanzar en cualquier circunstancia.

La Fe inicia teniendo *claridad de propósito*, entra en funcionamiento en una mente que se ha preparado para alcanzarla cuando se desarrolla una *actitud mental positiva*. Alcanza su mayor desarrollo con la *acción física* dirigida hacia el logro de un propósito definido.

Toda acción física voluntaria se inspira en uno o más de los nueve motivos básicos. No debe resultar difícil para uno desarrollar Fe en conexión con la búsqueda de sus deseos.

Cuando un hombre está motivado por *el amor* sus sueños rápidamente adquieren alas mediante la Fe, a lo que lo sigue la acción. Y la acción se convierte en la obra del amor, la cual es una de las Doce riquezas.

Cuando un hombre obra de esta manera las horas del día no son suficientes para realizar su trabajo y aunque trabaje muy fuerte su fatiga será mitigada por el gozo de la propia expresión, la cual es una de las Doce riquezas.

De esa manera, cuando un hombre acondiciona su mente para la propia expresión personal a través de la fe, vence uno a uno los obstáculos que se le presentan en la vida y como resultado alcanzar el éxito se hace inevitable. El gozo se convierte en la corona de sus esfuerzos. Y de ninguna manera siente inclinación hacia el odio. *La armonía en las relaciones humanas* llega a ser algo habitual para él. Su *esperanza hacia el logro* es grande y progresiva, esto lo logra porque él se ve a sí mismo en posesión del objeto de su propósito definido. Llega a tener una actitud de mente abierta en todo, lo cual supera a la

intolerancia.

La *autodisciplina* llega a ser tan natural para este hombre como el hábito de comer. También llega a *entender a la gente* porque la ama, lo que lo hace prestar a *compartir sus bendiciones*. Este hombre *no conoce el temor*, porque sus temores han sido superados a causa de su Fe. Las Doce riquezas llegan a ser su propiedad.

La Fe se convierte en una expresión de gratitud del hombre hacia el creador. El temor se convierte en un reconocimiento de las fuerzas del mal y denota falta de *fe* en el creador.

La mayor riqueza de la vida consiste en entender los cuatro principios que hemos mencionado. A estos principios se les conoce como "los cuatro grandes" de esta filosofía dado que son la parte fundamental de las piedras de fundamento de la Llave maestra del poder del pensamiento y de los secretos íntimos del alma.

¡Utilice sabiamente la Llave maestra y será libre!

Algunos a los que se les ha revelado la Llave maestra

En una cabaña de troncos en Kentucky un joven estaba cerca de la chimenea aprendiendo a escribir utilizando un trozo de madera y un pedazo de carbón.

A su lado estaba su madre animándole a continuar intentándolo. Con el tiempo el joven se desarrolló en un hombre que no parecía tener futuro de grandeza.

Mas tarde, el hombre realizó estudios de leyes e intentó ganarse la vida con su profesión. Sin embargo su progreso fue escaso.

Intentó trabajar como comerciante pero no tuvo éxito.

Ingresó al ejército pero no tuvo ningún logro sobresaliente allí. Todo en lo cual ponía su mano parecía desvanecerse y fracasar.

Entonces el amor entró en su vida. Sin embargo, terminó cuando la mujer a la que amaba murió. No obstante, la tristeza de la pérdida caló muy hondo en el alma del hombre lo cual lo llevó a encontrar la *fuerza secreta* que proviene del interior.

Él se aferró a esta fuerza y empezó a ponerla en funcionamiento. Aquello lo condujo a convertirse en Presidente de los Estados Unidos de América. Este hombre impidió que la Unión Americana se disolviera durante un tiempo de

gran dificultad nacional.

Este Gran Emancipador es ahora un ciudadano del universo, pero el espíritu de su alma, el espíritu que liberó el poder secreto desde el interior de su propia mente, continúa estando activo.

De modo que el poder que tienen los hombres en su interior no conoce condición social. Está disponible tanto a los pobres y humildes como a los ricos y poderosos. No necesita ser traspasado de una persona a otra. Más bien, es una posesión de todos los que desarrollan su habilidad de pensar. No puede ser puesto a su favor por acción de otra persona sino únicamente su propia iniciativa. Debe adquirirse desde el interior, y es gratuito para todo aquel que se apropié de él.

Ahora, es posible que algunos quieran preguntar, ¿Por qué se introduce el temor en las mentes de los hombres y bloquea su acceso al poder secreto del interior, el cuál, cuando es reconocido proyecta a los hombres al logro de sus metas? ¿Cómo y por qué se convierten en víctimas la mayoría de las personas de un ritmo hipnótico que inhibe su capacidad de utilizar el poder secreto de sus mentes? ¿Cómo se puede romper este ritmo? ¿Cómo puede uno conectarse al poder secreto que proviene de su interior? Consideremos a continuación cómo algunos han logrado dar respuesta a estos interrogantes.

Un sacerdote joven de nombre Frank Gunsaulus había deseado durante mucho tiempo construir un nuevo tipo de universidad. Él sabía muy bien lo que quería, sin embargo, el obstáculo consistía en el hecho que necesitaba un millón de dólares en efectivo.

No obstante, él se propuso conseguir el millón de dólares. El primer paso de su plan consistió en tener claridad de decisión, basada en claridad de propósito.

Entonces escribió un discurso titulado "¿Qué haría yo con un millón de dólares?", y anunció en el periódico que pronunciaría el discurso el domingo siguiente.

Al final del discurso apareció un hombre al cual el predicador nunca antes había visto, caminó hacia el púlpito, extendió su mano y dijo: "Me gustó su sermón. ¿Puede venir a mi oficina mañana en la mañana? Le daré el millón de dólares que necesita".

Aquel hombre era Phillip D. Armour, el fundador de Armour & Company. Su dádiva fue el principio de Armour School of Technology, una de las escuelas más grandes del país.

Ese es un breve resumen de lo que pasó. Lo que en un principio surgió en la mente del sacerdote lo motivó a buscar más allá; fue así como encontró el poder secreto disponible únicamente a través de la mente. Es algo de lo cual no se puede conjeturar. Sin embargo, el *modus operandi* por el cual ese poder fue estimulado fue la *Fe aplicada*.

Poco después de nacer, Hellen Keller sufrió de una afección física que le afectó la vista, el oído y el habla. Con los dos sentidos que le quedaban Hellen enfrentó la vida con dificultades que la gran mayoría de personas nunca experimentarán en la vida.

Con la ayuda de una mujer bondadosa que conocía de la existencia del poder secreto que proviene desde adentro, Hellen comenzó a reconocer el poder y a utilizarlo. En sus propias palabras, Hellen nos da una clave definitiva sobre una de las condiciones a través de las cuales el poder se da a conocer.

La señora Keller dijo: "La fe, correctamente entendida, es *activa* y no *pasiva*. La fe pasiva no es más que una fuerza que se tiene, semejante a un ojo que tiene la capacidad de ver, pero que nada logra si no se esfuerza por mirar. La fe activa no conoce al temor. Niega la desesperanza. Cuando se haya fortalecido por la fe, el más endeble de los mortales es más poderoso que la tragedia".

La Fe, respaldada por la acción, fue el instrumento mediante el cual la señora Keller superó su afección de modo que pudiera tener una vida útil.

La fuente del poder secreto

Analice las páginas de la historia y encontrará que éstas revelan que los hombres y mujeres que trascendieron obtuvieron su poder secreto de su interior, con la *fe aplicada* como la Llave maestra. Considere, además, que los grandes logros nacieron de la dificultad y de la lucha contra obstáculos que parecían infranqueables, obstáculos que cedieron a la *voluntad indomable respaldada por una fe persistente*.

Y aquí en una frase sencilla —*voluntad indomable respaldada por una fe persistente*— usted tiene la clave de mayor importancia que conduce al descubrimiento de la puerta de la mente, detrás de la cual se oculta el poder que

viene desde adentro.

Los hombres que acceden al poder secreto y lo usan para la solución de sus problemas con frecuencia son considerados "soñadores"; pero tenga en cuenta que ellos respaldan sus sueños con acciones.

Cuando Henry J. Kaiser estaba construyendo la gran Represa Hoover en Nevada, cedió parte del trabajo, en un subcontrato, a Robert G. LeTourneau. Al principio todo transcurrió sin ningún inconveniente y todo apuntaba a que ambos iban a hacer mucho dinero.

Sin embargo, como sucede con frecuencia en la vida, los inconvenientes empezaron cuando uno de los equipos de trabajo se encontró inesperadamente con una dura capa de granito.

LeTourneau prosiguió adelante con su trabajo con la esperanza de que la dura capa no fuera tan gruesa. Así continuó con su trabajo hasta cuando empezó a experimentar problemas de dinero.

Mientras tanto LeTourneau exploró la piedra con un taladro profundo y descubrió que era demasiado gruesa. Con mucha vacilación tuvo que reconocer que había sido derrotado temporalmente.

Sus amigos le recomendaron que se declarara en bancarrota para que pudiera comenzar de nuevo en otra área de negocios.

Sin embargo, él resueltamente dijo: "No me declararé en bancarrota. Perdí mi dinero en el suelo y lo obtendré de nuevo de allí, y cuando lo haga pagaré cada centavo que debo".

En aquellas palabras LeTourneau expresó algo muy digno de mención. Expresó claridad de propósito y fe en su habilidad de traducir ese propósito en una victoria a pesar de la derrota.

Más tarde el señor LeTourneau mencionó: "En mi hora de gran angustia, encontré mi mayor bien en la forma de un nuevo compañero. Llevaba conmigo a mi socio cuando iba a hacer negocios. Yo hacía el trabajo de la fuerza y mi socio me indicaba cómo hacerlo. Su nombre es Dios".

Su socio lo llevó a lugares extraños donde encontró los medios para comenzar de nuevo. Con las varillas de las cortinas de su esposa y algunas piezas de automóviles desechadas construyó su primer raspador de suelos. El aparato funcionó pero no era lo suficientemente grande para justificar su uso. De modo

que LeTourneau fue a un cementerio de automóviles donde encontró mejores partes para construir una segunda máquina. Esta fue mucho mejor que la anterior, sin embargo, todavía estaba lejos de tener un uso comercial.

"¿Qué hago ahora?", preguntó LeTourneau al socio de la firma. Entonces obtuvo una pronta respuesta. "Haga un préstamo y construya una verdadera máquina con materiales nuevos."

LeTourneau hizo precisamente así. Y desde aquel momento en adelante empezó a ver el brillo de la fama y la fortuna. Así encontró la "semilla de un beneficio equivalente" la cual vino primero con su derrota en Nevada, pero que posteriormente germinó en una flor de éxito.

Primero construyó una planta en Peoria, Illinois. Allí produjo equipo para la remoción de suelos en gran escala. Después, construyó una planta similar en Toccoa, Georgia. Más tarde construyó otra planta en Vicksburg, Mississippi y finalmente otra en Longview, Texas.

Yo tuve la oportunidad de asociarme con el señor LeTourneau durante dieciocho meses, así pude entender de primera mano qué fue lo que lo hizo "fuerte." Para mí no era difícil aceptar la declaración del señor LeTourneau de que su éxito se debía a su relación con Dios. Lo que quería aprender era *cómo* y *cuándo* había contactado este gran industrial a su socio.

Una noche mientras LeTourneau y yo regresábamos a Toccoa de un compromiso discursivo, se me reveló el secreto que había anhelado conocer. Poco después de que su avión privado despegara, el señor LeTourneau se dispuso a descansar plácidamente en un sofá. En cuestión de minutos estaba durmiendo profundamente. Después de unos treinta minutos el señor LeTourneau se despertó de nuevo, se apoyó sobre su codo, sacó un pequeño libro de su bolsillo y empezó a escribir varias líneas en él. De vez en cuando miraba por la ventanilla de avión a medida que continuaba con su libro.

Esto sucedió varias veces antes de que el avión aterrizara en Toccoa. Luego de aterrizar le pregunté al señor LeTourneau si recordaba haber escrito las notas en el libro.

"No," exclamó el señor LeTourneau, "¿Yo escribí notas?", replicó. Entonces sacó el libro de su bolsillo, lo miró por algunos segundos y dijo, "Allí está. Allí está. He estado esperando esto durante más de un mes. Allí está. La

información que necesitaba antes de continuar adelante".

Abordamos el automóvil e inmediatamente fuimos a la casa del señor LeTourneau. No intercambiamos conversación durante el camino.

Sin importar lo que uno piense de la afirmación del señor LeTourneau de su relación con Dios hay dos aspectos que se destacan significativamente, que no pueden ser pasados por alto.

En primer lugar, el señor LeTourneau fracasó en los negocios y perdió su dinero en circunstancias que hubieran disuadido a una persona promedio de intentarlo de nuevo en la misma área de trabajo.

En segundo lugar, que él se recuperó, a pesar de su casi total falta de formación académica y que llegó a convertirse en uno de los hombres de negocios más ricos y exitosos de América.

En cuanto a *cómo* y *cuándo* contactó el señor LeTourneau a su socio, también obtuve la respuesta. El contacto se realizó a través de la mente subconsciente del señor LeTourneau, donde él dibujó una imagen mental de lo que quería y la respaldó con absoluta *fe*, sabiendo que alcanzaría sus metas al debido tiempo.

No hay nada de extraordinario en el método. Y puede ser aplicado por cualquiera que tenga claridad de propósito y demuestre fe aplicada como lo hizo el señor LeTourneau.

Una de las características de la "fe, correctamente entendida", es que normalmente aparece después de que una gran emergencia obliga a los hombres a buscar más allá del poder ordinario a fin de dar solución a sus problemas.

Es durante las emergencias que obtenemos el poder secreto, el cual no conoce una resistencia superior que lo pueda derrotar. Emergencias como las que enfrentaron los sesenta y seis hombres que dieron inicio a esta nación cuando firmaron la Declaración de Independencia.

Aquello fue "fe activa, correctamente entendida", ya que cada hombre que firmó el documento sabía que su firma se podía convertir en su sentencia de muerte. Afortunadamente, se convirtió en una garantía de libertad para toda la humanidad bajo su dominio, y hasta puede convertirse en una licencia para la libertad del mundo entero.

Los beneficios del documento fueron proporcionados por el riesgo que asumieron los que lo firmaron. Los firmantes arriesgaron su vida, sus fortunas,

y sus derechos a la libertad, los cuales constituyen los mayores privilegios de un hombre, y lo hicieron sin ningún tipo de reserva de su parte.

Una fe probada

En lo anterior se sugiere que con frecuencia la fe es probada y es allí donde los hombres pueden medir su capacidad de demostrar una *fe activa*. Para que ésta sea efectiva debe estar completamente dispuesta para arriesgar lo que sea necesario; es decir, la libertad, la fortuna material y hasta la vida misma. La fe sin riesgos es una fe pasiva, y como lo declaró Hellen Keller es "semejante a un ojo que tiene la capacidad de ver, pero no logra si no se esfuerza por mirar."

Ahora examinemos los registros de algunos líderes que surgieron después de la Declaración de Independencia, ejemplos que demuestran la fe en acción.

Ellos también descubrieron el poder que se origina desde el interior, lo exteriorizaron y lo aplicaron, convirtiendo el desierto en la "cuna de la democracia".

Hombres como James J. Hill, que alejó las fronteras del oeste, haciendo cercanos el Atlántico y el Pacífico a través del sistema ferroviario transcontinental.

Personajes como Lee De Forest, quien perfeccionó los medios mecánicos para que la fuerza inagotable del éter fuera utilizada como medio de comunicación instantánea a través de la radio.

Y Thomas A. Edison, quien empujó a la civilización miles de años con el perfeccionamiento de la bombilla incandescente, el teléfono y tantas otras invenciones útiles que aligeran las cargas del hombre y que suministran entretenimiento y educación.

Hombres como estos y otros de su clase, fueron hombres de *fe activa*. A veces los llamamos "genios" pero se negaron a aceptar ese honor porque reconocieron que sus logros fueron el resultado del poder secreto que proviene desde adentro, el cual está disponible a todo el que lo acoja y lo use.

Todos sabemos de los logros de estos grandes líderes; sabemos de sus reglas para alcanzar el éxito, y sabemos de la naturaleza y el alcance de las bendiciones que su trabajo proporcionó a la gente de este país, haciéndolo el más libre y rico del mundo.

Tristemente, no todos conocen las limitaciones que estos hombres enfrentaron al realizar su trabajo, los obstáculos que tuvieron que vencer y el espíritu de *fe activa* con que llevaron a cabo su misión.

Sin embargo, podemos estar seguros de esto: "Sus logros fueron en proporción exacta a las emergencias que tuvieron que superar".

Enfrentaron la oposición de aquellos que estaban destinados a beneficiar la mayoría de sus luchas; personas que, debido a la falta de fe, siempre vieron con escepticismo y duda lo que les parecía nuevo y desconocido.

Las emergencias de la vida con frecuencia ponen a los hombres en el cruce de dos caminos, donde son forzados a escoger cual van a andar. Un camino es el de la Fe y el otro es el del Temor.

¿Qué hace que la mayoría escoja el camino del Temor? La decisión depende de la *actitud mental* de uno.

El hombre que emprende el camino de la Fe es el que ha acondicionado su mente para creer, lo ha hecho paso a paso. Por decisión presta y valerosa en las cosas pequeñas que transcurren a diario. El hombre que escoge el camino del Temor lo hace porque ha descuidado su condición mental de ser positivo.

En la ciudad de Washington un hombre se sienta en una silla de ruedas con una lata y un manojo de lápices en sus manos, obteniendo su humilde sustento de las limosnas. La *excusa* para hacerlo es que tiene una discapacidad en sus piernas, por parálisis infantil. Sin embargo, su mente no está discapacitada. En otros sentidos es fuerte y saludable. Pero su decisión le condujo a optar por el camino del Temor cuando el terror de la incapacidad se apoderó de él. Como resultado hasta su mente se atrofia por el desuso.

En otro lugar de la misma ciudad está otro hombre afectado por la misma discapacidad. Él también sufrió la pérdida del uso de sus piernas. No obstante, su reacción ante la pérdida fue totalmente diferente. Cuando llegó al cruce de caminos donde se vio forzado a tomar una decisión escogió el camino de la Fe, lo que lo condujo directamente a la Casa Blanca a ocupar la posición más encumbrada.

Lo que perdió a través de la incapacidad del uso de sus miembros, lo ganó en el uso de su mente y el dominio de su voluntad, y es un asunto para mantener en los registros que su discapacidad de ninguna manera le impidió llegar a ser uno de los hombres más activos que han ocupado el cargo de Presidente.

La diferencia de estos dos hombres es colosal. Pero que nadie se engañe sobre la causa de tal diferencia, porque es únicamente un asunto que se limita a

la actitud mental. El primer hombre escogió el Temor como su guía. El segundo escogió la Fe.

Cuando se consideran las circunstancias que elevan a algunos hombres a alcanzar grandes logros en la vida en contraste con las de otros que experimentan penuria y necesidad, con toda probabilidad sus condiciones reflejarán posiciones opuestas respecto a su actitud mental. Algunos escogen el camino de la Fe, otros el del temor; y asuntos como la educación, la experiencia, y las habilidades, se convierten en asuntos de importancia secundaria.

Thomas A. Edison tenía todas las excusas para convertirse en un marginado, en un bueno para nada, en un don nadie, cuando su profesor lo envió de vuelta a casa al término de tres meses en la escuela con una nota en la que decía que era un joven con pocas posibilidades, que no aprendía con facilidad. Y eso fue lo que precisamente ocurrió al principio durante algún tiempo. Edison hacía trabajos pequeños, vendía periódicos, y reparaba cosas, hasta que llegó a convertirse en lo que comúnmente se conoce como "todero," pero no siendo bueno en nada en particular.

Sin embargo, en la mente de Thomas A. Edison ocurrió algo que hizo su nombre inmortal. A través de algún proceso desconocido que nunca reveló, descubrió el secreto del poder que proviene desde dentro. Tomó posesión de éste, lo asumió, y el resultado fue que en vez de convertirse en un hombre de pocas posibilidades, se convirtió en el genio de la invención. Ahora, cuando quiera que vemos una bombilla eléctrica o escuchamos un fonógrafo, o vemos una película, recordamos que estamos ante el producto del poder secreto que proviene de adentro, el cual también está disponible para nosotros lo mismo que lo estuvo para con Edison. Además, deberíamos sentirnos completamente avergonzados, si por descuido o por indiferencia, no hacemos el uso apropiado de ese gran poder.

El poder que proviene desde el interior

Una de las características más sorprendentes del poder secreto que proviene desde el interior es que ayuda a los hombres a conseguir cualquier cosa que se hayan propuesto. En otras palabras, transforma en realidad los pensamientos dominantes de uno.

En la pequeña ciudad de Tyler, Texas, un jovencito entró en una tienda de

víveres donde estaban sentados unos hombres holgazaneando al lado de una estufa. Uno de ellos miró al joven y le preguntó, "Hey, Sonny, ¿qué vas a hacer cuando seas adulto?"

"Les diré lo que seré; voy a ser el mejor abogado del mundo," contestó el joven, "Eso es lo que seré por si ustedes querían saber".

Los hombres rompieron a reír. El joven tomó sus víveres y salió tranquilamente de la tienda.

Tiempo después cuando los hombres se reían, lo hacían por una razón diferente. Aquel chico llegó a convertirse en la autoridad más reconocida del mundo legal y su pericia en las leyes lo llevó a tener un ingreso superior al del Presidente de los Estados Unidos.

El nombre del chico era Martin W. Littleton. Él también descubrió el secreto del poder que proviene de la mente, y ese poder lo condujo a fijar un buen precio a cambio de los servicios que prestaba.

En cuanto a lo que respecta al conocimiento de leyes, existen miles de abogados que probablemente sean tan idóneos como Martin W. Littleton. Sin embargo, pocos de ellos están haciendo más que ganarse el sustento dado que no han descubierto que hay algo que proporciona éxito en la profesión de abogado que nunca se enseña en las facultades de leyes.

El punto puede extenderse a todas las profesiones. En todo ámbito surgen unos pocos que ascienden a la cima, mientras los demás a su alrededor nunca superan la mediocridad.

Los que alcanzan el éxito suelen ser catalogados como "individuos con suerte". Y en verdad, son afortunados. Sin embargo, tenga presente que su "suerte" consiste en el poder que proviene desde adentro, el cual ellos han aplicado a través de una *actitud mental positiva*; es decir, mediante la determinación a seguir el camino de la Fe en vez del camino del Temor y de la autolimitación.

El poder que proviene desde adentro no reconoce tal cosa como las barreras permanentes.

Más bien, convierte la derrota en un desafío hacia un propósito mayor.

Remueve las limitaciones autoimpuestas tales como el temor y la duda. Y por encima de todo, no impone notas indelebles sobre el registro de los hombres,

que no puedan ser borradas.

Cuando se afronta cada día con la ayuda del poder que proviene desde adentro, se nos revelan oportunidades de alcanzar el logro personal, el cual no debe ser cargado, bajo ninguna circunstancia, con el peso de los fracasos del ayer.

El poder que proviene desde el interior no favorece a ninguna raza o credo por encima de otro. Tampoco está ligado a algún tipo de arbitrariedad que obligue al hombre a permanecer en la pobreza aún cuando haya nacido en condiciones de pobreza.

El poder que proviene desde el interior es el instrumento mediante el cual los efectos de la Fuerza de habitación cósmica, puedan cambiarse de negativo a positivo en un instante.

El poder que se origina desde adentro no reconoce precedentes, no sigue ninguna regla dura ni rígida. Convierte en reyes nobles a los humildes de acuerdo con su voluntad.

Ofrece el único camino a la obtención de los derechos y las libertades personales.

Restaura la salud cuando todo lo demás falla, en completo desafío a las reglas de la ciencia médica moderna.

Cierra las heridas del pesar y el desengaño, sin importar cuál sea su causa.

Trasciende a toda experiencia humana, a todo tipo de educación y a todo el conocimiento disponible a la humanidad.

Y su único precio fijo es el de la fe inamovible —la fe activa aplicada.

También fue la inspiración del poeta que escribió:

"No es extraño que príncipes y reyes y payasos que saltan en anillos de aserrín; y personas comunes, como tú o como yo,
seamos fabricantes de la eternidad".

"A cada uno se le da un libro de reglas, un bloque de piedra y una bolsa con herramientas; cada uno deberá moldear antes de que el tiempo pase, lo que se convertirá en su piedra de tropiezo o su piedra de apoyo".

De modo que procure hacer contacto con el poder secreto que proviene desde adentro; cuando lo encuentre, habrá descubierto su verdadero ser —aquel "otro ser" que hace uso de toda experiencia de la vida.

Cuando lo haga, fabricará la mejor trampa para ratones, escribirá un mejor

libro, predicará un mejor sermón, el mundo labrará una senda hasta su puerta, lo reconocerá y lo recompensará adecuadamente, no importa quién sea usted o cual haya sido la naturaleza o el alcance de sus desaciertos pasados.

¿Y si usted fracasó en el pasado?

En algún momento, todo hombre que ha experimentado el éxito, ha enfrentado también la derrota de una o de otra forma. Sin embargo, ellos no la llamaron derrota; la llamaron "derrota temporal".

Con la ayuda de la luz que resplandece desde adentro, todos los hombres verdaderamente grandes han enfrentado el fracaso temporal como lo que verdaderamente es —*un desafío para realizar un mayor esfuerzo respaldado por una fe mayor*.

Cualquiera puede darse por vencido cuando la lucha se hace más fuerte.

Cualquiera puede sentir lástima cuando experimenta una derrota temporal. Pero la autocompasión no hace parte del carácter de los hombres a los que el mundo reconoce como grandes.

El poder que proviene del interior no tiene que ver nada con la autocompasión. Tampoco con el temor, la cobardía, la envidia o el odio. Ni mucho menos con la avaricia o la codicia.

No, el "otro ser" no presta atención a aquellas cosas negativas. Más bien se manifiesta a través de la mente que ha sido despejada de actitudes mentales negativas. ¡*Y prospera en la mente guiada por la fe!*

Superando el fracaso

Lee Braxton de Whiteville, Carolina del Norte, admite que conoció la pobreza muy temprano en su vida, y con mucho esfuerzo se las arregló para terminar su sexto año en la escuela.

Él era el décimo hijo de una familia de doce y se vio forzado desde muy joven a ganarse la vida. Su padre era el herrero del pueblo. Braxton emboló zapatos, hizo entregas a domicilio, vendió periódicos, lavó automóviles, y trabajó como ayudante de mecánica. Trabajó muy duro hasta que se convirtió en el encargado de un almacén.

Trabajó muy duro por cada cosa que obtuvo, hasta que un día se casó, compró una casa y obtuvo un ingreso apropiado para mantener a su familia sin mayores lujo.

No obstante, empezó a buscar "la semilla del beneficio equivalente" y la encontró en el libro *Piense y hágase rico*. Antes de terminar de leer el libro su actitud mental empezó a cambiar de negativa a positiva. Para el tiempo de terminar su lectura diseñó un plan y empezó trabajar para alcanzarlo.

A través de las páginas del libro Lee Braxton conoció al ser viviente más importante "su otro yo". Un ser al cual no había conocido antes. El ser que no reconoce la derrota permanente, ni el fracaso, ¡¡nunca!!

Desde el día que Braxton hizo su descubrimiento de su verdadero ser interior, todo lo que tocaba se convertía en oro o en algo mejor que el oro. Braxton organizó el First National Bank de Whiteville y se convirtió en su primer presidente. Después construyó el mejor hotel de Whiteville, una estructura reluciente digna de cualquier ciudad. También fundó una compañía que financiaba la venta de automóviles, y también otra compañía que vendía y distribuía repuestos para automóviles. Luego organizó una tienda de venta de instrumentos musicales, y construyó una de las mejores casas de Whiteville.

Más adelante, la gente de Whiteville lo eligió como el Alcalde de la ciudad y se decía que no existía un solo negocio o industria en el pueblo que no hubiera recibido alguna forma de beneficio de su influencia o de sus operaciones comerciales.

Su barco de la fortuna navegó tan bien que a la edad de 50 años pudo retirarse del negocio con muchísimo más dinero del que pudiera necesitar. Vendió todos sus negocios y se puso a disposición de un reconocido evangelista como gerente de radio y televisión. En poco tiempo, además, el programa del evangelista empezó a transmitirse en cientos de estaciones radiotelevisivas en casi cada rincón de los Estados Unidos.

Aunque su historia alaba generosamente al libro *Piense y hágase rico*, debo decir que Lee Braxton ya contaba con las características esenciales del éxito antes de leer el libro, tal como usted también y todo lector de esta historia tienen las características esenciales para el éxito, de cualquier naturaleza que se quiera alcanzar.

El libro alejó su mente del infierno y le dio la oportunidad de conocer las riquezas ocultas que poseía en el poder de su mente. Un poder que puede transformarse en cualquier cosa material que se deseé. El libro mencionado le

hizo reconocer a Braxton la poderosa fuerza que habitaba dentro de él. Él reconoció la existencia de esa fuerza, la acogió y la orientó hacia los fines de su propia elección.

Y en eso se resume toda historia de éxito.

Cuando la AMP (actitud mental positiva) asume el control, el éxito no se hace esperar y la derrota no es más que una simple experiencia que lo motiva a uno a hacer un mayor esfuerzo. Lee Braxton aprendió esta verdad y se benefició de ello. Y debido a que actuó en consonancia con lo que aprendió, pudo decir: "No hay cosa material bajo los cielos que yo desee, que no pueda obtener".

Braxton hizo que la vida le recompensara bajo sus propios términos, se involucró con el trabajo que más le gustaba y halló paz mental.

¿No es verdad que esta es la filosofía del logro que el mundo necesita?

No obstante es una vindicación de los antiguos principios que guían a los hombres a descubrir el poder de adentro que "mueve montañas".

El poder que ha conducido a la formación de grandes líderes en todo ámbito de la vida en toda generación aún está disponible. Hombres de visión y de fe que han superado las fronteras de la ignorancia, la superstición y el temor, han producido lo que conocemos como civilización.

La fuerza no se viste de misterios, tampoco efectúa milagros; opera a través de los esfuerzos diarios de los hombres y se refleja en toda forma de servicio que se rinde a favor de la humanidad.

Es una fuerza que reciben muchísimos nombres, pero su naturaleza nunca cambia, sin importar el nombre por el cual se le conozca.

Y funciona a través de un medio. Ése medio es la mente.

Y se expresa en los pensamientos, las ideas, los planes, y los propósitos de los hombres y lo que mejor podemos decir respecto a esta, es que es tan gratis como el aire que respiramos y tan grande como el alcance y el espacio del universo.

napoleón hill

la llave maestra de la riqueza

Capítulo nueve

La ley universal de la fuerza del hábito

El hábito es un cable; nosotros tejemos un hilo de este cada día, hasta que llega el momento en que éste no puede romperse.

—Horace Mann

Ahora, hemos llegado al análisis de la más grande de todas leyes de la Naturaleza, la Ley universal de la fuerza del hábito.

Dicho brevemente, la Ley universal de la fuerza del hábito es el método mediante el cual la naturaleza hace permanentes los hábitos de modo que estos se efectúen automáticamente —trátese de los hábitos de los hombres o del universo.

Todo hombre está donde está y es lo que es debido a sus hábitos, pensamientos y hechos. El propósito de esta filosofía es ayudar al individuo a cultivar la clase correcta de hábitos que lo llevarán desde el lugar donde se encuentra al lugar donde desea llegar.

Los hombres de ciencia y muchos hombres corrientes saben que la naturaleza mantiene siempre en perfecto balance todos los elementos de materia y energía; que el universo entero funciona con un estricto sistema de orden, y que sus hábitos, nunca se alteran por el comportamiento humano. Existen cinco realidades del universo y estas son: (1) el tiempo, (2) el espacio, (3) la energía, (4) la materia, y, (5) la inteligencia. Siendo la última la que moldea las otras realidades en un sistema de orden basado en *hábitos fijos*.

Estos son los materiales de construcción de la naturaleza con los cuales se puede crear tanto un grano de arena como la estrella más grande de universo, y cualquier otra cosa conocida por el hombre o que el hombre pueda concebir.

Estas son las realidades conocidas. Sin embargo, no todo el mundo es consciente del hecho de que la Ley universal de la fuerza del hábito constituye una aplicación de la Energía por medio de la cual la Naturaleza mantiene la relación entre los átomos de la materia, las estrellas y los planetas en continuo estado de movimiento hacia delante, hacia un destino desconocido. En esta fuerza están implicadas las estaciones del año, el ciclo del día y la noche, la salud y la enfermedad. La Ley universal de la fuerza del hábito es el medio a través del cual todos los hábitos y todas las relaciones humanas se mantienen en diferentes grados de permanencia, y también la forma como el pensamiento puede

transformarse en su equivalente material en respuesta a los deseos y a los propósitos de los individuos.

Estas son verdades demostrables y afortunada es la hora en que uno descubre la verdad contundente de que el hombre es únicamente un instrumento a través del cual poderes superiores a él se proyectan a sí mismos. La totalidad de esta filosofía está diseñada para conducirlo a uno a ese importante descubrimiento y lograr que a través de ese conocimiento uno *actúe en armonía con esas fuerzas invisibles del universo que lo pueden conducir al lado exitoso del río de la vida*.

La hora de este descubrimiento deberá conducirlo a uno a obtener la Llave maestra de la riqueza.

La Ley universal de la fuerza del hábito es el controlador de la naturaleza mediante el cual se coordinan, organizan y administran de forma ordenada las demás leyes naturales. Por consiguiente es la más importante de todas estas.

Las estrellas y los planetas se mueven con tal precisión que los astrónomos pueden predecir con exactitud la ubicación de unos con respecto a los otros hasta con años de anticipación.

También vemos las estaciones del año ir y venir con regularidad incambiable.

Vemos que una secuoya crece de una pequeña semilla y un pino proviene de la semilla de su ancestro. De la semilla de una secuoya nunca crece un pino ni viceversa. Sabemos que nada ocurre si no tiene un precedente en algo similar que lo preceda, que la naturaleza y la propia mente de uno produce frutos según su género, tal como el fuego produce humo.

La Ley universal de la fuerza del hábito es el medio por el cual todo ser vivo se ve obligado a llegar a ser parte de las influencias del entorno en el cual vive.

Por lo tanto, resulta evidente que el éxito conlleva a alcanzar más éxito, y lo contrario también es cierto, el fracaso conduce a más fracasos. Esta es una verdad que ha sido conocida por mucho tiempo, aunque pocos han entendido la causa subyacente de este fenómeno.

Es bien sabido que una persona que haya experimentado el fracaso puede alcanzar nuevamente el éxito si se asocia con aquellos que piensan y actúan en términos de éxito. Sin embargo, no todo el mundo sabe que esto se debe a que la acción de la Ley universal de la fuerza del hábito transmite la "conciencia del

éxito" de la mente del hombre exitoso a la mente del hombre que no ha experimentado el éxito.

Cuando dos mentes se asocian surge una tercera mente dirigida por la más fuerte de las dos. La mayoría de los hombres exitosos saben esto y admiten con franqueza que su éxito empezó por su asociación estrecha con alguna persona que tenía una actitud mental positiva, de la cual consciente o inconscientemente apropiaron.

La Ley universal de la fuerza del hábito es silenciosa, invisible e imperceptible a los cinco sentidos. Esa es la razón por la cual no ha sido tan reconocida y a ello se debe que la mayoría de los hombres no descubran las fuerzas intangibles de la naturaleza ni los principios abstractos. Sin embargo, tales intangibles y abstractos, representan los verdaderos poderes del universo y son la verdadera base de todo lo que es tangible y concreto, es decir, la fuerza de la cual se deriva lo tangible y lo concreto.

Comprender el principio de la Ley universal de la fuerza del hábito permite entender la explicación de Emerson en su ensayo sobre la compensación.

De la misma manera Sir Isaac Newton se acercó a la comprensión de esta ley cuando descubrió la Ley de la gravedad. Y si él hubiera ido un poco más allá de su hallazgo hubiera comprendido la mismísima ley que sostiene a nuestro pequeño planeta en el espacio y lo relaciona sistemáticamente con los otros planetas tanto en tiempo como en espacio; la misma ley que relaciona a los seres humanos unos con otros y relaciona a cada individuo consigo mismo a través de sus propios *hábitos de pensamiento*.

La expresión "la fuerza del hábito" se explica a sí misma. Es una fuerza que actúa a través de hábitos establecidos. Todo otro ser vivo, a diferencia del hombre vive, se reproduce y cumple su misión en la tierra en respuesta directa a la fuerza del hábito, la cual comúnmente llamamos "instinto".

Al hombre es al único que se le ha dado el privilegio de elegir sus hábitos de vida, los cuales fija a través de patrones de pensamiento —el único privilegio que se le ha dado al individuo de tener control completo.

Cuando un hombre piensa en términos de limitaciones autoimpuestas de temor y duda, de envidia, codicia y pobreza, la Ley universal de la fuerza del hábito transforma estos pensamientos en su equivalente material. Lo mismo

sucede cuando un hombre piensa en términos de abundancia y plenitud, la misma Ley de la fuerza del hábito transforma esos pensamientos en la realización física equivalente.

De esta manera uno puede controlar su destino de forma asombrosa. Y esto se logra a través de ejercer el privilegio de dar forma a sus propios pensamientos. Sin embargo, una vez que estos pensamientos han dado forma definitiva a la senda por la que se ha de transitar, la Ley de la fuerza del hábito los hace permanentes y así continuarán hasta cuando sean reemplazados por patrones de pensamiento *diferentes* que resulten *más fuertes* que los anteriores.

Así llegamos a la consideración de una de las verdades más profundas; el hecho de que la mayoría de los hombres que alcanzan los mayores niveles de éxito rara vez lo alcanzan sin antes haber experimentado algún tipo de tragedia o emergencia que haya tocado lo más profundo de ser y los haya reducido a la circunstancia de la vida que muchos llaman "fracaso".

La explicación para este fenómeno es fácilmente reconocible para quienes entienden la Ley universal de la fuerza del hábito, y es que consiste en el hecho de que tales tragedias y desastres sirven para romper los hábitos establecidos del hombre —hábitos que probablemente lo condujeron a los resultados inevitables del fracaso, rompiendo así el sostén de esa fuerza de hábito negativa y formulando nuevos y mejores hábitos.

La guerra interior

Las guerras surgen por las desavenencias en las relaciones de los hombres. Tales desavenencias son el resultado de los pensamientos negativos de los hombres, los cuales se intensifican hasta alcanzar *proporciones desmedidas*. El espíritu de un país es la suma total de los hábitos de pensamiento dominante de su pueblo.

Lo mismo aplica para los individuos, ya que el espíritu del individuo se determina por sus hábitos de pensamiento dominantes. La mayoría de los individuos están en guerra de una forma o de otra. Se hallan en conflicto con sus propios pensamientos y emociones. Se hallan en pugna en sus propias relaciones familiares así como en sus relaciones laborales y sociales.

Reconozca este hecho y entenderá el verdadero poder y los beneficios que se hacen disponibles a aquellos que aplican la *Regla áurea*. Esta maravillosa regla

le ahorrará muchos conflictos personales.

También estará en posición de entender el verdadero propósito y los beneficios del Propósito mayor definido, porque una vez que ese propósito se haya adherido a la conciencia, a través de los hábitos de pensamiento, será respaldado por la Ley universal de la fuerza del hábito y será llevado a su conclusión lógica, por medio de cualquier forma práctica que sea conveniente.

La Ley universal de la fuerza del hábito no le indica al individuo qué meta debe ponerse. Tampoco le dicta al individuo si sus pensamientos han de ser positivos o negativos. Más bien, actúa sobre los hábitos que haya cultivado el individuo y los materializa en su equivalente físico a través de una inspiración que motiva a la acción.

La Fuerza del hábito no sólo fija los hábitos de pensamiento de los individuos, sino que también fija los hábitos de los pensamientos de grupos y masas de personas. Y esto lo hace de acuerdo con el patrón de la preponderancia establecida por los pensamientos dominantes.

La misma regla aplica al individuo que piensa y habla de la enfermedad. Al principio el individuo es considerado como hipocondríaco, es decir, alguien que imaginariamente sufre de enfermedades. Sin embargo, cuando el hábito se hace constante, la enfermedad aparece a través de algún tipo de manifestación física. El hábito de la fuerza hace posible esto. Porque es un hecho verídico que cualquier pensamiento que se tenga en la mente a través de la repetición empieza a transformarse inmediatamente en realidad a través de cualquier medio posible.

Y es muy triste considerar que tres cuartas partes de las personas que tienen pleno acceso a los beneficios que ofrece un país como el nuestro, anden por la vida en necesidad y pobreza; y no es difícil concluir que la razón para ello subyace en el principio de la Ley universal de la fuerza del hábito.

La pobreza es el resultado de la *pobreza de actitud* que nace de pensar en términos de pobreza, del temor a la pobreza y de andar hablando de la pobreza.

Si usted desea alcanzar la abundancia, dé órdenes a la parte subconsciente de su mente para que produzca la abundancia. Desarrolle una actitud de prosperidad; verá como muy pronto su situación económica mejora.

Primero viene la "concientización" de lo que se desea, luego le sigue la

manifestación mental o física del deseo. La "concientización" es responsabilidad suya. Es algo que debe hacer a través de sus pensamientos o meditación diarios. De esta forma uno se conecta al poder del Creador de todas las cosas.

"He llegado a la conclusión," dijo el gran filósofo, "de que la aceptación de la pobreza y la aceptación de la mala salud constituye una falta de Fe".

La gente a veces habla mucho acerca de la Fe, pero sus acciones desmienten sus palabras. La Fe es un estado mental que puede convertirse en permanente mediante acciones. Simplemente creer no es suficiente, porque el gran escritor dijo: "La Fe sin obras está muerta en sí misma".

La Ley universal de la fuerza del hábito es la propia creación de la Naturaleza. Es el principio universal a través del cual el orden y la armonía ejercen acción en el universo; desde la estrella más gigante, hasta el átomo más pequeño de la materia.

Es una fuerza que está al alcance tanto del débil como del más fuerte, tanto del rico como al pobre, tanto para el enfermo como para el que se encuentra bien. Suministra la solución a todos los problemas del hombre.

El mayor propósito de los diecisiete principios de esta filosofía es el de ayudar al individuo a adaptarse al poder de la Ley universal de la fuerza del hábito, adquiriendo autodisciplina en la formación de hábitos de pensamiento.

Los diecisiete elementos de la Llave maestra

Ahora, hagamos una breve descripción de estos principios de modo que entendamos su relación con la Ley universal de la fuerza del hábito. Veamos cómo se entrelazan estos principios para formar la Llave maestra que abre la puerta a la solución de todos los problemas.

(a) EL HÁBITO DE IR UNA MILLA EXTRA

Este principio ocupa el primer lugar porque ayuda a acondicionar la mente para rendir un servicio útil. La aplicación de este principio prepara el camino para el segundo principio.

(b) LA CLARIDAD DE PROPÓSITO

Con la ayuda de este principio uno puede dar dirección organizada al principio de Ir una milla extra y se asegura de ir en la dirección de su Propósito mayor definido, llegando a ser acumulativo en sus efectos. La aplicación de

estos dos principios puede llevarlo a uno muy lejos en la escalera del logro. Sin embargo, quienes tienen metas mayores en la vida, necesitarán de mucha más ayuda a lo largo del camino, y esta ayuda se obtiene a través de la aplicación del tercer principio.

(c) LA MENTE MAESTRA

A través de la aplicación de este principio uno empieza a experimentar una nueva sensación de poder que no está disponible a la mente individual, ya que ayuda a superar las propias deficiencias personales y le suministra, cuando es necesario, la porción de conocimiento combinado de la humanidad que ha sido acumulado a través de las épocas. Sin embargo, este sentido de poder no será completo si no se recibe la guía del cuarto principio.

(d) LA FE APLICADA

Aquí el individuo empieza a sintonizarse con los poderes de la Inteligencia infinita. Este es un beneficio disponible únicamente para quienes han acondicionado su mente para ello. Aquí el individuo empieza a tomar posesión completa de su propia mente y a dominar sus temores, preocupaciones y dudas, al reconocer su unicidad con la fuente de tal poder.

A estos cuatro principios se les ha llamado apropiadamente "los cuatro grandes", dado que están en condición de suministrar más poder del que un hombre promedio suele necesitar para alcanzar las grandes alturas de logro personal. Estos principios son apropiados únicamente para quienes tienen otras cualidades necesarias para alcanzar el éxito como las que suministra el quinto principio.

(e) UNA PERSONALIDAD AGRADABLE

La personalidad agradable le permite a un hombre venderse a sí mismo y sus ideas apropiadamente ante otras personas. Por lo tanto, es esencial para quienes desean convertirse en la influencia guiadora en una relación de la Mente maestra. No obstante, observe cuidadosamente como los principios anteriores tienden a forjar en uno una personalidad agradable.

Los cinco principios anteriores pueden suministrártelos a uno poder personal formidable; sin embargo, no un poder suficiente para blindarlo contra la derrota. La derrota es una circunstancia que todo hombre experimenta muchas veces en la vida. De allí la necesidad de entender y aplicar el sexto principio.

(f) EL HÁBITO DE APRENDER DE LA DERROTA

Observe que este principio comienza con la palabra "hábito", lo que significa que la derrota debe ser aceptada como algo habitual. En este principio los hombres encuentran suficiente inspiración para hacer un nuevo inicio cuando sus planes se desbaratan, lo cual puede ocurrir una y otra vez.

Ahora observe cuánto se ha incrementado la fuente del poder personal a través de la aplicación de estos principios. Aquí el individuo sabe hacia donde se dirige en la vida. También ha logrado la cooperación amistosa de aquellos que le pueden prestar un servicio útil para el logro de sus metas. Ha desarrollado una personalidad agradable asegurándose la continua cooperación de otros. También ha cultivado el arte de acudir a la fuente de Inteligencia infinita y ha aprendido a desplegar su poder a través de la fe aplicada. De igual manera, ha aprendido a convertir las piedras de tropiezo que encuentra en su camino, en piedras de apoyo para continuar su viaje. No obstante, a pesar de todos estos beneficios, el hombre cuyo Propósito mayor definido lo guía hacia niveles mayores de logro personal, llegará muchas veces al punto donde necesitará los beneficios del siguiente principio.

(g) LA VISIÓN CREADORA

Este principio le permite a uno mirar al futuro y evaluarlo en comparación con el pasado. Le permite diseñar nuevos y mejores planes para alcanzar sus metas y sueños a través del taller de la imaginación. Y aquí, por primera vez, quizás, el hombre descubre su sexto sentido y empieza a derivarlo de un conocimiento que no está disponible a través de las fuentes organizadas de conocimiento y experiencia humanas. Sin embargo, a fin de asegurarse de darle un uso práctico a este beneficio deberá acoger y aplicar el octavo principio.

(h) LA INICIATIVA PERSONAL

Este es el principio que inicia la acción y la conduce hacia propósitos definidos. Lo protege a uno de los destructivos hábitos de la dilación, la indiferencia y la pereza. Un enfoque de aproximación a este principio es entender que en relación con los siete principios anteriores es el "precursor de los hábitos", ya que ningún principio puede convertirse en hábito excepto por el despliegue de la iniciativa personal. La importancia de este principio también puede ser evaluada por medio de reconocer el hecho de que es el único recurso mediante

el cual un hombre puede ejercer pleno y completo control sobre la única cosa que el Creador le ha dado control, a saber, *el poder de sus propios pensamientos*.

Los pensamientos no se organizan ni dirigen solos. Necesitan guía, inspiración y ayuda, la cual puede darse a través de la propia iniciativa personal.

Con todo, la iniciativa personal pudiera estar mal enfocada. Por lo tanto, necesita de orientación suplementaria, la cual está disponible a través del noveno principio.

(i) PENSAR CORRECTO

El pensar correcto no lo protege únicamente de enfocar equivocadamente la iniciativa personal, también hace que se eviten cometer errores de juicio, se tengan conjeturas equivocadas y se tomen decisiones apresuradas. De igual forma, lo protege a uno de la influencia de sus propias *emociones que pudieran resultar lesivas*. Todo lo anterior, se logra atemperar utilizando las facultades de la razón, lo que comúnmente la gente llama "usar la cabeza".

Así el individuo que domina estos nueve principios se halla en posesión de un poder tremendo. No obstante, el poder personal puede, y con frecuencia sucede, convertirse en un poder peligroso. Sin embargo, eso no ocurrirá si se aplica el décimo principio.

(j) LA AUTODISCIPLINA

La autodisciplina no puede adquirirse únicamente con pedirla; tampoco puede alcanzarse de la noche a la mañana. Más bien, es el resultado del desarrollo de hábitos bien establecidos y bien cuidados, y en muchos casos se adquiere después de muchos años de esfuerzo cultivado. Aquí es donde la fuerza de la voluntad entra en acción, porque *la autodisciplina nace de la voluntad*.

Por falta de autodisciplina en el ejercicio de su poder miles de hombres han experimentado la derrota, pese a haber alcanzado el éxito por la aplicación de los nueve principios anteriores. Y por la misma causa, muchos hombres han conducido a otros a la derrota.

Este principio, cuando se aplica y se domina, le da a uno control absoluto sobre su más grande enemigo, ¡uno mismo!

Pero para cultivar la autodisciplina uno debe cultivar el onceavo principio.

(k) LA CONCENTRACIÓN DE ESFUERZO

El poder de la concentración es también un producto de la voluntad. Está tan estrechamente relacionado con la autodisciplina que a los dos juntos se les llama "los gemelos." A través de la concentración se impide que las energías se desperdicien y permite que la mente se mantenga enfocada en el objeto del Propósito mayor definido hasta cuando la sección de la mente subconsciente del cerebro lo asume y lo convierte en el equivalente físico a través de la Ley universal de la fuerza del hábito. Es el ojo de la cámara de la imaginación a través del cual se registra en la sección de la mente subconsciente el bosquejo detallado de las metas y propósitos del individuo. Por ello es tan indispensable.

Ahora bien, mire retrospectivamente y vea cuánto poder personal se ha alcanzado por medio de la aplicación de los once principios. Sin embargo, estos no son suficientes para asumir toda circunstancia en la vida, porque hay ocasiones en las que uno necesita de la cooperación amistosa de muchas personas; como sucede en el caso de los clientes en un negocio, o los votos para la elección de un cargo público; lo que nos lleva a considerar el principio número doce.

(l) LA COOPERACIÓN

La cooperación difiere del principio de Mente maestra en el sentido de que es una relación humana necesaria y puede tenerse sin tener que formar una alianza con otros sobre la base de la fusión de las mentes para alcanzar un propósito definido.

Sin la cooperación de otros uno no puede alcanzar el éxito en las altas esferas del logro personal. Esto se debe a que la cooperación es un medio de mayor valor por medio del cual uno puede extender el espacio que ocupa en las mentes de otros, lo que se conoce comúnmente como la "buena voluntad". La cooperación amistosa hace que los clientes regresen y se conviertan en compradores habituales. Por lo tanto, este es un principio que definitivamente debe hacer parte de la filosofía del hombre exitoso, sin importar la ocupación en la que se desempeñe.

La cooperación se alcanza más fácil y con buena disposición por medio de la aplicación del siguiente principio.

(m) EL ENTUSIASMO

El entusiasmo es un estado de ánimo contagioso que le permite a uno obtener la cooperación de otros, pero más relevante aún, inspira al individuo a

exteriorizar el poder de su propia imaginación. También impulsa a la acción en la expresión de la iniciativa personal y conduce a cultivar el hábito de la concentración de esfuerzos. Adicionalmente, es una de las cualidades más importantes de una personalidad agradable lo que favorece también la aplicación del principio de Ir una milla adicional. Aún más, el entusiasmo da fuerza y convicción a la palabra hablada.

El entusiasmo es producto de la *motivación*. Sin embargo, es difícil conservarlo sin la ayuda del siguiente principio.

(n) EL HÁBITO DE LA BUENA SALUD

La buena salud suministra un lugar de morada apropiado para la operación de la mente. De modo que es esencial para el éxito duradero, asumiendo que la palabra "éxito" abarca todos los requisitos de la felicidad.

De nuevo aquí la palabra "hábito" se vuelve prominente ya que la buena salud comienza con la "conciencia hacia la salud", la cual se cultiva con buenos hábitos de vida, sustentados con autodisciplina.

La buena salud es la base para el entusiasmo, y el entusiasmo promueve la buena salud; de modo que ambos son como la gallina y el huevo, nadie sabe cuál vino primero, pero todo el mundo sabe que cada uno es esencial para la existencia del otro. Así son la salud y el entusiasmo. Ambos son esenciales para el progreso y la felicidad.

Ahora, haga el inventario de nuevo y contabilice los dividendos que el individuo ha obtenido a través de la aplicación de estos catorce principios. En este momento ya ha alcanzado proporciones que sobrepasan a la imaginación. Sin embargo, no son suficientes para protegerlo a uno del fracaso. Por lo tanto, debemos agregar el siguiente principio.

(o) CONTROL DEL TIEMPO Y DEL DINERO

¡Qué dolor de cabeza produce cuando uno habla del control del tiempo y del dinero! Casi todo el mundo desea poder usar su tiempo y su dinero libremente. Sin embargo, hablar de conservarlos y administrarlos, ¡jamás! No obstante, la independencia y la libertad física y mental, los dos grandes deseos de la humanidad, no pueden ser realidades duraderas sin adoptar la estricta disciplina de un sistema de administración de estos dos elementos. De modo que este principio se convierte en una necesidad esencial de la filosofía del logro

individual.

Ya estamos alcanzando los últimos principios del logro personal. Hemos aprendido cuáles son las fuentes de poder y cómo podemos conectarnos a ellas y utilizarlas para alcanzar el logro de nuestras metas. Y ese poder es tan grande que nadie puede resistirse a querer alcanzarlo, salvo que uno lo use imprudentemente para perjuicio propio y de otros. De modo que, para guiar apropiadamente el uso del poder es necesario agregar el siguiente principio.

(p) LA REGLA DE ORO APLICADA

Observe el énfasis en la palabra "aplicada". El asunto es que simplemente creer en lo sabio de la Regla de oro no es suficiente. Para que sea de beneficio duradero y para que ésta le sirva a uno de guía confiable, en el despliegue del poder personal, debe ser aplicada sobre la base del hábito, en todas las relaciones humanas.

Esto parece como si fuera una orden. Pero los beneficios que se obtienen de la aplicación de esta sabia regla merecen la pena. Y se deben hacer todos los esfuerzos necesarios para convertirla en un hábito. Las penalidades y los fracasos que se tienen cuando no se aplica esta regla son demasiados para mencionarlos aquí.

Ahora, hemos alcanzado el último principio necesario para obtener poder personal. Ya nos hemos asegurado lo suficiente para evitar que se use de manera incorrecta. Lo que necesitamos de aquí en adelante es asegurarnos de tener los medios para que se convierta en permanente durante toda la vida. Hemos llegado al clímax de esta filosofía. Aquí está el principio por medio del cual uno puede alcanzar su ansiado tesoro. He aquí el principio número diecisiete de esta filosofía.

(q) LA FUERZA DEL HÁBITO

La Ley universal de la fuerza del hábito es el principio mediante el cual todos los hábitos se hacen permanentes en diversos grados. Como se dijo, es el principio que controla a esta entera filosofía. Todos los demás principios de esta filosofía hacen parte intrínseca de este gran principio. Este es el principio que controla todas las leyes naturales del universo. Es el principio que suministra *fijación al hábito* en la aplicación de los principios que le preceden en esta filosofía. Este es el factor principal que incide en el acondicionamiento de la

mente del individuo para el desarrollo de la “conciencia hacia la prosperidad” que es tan esencial para alcanzar el éxito personal.

La simple comprensión de los diecisésis principios anteriores no conduce a nadie a alcanzar el logro personal. Los principios deberán ser entendidos y aplicados como un hábito estricto, recordando que el hábito es la obra de la Ley universal de la fuerza del hábito.

La fuerza del hábito es sinónimo del Gran río de la vida, al cual nos hemos referido en numerosas ocasiones. Éste consiste en potencialidades positivas y negativas, como sucede con todas las demás formas de energía.

A la aplicación negativa de este principio se le conoce como el “ritmo hipnótico”, dado que tiene un efecto hipnótico en todo lo que toca, y podemos ver sus efectos, de una forma o de otra, en todo ser humano.

Ése es el medio por el cual la “conciencia hacia la pobreza” se convierte en un hábito.

Es el promotor de todos los hábitos como el temor, la envidia, la codicia, la venganza, y el deseo de conseguir las cosas sin dar nada a cambio.

Fija los hábitos de la desesperanza y la indiferencia.

Fija el hábito de la hipocondría, mediante el cual millones de personas sufren durante toda su vida de enfermedades imaginarias.

También es el promotor de la “conciencia hacia el fracaso”, que socava la confianza de millones de personas.

En resumen fija todos los hábitos negativos, sin importar de cuáles sean estos o sus efectos. Es el lado del “fracaso” del gran Río de la vida.

El lado “exitoso” del río de la vida —el lado positivo— fija todos los hábitos constructivos, como pueden ser el hábito de la claridad de propósito, el hábito de ir una milla extra, el hábito de aplicar la Regla de oro en las relaciones humanas, y todos los otros hábitos que uno debe desarrollar y aplicar a fin de obtener los beneficios de los diecisésis principios anteriores de esta filosofía.

Cómo reforzar los hábitos

Ahora examinemos la palabra “hábito”.

El diccionario Webster's da a esta palabra muchas definiciones, entre ellas se encuentran: “El hábito implica una disposición o una tendencia fundamentada en la repetición; la costumbre sugiere el hecho de la repetición más que la

tendencia a repetir; uso (aplica sólo a un grupo considerable de personas) agrega la implicación de aceptación durante un tiempo largo o de una posición; tanto la costumbre como el uso con frecuencia sugieren autoridad; hacemos muchas cosas mecánicamente por la fuerza del hábito”.

La definición del diccionario continúa con más información; sin embargo, en ninguna parte se describe a la ley que fija todos los hábitos. Sin duda que esta omisión se debe a que los editores del diccionario desconocían la Ley universal de la fuerza del hábito. No obstante, observamos un detalle significativo en la definición del diccionario —la palabra “repetición”. Esta definición es importante porque describe la forma como comienza un hábito.

El hábito de la Claridad de propósito, por ejemplo, se convierte en un hábito a través de la repetición del pensamiento de ése propósito. Cuando se somete *repetidamente* un pensamiento a la imaginación junto con un ardiente anhelo de alcanzarlo, la mente diseña el plan para materializar ese deseo. Lo mismo debe ocurrir cuando se aplica el hábito de la fe en conexión con un deseo, debe hacerse tan intensa y repetidamente hasta que uno logre visualizarse a sí mismo en posesión del objeto de su deseo, hasta *antes de literalmente alcanzarlo*.

El desarrollo voluntario de hábitos positivos invita a la aplicación de la autodisciplina, la persistencia, la fuerza de voluntad y la Fe, cualidades que despliega la persona que ha asimilado los diecisésis principios anteriores de esta filosofía.

El desarrollo voluntario de hábitos positivos es en sí mismo autodisciplina manifestada en su forma más noble y sublime.

Todos los hábitos positivos que se cultivan de forma voluntaria son el producto de la fuerza de voluntad, y normalmente se cultivan con el objetivo de alcanzar un logro específico. *Se originan del individuo*, no de la Ley universal de la fuerza del hábito. Estos deben afianzarse en la mente a través de la repetición de pensamientos y acciones; hasta el momento en que sean adoptados y fijados por la Ley universal de la fuerza del hábito y entonces operen de forma automática.

La palabra hábito es muy importante en relación con la filosofía del logro individual. Representa la verdadera explicación a la condición del hombre en

términos económicos, sociales, profesionales y espirituales. Estamos donde estamos, y somos lo que somos debido a nuestros hábitos adquiridos. Y podemos aspirar a estar en otro lugar y lograr ser otro tipo de personas que deseemos, solo si desarrollamos y mantenemos en vigor nuestros *hábitos voluntarios*.

Por consiguiente, podemos ver que esta filosofía conduce inevitablemente al entendimiento y a la aplicación de la Ley universal de la fuerza del hábito —el poder que permite hacer permanente todos los hábitos.

El mayor objetivo de los dieciséis principios precedentes es de ayudar al individuo a desarrollar una forma de hábito particular y muy especializado, necesario para *tomar plena posesión de su propia mente*. Ello también, debe convertirse en un hábito.

El poder de la mente siempre está activamente relacionado con un lado del río de la vida o con el otro. El propósito de esta filosofía es permitirle a uno desarrollar y mantener hábitos de pensamiento y de acción donde la mente esté concentrada en el lado del río que corresponde al éxito. Esta es la esencia de la filosofía.

La apropiación y dominio de la filosofía, como cualquier otra cosa deseable, tiene un precio definido que debe pagarse antes de poder empezar a gozar de sus beneficios. Ése precio, entre otras cosas, consiste en la eterna vigilancia, la determinación, la persistencia y la voluntad de hacer que la vida le pague a uno en los términos que uno establezca, en vez de aceptar sustitutos de pobreza, miseria y desilusión.

Existen dos formas de relacionarse con la vida.

Una es la de jugar el papel de caballo mientras la vida monta. La otra es la de llegar a ser el jinete mientras la vida hace el papel del caballo. La elección de llegar a ser el caballo o el jinete es un privilegio que corresponde a cada individuo; sin embargo, lo que viene a continuación también es cierto: Si uno no elige ser el jinete de la vida, seguramente se verá forzado a desempeñar el papel de caballo. La vida o monta o es montada. No hay posición neutra.

El "ego" y la fuerza del hábito

Como estudiante de esta filosofía usted seguramente estará interesado en dominar el método mediante el cual se transforma el poder del pensamiento en

su equivalente físico. También le interesará aprender sobre cómo relacionarse con otros en un vínculo de armonía.

Infortunadamente nuestras escuelas y colegios han permanecido silenciosas respecto a estas dos necesidades tan importantes. "Nuestro sistema educativo", dijo el doctor Henry C. Link, "se ha concentrado en el desarrollo mental y ha descuidado enseñar hábitos personales y emocionales de rectitud".

La observación del señor Link es totalmente válida. El sistema de educación pública ha fallado respecto a su obligación de instruir en estas áreas. Esto en parte se debe a que la Ley universal de la fuerza del hábito fue revelada recientemente, y todavía no ha sido conocida por la gran masa de educadores.

Todo el mundo sabe que prácticamente todo lo que hacemos, desde cuando aprendemos a hablar, es el resultado de un hábito. Nuestra manera de comer y de beber son hábitos. Nuestras actividades sexuales son el resultado de un hábito. Nuestras relaciones con otros, sean positivas o negativas, son el resultado de los hábitos. No obstante, pocas personas entienden cómo o por qué se forman los hábitos.

Los hábitos se relacionan inseparablemente con el ego. Por lo tanto, consideremos por un momento el asunto del ego y cómo ha sido considerado de forma errónea. En primer lugar, es bueno reconocer que el ego es el medio por el cual la fe y otros estados mentales funcionan.

A través de la explicación de esta filosofía se ha hecho gran énfasis en la diferencia entre la fe activa y la fe pasiva. También, es correcto mencionar que el ego es el medio de expresión de toda acción. Por lo tanto, debemos saber algo sobre su naturaleza y sobre sus alcances para que lo podamos utilizar apropiadamente. Debemos aprender a estimular el ego para que emprenda la acción, y debemos aprender a controlarlo y guiarlo para alcanzar metas concretas.

Por encima de todo, debemos deshacernos de la creencia popular de que el ego es una expresión de la vanidad. La palabra "ego" proviene del latín y significa "yo". También connota la influencia de una fuerza que puede ser utilizada como medio para transformar el deseo en fe, a través de la acción.

El poder malinterpretado del ego

El ego tiene incidencia en todos los factores de la personalidad de uno.

Por ende, el ego está sujeto a ser desarrollado, guiado y controlado a través de hábitos voluntarios. Hábitos que deliberadamente desarrollamos.

Un filósofo que dedicó toda su vida al estudio de la mente y del cuerpo humano, suministró una ayuda práctica para el estudio del ego, cuando dijo: su cuerpo, esté vivo o muerto, está compuesto de millones de diminutas energías que nunca mueren.

Estas energías son individuales y separadas, y en ocasiones actúan con un cierto grado de armonía.

El cuerpo humano es un mecanismo de vida, en capacidad de controlar, aunque no esté acostumbrado a ello, todas sus fuerzas internas, con la excepción del hábito, el cual necesita ser cultivado y conducido a través del esfuerzo o de la influencia de alguna emoción, para lograr fines mayores.

Y nos complace saber que se ha determinado, a través de muchos experimentos que este poder de conducir y cultivar tales energías puede ser cultivado en toda persona y a un grado mayor.

El aire, la luz solar, el alimento y el agua que usted toma, son agentes de una fuerza que proviene del cielo y de la tierra. Las circunstancias que hacen posible la vida están abundantemente disponibles para todo el mundo. Y las oportunidades de llegar a convertirse en algo mejor están siempre ahí presentes.

Sin embargo, la humanidad está agobiada por tantas influencias, y desde tiempos inmemoriales, no se ha hecho ningún esfuerzo para controlar los impulsos que conducen al mundo. Siempre ha sido muy fácil, y eso sigue siendo cierto aún hoy, dejar que las cosas sigan como están, en vez de hacer algún esfuerzo por cambiarlas.

No obstante, la línea divisoria entre el éxito y el fracaso está trazada donde termina el deambular sin sentido. (Es allí donde la Claridad de propósito comienza).

Si usted se sienta y piensa por un momento, le sorprenderá descubrir cuánto de su vida ha sido simplemente el resultado de las circunstancias de la vida.

Observe a cualquier criatura viva, vea cuantos esfuerzos hace por prosperar. El árbol envía sus ramas en dirección al sol, y lucha por inhalar el aire; aún bajo tierra envía sus raíces en busca del agua y los minerales que necesita para alimentarse. A esto, muchos lo llaman vida inconsciente. Sin embargo, representa

una fuerza que viene de alguna fuente y opera con un propósito.

No hay ningún lugar en el planeta donde no haya energía.

El aire está tan cargado de energía que en el viento frío del norte despliega sus rayos boreales. Y cuando las nubes frías se encuentran con las calientes, las tormentas eléctricas llenan al hombre de reverencia. El agua es la unión líquida de dos gases y es cargada con energías eléctricas, mecánicas y químicas, cualquiera de las cuales pueden representar gran servicio o perjuicio al hombre.

Aún el hielo, en su fase más fría contiene energía, no se doblega, ni al estar congelado. Su fuerza ha quebrado en fragmentos montañas rocosas. La energía a nuestro alrededor, la bebemos en el agua, la comemos en los alimentos y la respiramos en el aire. Ninguna molécula química está libre de ella. Ningún átomo puede existir sin ella. Somos la combinación de muchas energías individuales.

El hombre está compuesto de dos fuerzas. Una es tangible, y se manifiesta a través del cuerpo físico, con sus millones de células, cada una dotada con inteligencia y energía. La otra fuerza es intangible, y se manifiesta a través del ego —el dictador organizado del cuerpo que controla los pensamientos y las acciones del hombre.

La ciencia nos habla de la porción tangible del hombre, que en promedio pesa unos 80 kilos y que está compuesto de diecisiete elementos químicos, que se distribuyen así:

95 libras de oxígeno
38 libras de carbono
15 libras de hidrógeno
4 libras de nitrógeno
4 ½ de calcio
6 onzas de cloro
4 onzas de azufre
3 ½ onzas de potasio
3 onzas de sodio
¼ onzas de hierro
2 ½ onzas de flúor

2 onzas de magnesio

1 1/2 onzas de silicio

Y pequeñas porciones de arsénico, yodo y aluminio.

Estas partes tangibles del hombre valen comercialmente muy poco y pueden comprarse en cualquier tienda de productos químicos.

Agregue a estos químicos un bien cultivado y adecuadamente organizado y controlado ego, y ahora las partes valdrán el precio que el dueño les quiera fijar. El ego es un poder que no se puede comprar a ningún precio. No obstante, puede desarrollarse y moldearse para alcanzar cualquier patrón de conducta deseado. El desarrollo tiene lugar cuando se incorporan hábitos organizados que se hacen permanentes a través de la Ley universal de la fuerza del hábito, que ejecuta los patrones de pensamiento que uno desarrolla a través del pensamiento controlado.

Una de las mayores diferencias entre los hombres que hacen aportes invaluables a la humanidad y los que simplemente ocupan un lugar en el espacio, tiene que ver con los egos. El ego es la fuerza detrás de todas las formas de acción humana.

El mayor deseo de las personas es la libertad de cuerpo y mente. Y ésta se hace disponible en proporción exacta al desarrollo y uso que uno hace del ego. Toda persona que se relacione apropiadamente con su propio ego puede gozar de la libertad en la proporción que desee.

El ego de una persona determina la forma en que se relaciona con otros. Más importante aún, determina la política bajo la cual un hombre se relaciona con su propio cuerpo y mente; allí es donde nacen todas las esperanzas, propósitos y objetivos que los individuos se fijan como destino en la vida.

El ego de un hombre es su mayor bien o su peor estorbo; eso dependerá de cómo se relacione él consigo mismo. El ego es la suma total de los hábitos de pensamiento de una persona; pensamientos que se adhieren a ella a través de la operación automática de la fuerza del hábito.

Toda persona altamente exitosa posee un ego bien disciplinado y altamente cultivado. Sin embargo, existe otro factor que se relaciona con el ego y que determina su capacidad para el bien o el mal —el autodominio necesario para transformar su poder en la realidad deseada.

Cómo entrenar el ego

El punto de inicio de todos los logros individuales consiste en un plan por medio del cual el ego se inspira y despierta una “conciencia hacia el éxito”. La persona que alcanza el éxito, lo hace a través de desarrollar su propio ego, impregnándolo con el objeto de su deseo, y despejándolo de toda forma de limitación, temor y duda, cosas que obstaculizan el poder del ego.

La autosugestión es el medio por el cual uno puede sintonizar su ego con la vibración deseada para promover el logro de su propósito deseado.

A menos que usted entienda el verdadero significado del principio de la autosugestión no podrá entender la parte más esencial de este análisis, ya que el poder del ego se obtiene enteramente por la aplicación de la autosugestión.

Cuando la autosugestión alcanza el estatus de fe, el ego se convierte en un poder ilimitado.

El ego se mantiene vivo y activo a través de alimentación constante. Como el cuerpo físico, el ego no puede subsistir sin alimento.

Debe alimentarse con Claridad de propósito.

Debe alimentarse con Iniciativa personal.

Debe alimentarse con Acción continua, a través de planes bien organizados.

Debe ser apoyado con entusiasmo.

Debe ser nutrido con Atención controlada, enfocada hacia alcanzar un fin específico.

Debe ser controlado y dirigido a través de la autodisciplina.

Y debe ser apoyado con pensamientos precisos.

Ningún hombre puede dominar algo o a alguien si no domina primero su propio ego.

Ningún hombre puede expresarse en términos de abundancia si la mayoría de sus pensamientos están orientados hacia la pobreza. No obstante, no se debe pasar por alto que muchos hombres que han alcanzado gran riqueza, tuvieron sus inicios en la pobreza —un hecho que demuestra que éste (el temor a la pobreza), así como los demás temores pueden ser conquistados y erradicados.

En síntesis, el ego puede considerarse el compuesto de todos los principios del logro individual descritos en esta filosofía, combinado en una unidad de

poder, que puede ser enfocado para alcanzar algún fin específico por un individuo que tiene pleno control de su ego.

Mi deseo es que usted comprenda que el poder más importante a su disposición, que determinará si usted tiene éxito o fracasa, es el que se representa a través de su propio ego.

También es importante que usted se deshaga de aquella creencia desgastada que asocia el ego con el egoísmo, la vanidad y lo indecente, y que reconozca que el ego, cuando está separado del hombre, convierte al individuo en un ser sin valor, similar al valor que se obtiene por la venta de sus componentes químicos.

El sexo es la gran fuerza creativa del hombre. Está definitivamente asociado y hace parte importante del ego. Tanto el sexo como el ego obtuvieron su mala reputación del hecho de que ambos están sujetos a aplicación tanto constructiva como destructiva, y ambos han sido víctimas del abuso por parte de hombres ignorantes, desde el principio de la historia de la humanidad.

La persona egoísta, quien llega a hacerse irrespetuosa a causa de su ego, es alguien que no ha llegado a conocer cómo relacionarse con su ego de forma que le dé un uso constructivo.

La aplicación constructiva del ego se hace a través de las manifestaciones de las esperanzas, deseos, intenciones y planes de uno, y no por la vanidad egoísta. El lema de la persona que tiene su ego bajo control es, "Hechos más que palabras."

Los deseos de alcanzar la grandeza, de ser reconocido, de tener poder personal, son deseos saludables. Sin embargo, la propia proclamación personal sobre la grandeza de uno es una indicación de que uno no ha asumido pleno control de su ego, más bien, de que el ego ha tomado posesión de uno y esté seguro que tal proclamación de grandeza es un manto donde se esconde algún complejo o temor de inferioridad.

El ego y la actitud mental

Comprender la verdadera naturaleza del ego es comprender el verdadero significado del principio de la Mente maestra. Si este principio ha de prestarle buen servicio a usted, entonces los miembros de su alianza de la Mente maestra deberán estar en completa armonía con sus esperanzas, intenciones y

metas. Ninguno de ellos deberá estar en competencia con usted de manera alguna. Ellos deberán estar dispuestos a subordinar sus propios deseos y personalidades de manera plena para el logro de su propósito mayor en la vida.

Ellos deberán demostrar confianza en usted y en su integridad, y deben poder respetarle. Deberán estar dispuestos a reconocer sus virtudes y a atenuar sus faltas. Deberán estar dispuestos a permitirle a usted ser usted mismo, a vivir su propia vida en todo momento. Y por último, ellos deben poder recibir de usted alguna clase de beneficio que sea equivalente a ellos como lo es para usted.

Pasar por alto el último requisito significará el fin de la fuerza de su alianza de la Mente maestra.

Los hombres se relacionan unos con otros en diferentes circunstancias por alguna razón o motivo. No puede existir una relación humana permanente que no tenga un motivo o que tenga un motivo indefinido. El no reconocer este hecho les ha costado a muchos hombres la diferencia entre la penuria y la abundancia.

El poder que toma el control del ego y materializa sus pensamientos es la Ley universal de la fuerza del hábito. Esta ley no le asigna cualidad o cantidad al ego. Simplemente toma lo que encuentra y lo traduce en su equivalente físico.

Los hombres que alcanzan grandes logros son, y siempre han sido, aquellos que deliberadamente alimentan, moldean y controlan sus propios egos, y que no dejan nada a la casualidad en su vida.

Toda persona puede controlar y dar forma a su propio ego. Y desde ese momento en adelante no tiene más influencia en lo que sucede, ya que sucede lo mismo que ocurre con el labrador que planta la semilla. La ley inexorable de la fuerza del hábito hace que cada ser viviente perpetúe su especie, y así como un árbol crece de una semilla, sin requerir de la ayuda de nadie, así también la Ley universal de la fuerza del hábito traduce el cuadro que un hombre pinta de su ego en el equivalente físico correspondiente.

De estas declaraciones se desprende que aquí no solo estamos abogando por el desarrollo y control deliberado del ego, sino que también estamos advirtiendo que ningún hombre puede esperar alcanzar el éxito si no adquiere control sobre su propio ego.

Y a fin de evitar imprecisiones sobre lo que significa la expresión "ego

apropiadamente desarrollado", haremos una breve descripción de los factores que precisamente influyen en su desarrollo. Estos son:

Primero, uno debe aliarse con una o más personas que unirán sus mentes en un espíritu de perfecta armonía con un objetivo definido en mira. La alianza debe ser permanecer activa y progresiva.

La alianza debe estar compuesta de personas cuyas cualidades mentales y espirituales, y cuya educación, sexo y edad sean apropiadas para contribuir al éxito de la alianza. Por ejemplo, la alianza de Andrew Carnegie estaba compuesta por más de veinte hombres, cada uno de los cuales le aportó a la alianza cualidades, experiencia, educación, o conocimiento directamente relacionados con el objeto de la alianza.

Segundo, al asociarse con la clase de personas correctas uno debe adoptar un plan definido por medio del cual pueda alcanzar el objetivo de la alianza, y debe implementar en seguida un plan de acción. El plan puede consistir en un plan compuesto por la unión de los esfuerzos de todos los miembros del grupo de la Mente maestra.

Si resulta que un plan se vuelve improcedente, debe ser complementado o reemplazado por otros, hasta que se vea que funcione. No obstante, no se debe cambiar el propósito de la alianza.

Tercero, uno debe retirarse del rango de influencia de cualquier persona o circunstancia que tenga la menor tendencia de hacer que uno se sienta inferior o incapaz de lograr el objetivo de su propósito. Los egos positivos no crecen en entornos negativos. En este punto no hay excusas para transigencias y no aplicar esta recomendación resulta fatal para las posibilidades de éxito.

Se debe trazar muy claramente una línea divisoria entre uno y aquellos que ejerzan alguna forma de influencia negativa. Aquello sin importar los anteriores vínculos de amistad o las relaciones familiares que puedan existir.

Cuarto, uno debe cerrar la puerta muy bien a todo pensamiento de experiencia o circunstancia pasada que tienda a hacerlo sentir inferior o infeliz. Los egos fuertes y vitales no pueden desarrollarse, discurriendo en experiencias desagrables del pasado. Los egos vitales crecen en las esperanzas y en los deseos de los logros aún no alcanzados.

Los pensamientos son los ladrillos con los que se construye el ego. La fuerza

del hábito es el cemento que une a esos ladrillos de forma permanente. Cuando el trabajo finaliza, se refleja hasta el más mínimo detalle, la naturaleza de los pensamientos con el cual fue construido.

Quinto, uno debe alimentar su mente, de toda forma posible, con la materia del ego que esté cultivando. Por ejemplo, un autor deberá aprovisionar su estudio con obras de autores en su área de especialidad a los que él admire. Deberá llenar sus estantes de libros con material relacionado con su trabajo. Deberá indicarle a su ego, de toda forma posible, la imagen exacta de lo que espera alcanzar, ya que esa imagen es la que la ley de la fuerza de hábito tomará y transformará en su equivalente físico.

Sexto, el ego, apropiadamente desarrollado, siempre está bajo el control del individuo. No debe permitirse que el ego se hinche porque esto conduce inevitablemente al fracaso.

La egomanía se hace evidente cuando alguien quiere controlar a otras personas a la fuerza. Ejemplos de esto son Adolfo Hitler, Benito Mussolini y el Kaiser.

En el desarrollo apropiado del ego el lema de uno debería ser: "Ni mucho, ni poco". Cuando los hombres empiezan a ansiar controlar a otros, o empiezan a acumular grandes sumas de dinero que no pueden administrar constructivamente, están pisando un suelo peligroso. Este es un tipo de poder que crece sin dirección y pronto se hace inmanejable.

La naturaleza ha suministrado al hombre una válvula de seguridad a través de la cual desinfla el ego cuando se va más allá de su uso apropiado. Emerson la llamó la Ley de la compensación. Y funciona con precisión asombrosa.

Napoleón Bonaparte empezó a morir, el día que llegó a la isla de Santa Helena, bajo la influencia de un ego aplastado.

Las personas que se jubilan y cesan todo tipo de actividades, habiendo antes tenido vidas muy activas, por lo general se atrofian y mueren al poco tiempo, y si viven, experimentan una vida muy infeliz. Todo esto puede ser neutralizado por el uso apropiado del ego. Un ego saludable siempre está activo y bajo control.

Séptimo, el ego experimenta constantes cambios. Siempre está mejorando o empeorando, y ello depende de los hábitos de pensamiento de uno. Los

factores que inciden en el cambio son el tiempo y la Ley universal de la fuerza del hábito.

Tiempo de crecer

Ahora deseo llamar la atención respecto al Tiempo como factor determinante en la operación de la Ley universal de la fuerza del hábito. Tal como las semillas que se plantan requieren de tiempos precisos para su germinación, desarrollo y crecimiento, así también sucede con las ideas, los impulsos del pensamiento y los deseos que se plantan en la mente. Estos requieren de períodos de tiempo definidos durante los cuales la Ley universal de la fuerza del hábito les da vida y desarrollo.

No existe la manera de determinar cuánto es el Tiempo que se necesita para que un deseo se transforme en su equivalente físico. La naturaleza del deseo, las circunstancias y la intensidad del deseo, son factores que repercuten en el Tiempo que se necesita para que el deseo pase de la fase del pensamiento a la fase de la materialización.

El estado de ánimo conocido como fe actúa favorablemente para transformar los deseos en su equivalente físico. En algunos casos, la transformación ocurre casi instantáneamente.

El hombre tarda unos veinte años en madurar en sentido físico. Sin embargo, para madurar en sentido mental, lo que implica al ego, se requieren entre treinta y cinco y sesenta años. Este hecho explica porqué los hombres no acumulan grandes riquezas materiales; también porqué alcanzan registros sobresalientes en otras direcciones sólo hasta cuando están cerca de sus cincuenta años.

El ego, que puede inspirar a un hombre a adquirir riqueza material, es uno que primero debe aprender la autodisciplina; y es a través de esta cualidad que se adquiere confianza en sí mismo, claridad de propósito, iniciativa personal, imaginación y juicio sano; cualidades sin las cuales ningún ego puede adquirir o conservar riquezas en abundancia.

Estas cualidades se cultivan haciendo uso apropiado del tiempo. Observe que no decimos que se adquieren con el paso del tiempo. Más bien, mediante la operación de la Ley universal de la fuerza del hábito, los hábitos de pensamiento del individuo, sean estos positivos o negativos, sean de abundancia o de pobreza, moldean el patrón de su ego y allí se les da forma permanente,

determinando la naturaleza y el grado de desarrollo espiritual y material del individuo.

El ego antecede al éxito

A principios del año 1929, el año de la Gran Depresión, la dueña de un salón de belleza, prestó un cuarto en la parte de atrás de su negocio a un comerciante que necesitaba descansar. El hombre no tenía dinero, pero tenía considerable conocimiento sobre los métodos para fabricar cosméticos.

La dueña del salón le dio el lugar para descansar y le dio la oportunidad de pagarle el cuarto preparando los cosméticos que ella usaba en su negocio.

Pronto ambos entraron en una alianza de la Mente maestra, la cual resultó dándole a ambos independencia económica. Al principio, entraron en una sociedad donde se producían cosméticos, los cuales luego se vendían de casa en casa. La mujer proveía el dinero para la materia prima y el hombre hacía el trabajo de producción.

Después de algunos años, la alianza de Mente maestra entre los dos prosperó tan bien, que decidieron hacerla permanente por medio del matrimonio, a pesar de que existía una diferencia de más de veinte años de edad entre ellos.

El hombre había estado en la industria de los cosméticos la mayor parte de su vida adulta y nunca había tenido éxito. La joven dama escasamente se ganaba la vida en su salón de belleza. No obstante, la feliz combinación de los dos les dio un poder que ninguno de los dos conocían antes de la alianza. Así fue como ellos alcanzaron el éxito financiero.

Al inicio de la época de la Depresión fabricaban cosméticos en un pequeño salón y vendían personalmente sus productos de puerta en puerta. Al final de la Depresión, ocho años después, fabricaban sus cosméticos en una gran fábrica que compraron, y tenían más de cien empleados, y más de cuatrocientos representantes de ventas vendiendo los productos por todo el país.

Durante ese tiempo acumularon una fortuna de más de dos millones de dólares, a pesar del hecho de que comenzaron en los años de la Depresión cuando los cosméticos eran un lujo no tan fácil de vender.

Así superaron sus necesidades de dinero por el resto de sus vidas. Obtuvieron libertad financiera con exactamente el mismo conocimiento que tenían antes de formar la alianza de Mente maestra, cuando ambos sufrían las

penurias de la pobreza.

Desearíamos revelar los nombres de estas dos personas valiosas, pero las circunstancias de su alianza y la naturaleza del análisis que estamos haciendo lo hace impráctico. Así, nos sentimos libres de describir la fuente de su logro asombroso, analizando su relación desde el punto de vista de un analista imparcial que desea mostrar únicamente el cuadro de los hechos.

El motivo que asoció a estas dos personas en una alianza de Mente maestra fue definitivamente un asunto económico. La mujer anteriormente había estado casada con un hombre que no pudo proveer el sustento y que la abandonó cuando su hijo estaba pequeño. El hombre también había estado casado antes.

Hasta ahora no ha habido la menor indicación de la emoción del amor como el motivo para el matrimonio. El motivo fue completamente un mutuo deseo de alcanzar libertad económica.

El negocio y la costosa casa en la que la pareja vive se halla enteramente gobernada por el hombre mayor, quien sinceramente piensa que es el que las consiguió.

La casa está amoblada exquisitamente, y a nadie, ni siquiera a los invitados, se le permite sentarse en el piano o sentarse en las sillas de la sala, sin la invitación expresa del "amo y señor" de la casa.

El comedor principal, está amoblado con muebles ornamentados, lo que incluye una gran mesa que se habilita para ser usada en ocasiones de "estado". No se permite que la familia la utilice en otras ocasiones. Todos comen en la sala de desayunos. Y no se sirve nada en la mesa sino sólo el alimento de la preferencia del "amo".

También hay un empleado que atiende los jardines de la casa. No obstante, a él no se le permite cortar una flor sin la autorización del dueño de la casa.

Las conversaciones de la familia son dirigidas por el cabeza de la casa, y no se permite que nadie interrumpa, ni siquiera para hacer una pregunta o un comentario, a menos que él lo invite a hacerlo. Su esposa nunca habla, a menos que se le invite a hacerlo, y cuando lo hace, lo que dice es breve y bien pensado para no irritar al "amo".

El negocio está registrado y el hombre es el presidente de la compañía. Tiene una oficina amoblada con un escritorio especial hecho a mano y sillas

repujadas.

En la pared, frene al escritorio, hay un óleo pintado con su figura, el cual a veces mira durante largo tiempo, con ojos de aprobación.

Cuando habla del negocio, y particularmente de su asombroso éxito durante los años de la Depresión, el hombre asume el crédito del logro. Nunca menciona a su esposa en relación con el negocio.

Mientras tanto la esposa continúa con sus actividades diarias. No tiene oficina ni escritorio. A veces se le ve entre las trabajadoras, ayudándolas en alguna tarea, andando despreocupadamente como si fuera una de las empleadas.

El nombre el hombre aparece en cada una de las cajas de mercancía que sale de la fábrica. Está impreso con grandes letras en los camiones de reparto, y aparece en toda la papelería de la empresa, así como en la publicidad de la compañía. El nombre de la esposa brilla por su ausencia.

El hombre cree que construyó su negocio, que lo administra, que no pudiera funcionar sin él. La verdad es totalmente opuesta. Su ego construyó el negocio, lo administra, y el negocio pudiera operar bien o aún mejor sin su presencia, porque la verdad es que su esposa desarrolló ese ego, y ella pudo haber hecho eso mismo con cualquier otro hombre bajo circunstancias similares.

Con paciencia, con sabiduría y con predeterminación, la esposa de este hombre sumergió su personalidad en la de su esposo, y paso a paso alimentó su ego con la clase de alimento que removió todo vestigio de su complejo de inferioridad anterior, el cual nació de una vida de privaciones y fracasos. Ella hipnotizó a su esposo con la creencia de que él era el magnate del negocio.

Cualquier clase de ego que este hombre hubiera tenido antes de conocer a esta mujer había muerto de inanición. Pero ella revivió este ego, lo alimentó, lo nutrió y lo desarrolló convirtiéndolo en un poder de inmensas proporciones a pesar de su naturaleza excéntrica y falta de habilidad para los negocios.

En realidad, cada política comercial, cada movimiento, y cada nuevo paso del negocio son el resultado de las gestiones de la esposa, quien hábilmente planta en la mente de su esposo las ideas de modo que él cree que es su autor. La realidad es que ella es la mente detrás de la empresa, él simplemente, el que ejecuta las ideas. Pero la combinación es imbatible, como lo evidencian sus asombrosos logros financieros.

La forma en que esta mujer se ha mimetizado no sólo es prueba convincente de su autodominio, sino también de su sabiduría, porque probablemente ella sabía que no hubiera podido obtener los mismos resultados si hubiera estado sola, o si hubiera utilizado medios distintos a los que adoptó.

Esta mujer tuvo muy poca formación académica, y no tenemos idea de cómo o dónde aprendió tanto sobre el funcionamiento de la mente humana para fusionar su mente con la de su esposo para desarrollar el ego que él tiene. Quizás la respuesta esté en la intuición natural que muchas mujeres tienen. Sea lo que haya sido, ella hizo bien su trabajo y consiguió el objetivo que buscaba de alcanzar la seguridad económica.

El ego se debe alimentar y cuidar

Aquí hay evidencia de la mayor diferencia entre la pobreza y las riquezas consiste en un ego dominado por un complejo de inferioridad y uno que está influenciado por un sentimiento de superioridad. Este hombre mayor pudo haber muerto en la pobreza si no hubiera conocido a esta inteligente mujer que le alimentó el ego con pensamientos positivos y fortaleció su confianza en su habilidad de alcanzar la abundancia.

Este caso es uno de los muchos que se pudieran citar que demuestran que el ego se debe alimentar, organizar y dirigir para alcanzar fines específicos, si se desea alcanzar el éxito en cualquier ámbito de la vida.

La llave está en sus manos

Así que ahora usted tiene los diecisiete principios de la filosofía. ¡Estos son los que se necesitan para tomar posesión de la Llave maestra!

Ahora usted tiene posesión del conocimiento práctico que ha sido utilizado por los hombres exitosos que han existido desde el principio de la civilización hasta el presente.

Esta es una completa filosofía de vida. Suficiente para satisfacer todas las necesidades del hombre. Contiene el secreto para la solución de todos los problemas humanos. Ha sido expresada en términos sencillos para que todas las personas la puedan entender.

Tal vez usted no aspire a ser famoso internacionalmente, pero usted puede aspirar y debe aspirar a hacerse útil para ocupar el espacio en el mundo que su ego deseé.

Cada hombre llega a asemejarse a aquellos que hacen mayor impresión sobre su ego. Los seres humanos somos criaturas de imitación. Y de forma natural nos esforzamos por imitar a los héroes de nuestra elección. Esta es una tendencia natural y saludable.

De hecho, es muy afortunado el hombre cuyo héroe es una persona de gran fe, porque la admiración por un héroe atrae algo de la naturaleza del héroe que se admira.

Como conclusión, resumamos lo que se ha dicho acerca del ego y digamos que representa un espacio en el jardín de la mente donde uno puede desarrollar el estímulo que inspira la Fe activa, pero también puede ser un terreno fértil para producir los frutos negativos del temor, la duda, la indecisión, las cuales conducen al fracaso.

La cantidad de espacio que usted ocupe en el mundo es ahora un asunto de su elección. La Llave maestra de la riqueza está en sus manos. Ahora usted está frente a la puerta que lo separa de alcanzar el éxito que desea. La puerta no se abrirá si usted no intenta abrirla. Usted deberá utilizar la Llave maestra *haciendo suyos* los diecisiete principios de esta filosofía.

Ahora usted tiene a su disposición *una filosofía de vida completa*, suficiente para la solución de los problemas personales.

Es una filosofía de principios, cuya combinación ha sido la responsable de todo logro o llamado. Muchos seguramente han aplicado la filosofía exitosamente sin reconocer el nombre que le hemos dado a los diecisiete principios.

No se ha omitido ningún factor esencial para alcanzar el éxito. La filosofía los reúne y los describe con palabras y símiles fáciles de entender.

Es una filosofía de realidades que toca con muy pocas abstracciones y lo hace únicamente cuando es necesario. Está libre de términos académicos y frases técnicas que con frecuencia lo único que hacen es confundir al lector.

El propósito final de esta filosofía es facultarlo a uno, para que desde el mismo lugar donde se encuentra, logre alcanzar lo deseado; tanto en sentido económico como espiritual. Así, lo prepara a uno para disfrutar abundantemente de la vida que el creador se propuso que gozáramos.

Conduce al logro de las "riquezas" en el sentido más amplio y completo de la palabra, *lo que incluye las doce riquezas más importantes de la vida*.

El mundo ha sido beneficiado por las filosofías abstractas de los tiempos de Platón, Sócrates, Copérnico, Aristóteles y muchos otros del mismo calibre. También por pensadores como Ralph Waldo Emerson y William James.

Ahora el mundo cuenta con una filosofía concreta y completa del logro individual que le suministra al individuo el medio práctico para tomar posesión completa de su propia mente y encauzarla para el logro de paz mental, armonía en las relaciones humanas, seguridad económica y lo pleno de la vida conocido como felicidad.

Ahora como disculpa, pero también como explicación, debo mencionar el hecho de que, hemos hecho mayor énfasis en los primeros cuatro principios del total de los diecisiete principios que conducen al éxito; y esto no fue por simple casualidad.

Se hizo deliberadamente para neutralizar la tendencia que tiene el hombre de pasar por alto las nuevas ideas o la nueva interpretación de verdades reconocidas.

También resultó necesario hacer repetición dada la interrelación de los diecisiete principios, los cuales se conectan como los eslabones de una cadena, cada uno de los cuales se fusiona con el principio que lo precede y que lo sigue.

Y por último, reconozcamos que la repetición de las ideas es uno de los principios básicos de la pedagogía y de la influencia efectiva de la publicidad. Así que, la repetición no está suficientemente justificada, sino que es un medio absolutamente necesario para promover el progreso humano.

Cuando usted haya asimilado esta filosofía, tendrá una mejor educación que la mayoría de las personas que se gradúan de la universidad con un doctorado. Usted tendrá posesión del conocimiento más útil que haya sido extractado de las biografías de los hombres más exitosos de esta nación, y lo tiene disponible en una forma que es entendible y fácil de aplicar.

No obstante recuerde que la responsabilidad de hacer el uso apropiado de este conocimiento será totalmente suya. La simple posesión del conocimiento no lo lleva a uno a ningún lugar. Es *su uso* lo que verdaderamente cuenta.

napoleón hill

la llave maestra de la riqueza

El hombre que adquiere la habilidad de tomar plena posesión de su propia mente, también pude tomar plena posesión de todo aquello que se le conceda.

—Andrew Carnegie

Ahora revelaremos los métodos con los cuales uno puede tomar posesión de su propia mente.

Hemos empezado con una cita de un hombre respaldó la verdad de su declaración con los logros asombrosos que tuvo.

Los que lo conocieron bien y que trabajaron estrechamente con él, dicen que el rasgo principal de su personalidad consistía en el hecho de que sabía tomar plena posesión de su propia mente desde temprana edad y que nunca cedió a otros el derecho a pensar sus propios pensamientos.

¡Qué logro y qué bendición que todo hombre pudiera decir, "Soy amo de mi destino. Soy el capitán de mi alma!"

¡El creador posiblemente intenta que así sea!

Si la intención fuera otra, al hombre probablemente no se le hubiera dado el derecho a tener control sobre sus propios pensamientos.

Los seres humanos andamos por la vida buscando libertad de cuerpo y de mente. Sin embargo, la mayoría nunca la alcanza. ¿Por qué? El Creador suministró los medios para que todo hombre fuera libre y le dio al hombre la forma de acceder a esos medios. También inspiró a los hombres para alcanzar logros de libertad.

¿Por qué, entonces, andan los hombres encarcelados en una prisión de su propia hechura, cuando la llave de la puerta está a su alcance? Nos referimos a la cárcel de la pobreza, la cárcel de la mala salud, la cárcel del temor, la cárcel de la ignorancia.

La búsqueda de la libertad tanto de cuerpo como de mente es universal a los seres humanos. Sin embargo, pocos la alcanzan porque la mayoría la busca en la fuente equivocada, excepto en el lugar de donde pueden venir las soluciones —*su propia mente*.

El deseo de obtener riquezas también es un deseo universal, pero muchos hombres nunca logran avistar las verdaderas riquezas debido a que no reconocen que todas las riquezas empiezan primero en la propia mente.

Los hombres buscan, durante toda su vida, poder y fama, y no las logran

obtener. No reconocen que la verdadera fuente del poder y de la fama está dentro de sus propias mentes.

El poder de la mente consiste en un intrincado sistema de organización que puede ser liberado por un solo medio, y este es la estricta autodisciplina.

Una mente que esté acondicionada mediante la autodisciplina y dirigida a alcanzar fines específicos, contiene un poder irresistible que no reconoce tal cosa como la derrota permanente. Reordena la derrota y la convierte en victoria. Convierte las piedras de tropiezo en piedras de apoyo. Utiliza las fuerzas del universo para llevar a cabo sus deseos.

¡Un hombre que se rige por la autodisciplina jamás podrá ser dominado por otros!

La autodisciplina es una de las Doce riquezas, pero es mucho más que eso. Es un prerequisito importante para el logro de todas las riquezas, lo que incluye la libertad de cuerpo y de mente, el poder y la fama, y todas las cosas materiales que un hombre pueda pedir.

La autodisciplina es el medio por el cual uno puede enfocar la mente en su Propósito mayor definido hasta cuando la Ley universal de la fuerza del hábito tome posesión de ese propósito y lo transforme en su equivalente material.

Es la clave para controlar *el poder de la voluntad y las emociones del corazón*. Las equilibra, y las enfoca en propósitos específicos.

Es la fuerza que dirige la persistencia en la búsqueda del Propósito mayor definido.

Es la fuente de toda persistencia y el medio por el cual uno puede desarrollar el hábito de llevar a cabo sus planes y propósitos.

Es el poder mediante el cual todos los hábitos de pensamiento se estructuran y se sustentan hasta cuando son asumidos por la Ley universal de la fuerza del hábito y llevados a su final esperado.

Es el medio por el cual uno puede tomar *pleno control de su mente* para enfocarla en la consecución de las metas que se tengan.

Es indispensable para ejercer liderazgo.

Es el poder a través del cual uno puede hacer de su conciencia un aliado y una guía en vez de un conspirador.

Es el guardián que despeja la mente para la expresión de la Fe, ya que desecha todos los temores.

Despeja la mente para la expresión de la Imaginación y la Visión creadora.

Desecha la indecisión y la duda.

Le ayuda a uno a crear y a mantener la "conciencia hacia la prosperidad", esencial para la consecución de riquezas materiales, y promueve "la conciencia hacia la salud", necesaria para mantener una buena salud física.

La autodisciplina opera enteramente a través del sistema de funcionamiento de la mente. Es oportuno, por lo tanto, que hagamos ahora un examen de ese sistema.

Los diez factores que intervienen en el "proceso" del pensamiento

La mente opera a través de diez factores. Algunos de estos funcionan de forma automática, mientras que otros deben ser dirigidos mediante el esfuerzo voluntario. *La autodisciplina es el único medio para lograr este último cometido.*

Los diez factores son los siguientes:

1. LA INTELIGENCIA INFINTA: es la fuente de todo el poder del pensamiento, el cual opera automáticamente, pero que puede ser organizado y dirigido para alcanzar fines específicos a través de la Claridad de propósito.

La Inteligencia infinita puede asemejarse a una gran reserva de agua que brota continuamente, cuyos canales fluyen en muchas direcciones dando vida a toda la vegetación y a todas las formas de vida. Figurativamente hablando, la porción de la corriente que le da vida al hombre, suministra también el poder del pensamiento.

El cerebro del hombre puede ser asemejado a un grifo de agua y el agua que fluye a través del grifo representa la Inteligencia infinita. El cerebro no genera el poder del pensamiento. *Simplemente recibe el poder de la Inteligencia infinita y la aplica a las metas que el individuo se proponga.*

Y tenga muy presente esto, el privilegio de controlar y de dirigir el pensamiento es la única prerrogativa sobre la cual se le ha dado completa autonomía a los seres humanos. Puede utilizarlo para construir o para destruir. Puede darle dirección, a través de la Claridad de propósito, o puede evitar hacerlo, según desee.

El ejercicio de este gran privilegio se alcanza únicamente a través de la autodisciplina.

2. LA MENTE CONSCIENTE: la mente funciona a través de dos compartimentos. Uno es conocido como la sección consciente, y el otro como la sección subconsciente. De acuerdo a la opinión de los psicólogos ambas secciones pueden ser comparables a un iceberg, la parte visible sobre el agua representa la sección de la mente consciente. La porción invisible debajo representa la mente subconsciente. Por lo tanto, la sección consciente de la mente —la porción que utilizamos voluntariamente bajo el poder del pensamiento— es apenas una porción pequeña de todo el conjunto, equivalente a la quinta parte de la capacidad disponible de la mente.

La sección subconsciente de la mente funciona de forma automática. Por ejemplo, ejecuta todas las funciones necesarias relacionadas con el crecimiento y el mantenimiento de nuestro cuerpo físico. Hace que el corazón palpite para que la sangre circule. A través de un sistema químico perfecto hace que se asimilen los nutrientes que se obtienen de los alimentos. Remueve las células desgastadas y las reemplaza con nuevas células. Desecha las bacterias que atentan contra la salud.

Estas y otras funciones esenciales son coordinadas por la sección de la mente subconsciente. No obstante, también *actúa como puente de enlace entre la mente consciente y la Inteligencia infinita.*

Así, la mente subconsciente puede asemejarse a un grifo que controla el flujo de lo que entra a la mente consciente (a través de la autodisciplina). También puede asemejarse al suelo fértil de un jardín, donde se puede plantar la semilla de cualquier idea que se desee germinar.

La importancia de la sección subconsciente de la mente puede entenderse al considerar el hecho de que es el único medio que puede *conectarse voluntariamente* a la Inteligencia infinita. Por lo tanto, es el medio por el cual todas las oraciones se elevan y también reciben respuesta.

Es el medio que transforma el Propósito mayor definido de uno en su realidad material equivalente, *un proceso que consiste en guiar al individuo al uso apropiado de los medios naturales para alcanzar los objetivos que deseé.*

La sección subconsciente de la mente actúa sobre todos los impulsos del pensamiento, llevándolos a su conclusión lógica. No obstante, siempre da preferencia a los pensamientos inspirados por las emociones, como es el caso

de la emoción del temor o la emoción de la Fe. De allí la necesidad de la autodisciplina como medio de suministrar a la mente subconsciente los pensamientos o deseos que conduzcan al logro de lo que uno se propone.

La sección de la mente subconsciente da preferencia también a los pensamientos dominantes de la mente, es decir, aquellos pensamientos que uno crea por la repetición de ideas o deseos. Este hecho enfatiza la necesidad de adoptar un Propósito mayor definido y la necesidad de fijar ese propósito (a través de la autodisciplina) como el pensamiento dominante de la mente.

3. LA FACULTAD DE LA VOLUNTAD: el poder de la voluntad es el “jefe” de todos los departamentos de la mente. Tiene el poder de modificar, cambiar o equilibrar todos los hábitos del pensamiento y sus decisiones son finales e irrevocables. Es el poder que pone las emociones del corazón bajo control y únicamente se sujeta a la autoridad de la autodisciplina. Se le puede asemejar al presidente de una junta directiva cuyas decisiones son las finales. Recibe sus órdenes de la mente consciente y *no reconoce a ninguna otra autoridad*.

4. LA FACULTAD DE RACIOCINIO: Esta es el “juez” de la sección consciente de la mente, la cual evalúa todas las ideas, planes, deseos y lo hace si se lo impone la autodisciplina. No obstante, sus decisiones pueden ser puestas a un lado por la facultad de la voluntad, o modificadas por el poder de las emociones, cuando la voluntad no interfiere. Tomemos nota del hecho de que todo tipo de pensar correcto requiere de la cooperación de la facultad de raciocinio, *aunque este es un requisito que no más de una persona entre diez mil respete*. Esto explica porqué hay tan pocas personas que piensen acertadamente.

Lo que la mayoría de veces se llama pensamiento es en realidad el trabajo de las emociones sin la guía de la autodisciplina, donde no intervienen la facultad de la voluntad, ni la facultad de raciocinio.

5. LA FACULTAD DE LAS EMOCIONES: esta es la fuente de la mayoría de las acciones de la mente. El asiento de la mayoría de los pensamientos que produce la sección de la mente consciente. Las emociones son engañosas y poco confiables, y pueden ser muy peligrosas si no se templan con la facultad de raciocinio bajo la dirección de la facultad de la voluntad.

Sin embargo, no se debe juzgar a la facultad de las emociones por su independencia, ya que es la fuente del entusiasmo, la imaginación y la Visión

creadora y puede ser conducida por la autodisciplina para el desarrollo de estas cualidades esenciales que el individuo necesita para su desarrollo personal.

No es posible pensar de la forma correcta sin poseer un completo dominio de las emociones.

Y dicho dominio se alcanza poniendo las emociones bajo el control de la voluntad, preparándolas para recibir guía de lo que la voluntad pueda dictar, o modificar, a través de la facultad de raciocinio.

La persona que piensa de forma correcta no se forma opiniones ni toma decisiones que no hayan antes sido sometidas al escrutinio de las facultades de la voluntad o del raciocinio. Es un individuo que *utiliza sus emociones para inspirar la creación de ideas a través de la imaginación*, pero refina sus ideas a través de la voluntad y el raciocinio antes de emitir una aceptación final.

Esto es autodisciplina del orden más avanzado. El procedimiento es simple pero no es fácil de hacer. Únicamente lo sigue quien piensa de la forma correcta y que actúa bajo su propia *iniciativa personal*.

Las siete riquezas más importantes como (1) la actitud mental positiva, (2) la armonía en las relaciones humanas, (3) la libertad del temor, (4) la esperanza del logro (5) la capacidad de la fe, (6) la mente abierta hacia todos los temas, y (7) la buena salud física, *son alcanzables únicamente por la estricta dirección y control de todas las emociones*. Esto no significa que las emociones deban suprimirse. Más bien, deben ser controladas y dirigidas para alcanzar fines definidos.

Las emociones pueden ser asemejadas a la fuerza del vapor en una caldera, su poder se canaliza a través de la liberación del vapor por medio de un mecanismo. El vapor incontrolado no representa ningún poder. Pero si es controlado necesita de un mecanismo que lo controle. A eso corresponde la autodisciplina. Hablando en sentido figurado, las emociones son los controladores que liberan el poder emocional.

Las emociones más importantes y más peligrosas son: (1) la emoción del sexo, (2) la emoción del amor, y, (3) la emoción del temor. *Estas son las emociones que producen la mayor parte de las actividades humanas*. Las emociones del amor y del sexo son creativas. Cuando se controlan y se dirigen lo inspiran a uno con imaginación y visión creadora de proporciones fenomenales. Sin

embargo, si no se dirigen y controlan pueden conducirle a uno a cometer actos lesivos.

6. LA FACULTAD DE LA IMAGINACIÓN: la imaginación es el taller donde se tallan todos los deseos, ideas, planes y propósitos, y donde se conciben los medios para realizarlos. Mediante la influencia organizada de la autodisciplina, la imaginación puede alcanzar el estatus de Visión creadora.

Sin embargo, la facultad de la imaginación, como la facultad de las emociones, es engañosa y poco confiable si no la controla y la dirige la autodisciplina. La imaginación sin control con frecuencia disipa el poder del pensamiento en actividades inútiles, imprácticas o destructivas que no necesitan ser mencionadas en detalle. *¡La imaginación descontrolada lo lleva a uno a soñar despierto!*

El control de la imaginación inicia con la adopción de un plan definido con claridad de propósito. Dicho control se complementa con el seguimiento de hábitos estrictos guiados por la autodisciplina. Así se da dirección a la facultad de las emociones, porque el poder de las emociones es el poder que inspira la acción de la imaginación.

7. LA FACULTAD DE LA CONCIENCIA: la conciencia es la guía moral de la mente. Su función principal es modificar las intenciones y propósitos del individuo de modo que armonicen con las leyes de la naturaleza y de la humanidad. La conciencia es el hermano gemelo de la facultad de raciocinio, la cual suministra discernimiento y guía al raciocinio cuando éste se encuentra en duda.

La conciencia funciona como guía cooperadora en tanto se respete y se acate. Si se descuida o si se descuidan sus dictados, se convierte en un conspirador en vez de una guía, llegando a justificar los actos más destructivos. Así, esa de naturaleza dual de la conciencia necesita la guía estricta de la autodisciplina.

8. EL SEXTO SENTIDO: este es la "estación transmisora" de la mente mediante la cual uno emite y recibe automáticamente las vibraciones del pensamiento. Es el medio por el cual se reciben todos los impulsos del pensamiento conocidos como presentimientos. Y está muy estrechamente relacionado, o probablemente hace parte de la mente subconsciente.

El sexto sentido es el medio por el cual opera la Visión creadora. Es el canal por el cual se transmiten las nuevas ideas. Y es el mayor bien que poseen las

mentes de los hombres que son considerados como "genios".

9. LA MEMORIA: esta es la "gaveta de archivos" del cerebro. Allí se almacenan todos los impulsos del pensamiento, todas las experiencias y todas las sensaciones que llegan al cerebro a través de los cinco sentidos. También puede convertirse en la "gaveta de archivos" de todos los impulsos del pensamiento que llegan a la mente a través del sexto sentido, aunque no todos los psicólogos concuerden con esto.

La memoria es engañosa y poco confiable a menos que sea organizada y administrada por la autodisciplina.

10. LOS CINCO SENTIDOS FÍSICOS: estos son las "armas" físicas del cerebro a través de las cuales éste tiene contacto con el mundo exterior. Los cinco sentidos físicos no son confiables; por lo tanto, necesitan constante autodisciplina. Cuando existen condiciones emocionales intensas los cinco sentidos suelen confundirse y hacerse poco confiables.

Los cinco sentidos pueden ser engañados con un simple juego de manos. Y con frecuencia son engañados a diario por las experiencias cotidianas de la vida. Bajo la emoción del temor, los sentidos físicos crean monstruos, los cuales existen en la imaginación, y no hay aspecto en la vida en los que los sentidos no exageren o distorsionen en situaciones de prevalencia del temor.

El control de los hábitos del pensamiento

Así hemos descrito brevemente los diez factores que intervienen en las actividades mentales de los hombres. A la vez hemos suministrado suficiente información respecto al "mecanismo" de la mente para indicar la clara necesidad de la autodisciplina en su manipulación y uso.

La autodisciplina se alcanza por el control de los hábitos del pensamiento. El término "autodisciplina" hace referencia al poder del pensamiento, porque toda la disciplina de una persona tiene lugar en su mente aunque sus efectos se manifiesten en las funciones físicas del cuerpo.

¡Usted está donde está y es lo que es por sus hábitos de pensamiento!

Sus hábitos de pensamiento están sujetos a su control.

Sus pensamientos son lo único en su vida sobre lo cual usted puede tener control completo. Este es uno de los aspectos más profundos de la vida porque claramente demuestra que el creador reconoce la necesidad de esta gran

prerrogativa. De lo contrario él no lo hubiera hecho la única circunstancia sobre la cual el hombre tiene control exclusivo.

Evidencia adicional de esto se halla en la ley universal de la fuerza del hábito. Este es el medio por el cual los pensamientos los hábitos de pensamiento se fijan y se hacen permanentes; se hacen automáticos y operan sin el esfuerzo voluntario del hombre.

Sin embargo, por ahora estamos interesados en considerar el hecho de que el Creador del mecanismo maravilloso conocido como cerebro suministró ingeniosamente un dispositivo mediante el cual todos los hábitos del pensamiento sean asumidos y expresados automáticamente.

La autodisciplina es el principio mediante el cual uno puede moldear voluntariamente los patrones del pensamiento para armonizarlo con sus propósitos e intenciones.

Este privilegio trae consigo una pesada responsabilidad, porque determina, más que todo lo demás, la posición en la vida que cada hombre debe ocupar.

Si se descuida ese privilegio, por la deficiencia de uno a formar voluntariamente hábitos que conduzcan al logro de sus fines, entonces las circunstancias de la vida que están más allá del control de uno, harán el trabajo; y con mucha frecuencia los resultados son extremadamente pobres.

Cada hombre es una colección de hábitos. Algunos fueron adoptados por él mientras que otros son involuntarios. Nacen de los temores, las preocupaciones, las ansiedades, la codicia, la superstición, la envidia y el odio.

La autodisciplina es el único medio por el cual los hábitos del pensamiento de uno pueden ser controlados y dirigidos hasta cuando son asumidos por la expresión automática de la Ley universal de la fuerza del hábito. Analice este pensamiento cuidadosamente, ya que es la clave de su destino mental, físico y espiritual.

Usted puede canalizar sus pensamientos de modo que estos lo guíen hacia el logro de las metas que se proponga. O también puede permitir que las circunstancias *incontrolables* de la vida formen sus hábitos de pensamiento y que lo lleven inevitablemente al lado del fracaso en el río de la vida.

Usted puede mantener su mente enfocada en lo que desea de la vida y conseguirlo, o usted puede alimentarla con pensamientos de lo que no desea para,

al final, obtener precisamente eso. *Sus hábitos de pensamiento surgen de las ideas con las cuales los alimenta.*

¡Esto es tan cierto como que el día sigue a la noche!

Despiértese, levántese y sintonice su vida con las condiciones que su corazón anhela.

Obtenga provecho de la facultad de su voluntad y adquiera pleno control de su propia mente. ¡Es su mente! Le fue dada a usted como siervo para cumplir sus deseos. Y nadie puede entrar en ella o influenciarla *sin su consentimiento y cooperación*. ¡Qué cosa tan profunda es esta!

Tenga muy en mente esto cuando las circunstancias sobre las cuales usted no parezca tener el control empiecen a afectarle. Recuerde esto cuando el temor, la duda, la preocupación empiecen a asomarse en su mente. Recuerde esto cuando el temor a la pobreza empiece a asomarse en el horizonte de su mente donde debería estar únicamente la "conciencia hacia la prosperidad".

Y recuerde también que esto también es autodisciplina. Es el único medio por el cual alguien puede tomar posesión completa de su propia mente.

El ser humano no es una oruga que deba arrastrarse por el polvo de la tierra.

Si así lo fuera, estaría equipado con los medios físicos para arrastrarse sobre su vientre en vez de tener dos pies. Su cuerpo físico fue diseñado para que usted pueda pararse y caminar y diseñar su ruta para alcanzar los logros que pueda concebir. ¿Por qué contentarse con menos? ¿Por qué defraudar al creador manifestando indiferencia o negligencia en el uso de su dádiva más preciosa —el poder de su propia mente?

Conecte su poder mental inagotable

Los poderes potenciales de la mente humana sobrepasan la comprensión.

Y uno de los grandes misterios que ha perdurado a través de la historia consiste en el descuido del hombre de reconocer y utilizar esos poderes como medio de transformar su destino.

La mente contiene la puerta para conectarse a la Inteligencia infinita. Esto se logra a través de la sección de la mente subconsciente. Esta puerta ha sido dispuesta para que pueda abrirse voluntariamente a través de la preparación por medio del estado mental conocido como Fe.

La mente también cuenta con la facultad de la imaginación, la cual puede

diseñar maneras y medios de transformar la esperanza y el propósito en realidades físicas.

También ha sido facultada con la capacidad del deseo y el entusiasmo mediante los cuales se puede dar acción a los planes e intenciones.

Igualmente ha sido facultada con la capacidad de la Fe, mediante la cual, las facultades de la voluntad y del raciocinio pueden ser sometidos mientras que la maquinaria del cerebro se conecta a la fuerza de la Inteligencia infinita. También puede conectarse con otras mentes, a través del sexto sentido (bajo el principio de Mente maestra) y obtener recursos de otras mentes que le ayudarán a estimular la imaginación para el logro de sus metas.

Se le ha dado la facultad de raciocinio mediante la cual los hechos y las teorías pueden combinarse en hipótesis, ideas y planes.

Se le ha dado el poder de la deducción mediante el cual puede predecir el futuro por medio de analizar el pasado. Esta capacidad explica por qué el filósofo mira hacia atrás a fin de conocer el futuro.

Se le ha dado el poder de la selección, modificación y control de la naturaleza de los pensamientos, dándole al hombre el privilegio de construir su propio carácter, de encajar con cualquier patrón deseado. Determinando así la clase de pensamientos que deben dominar su mente.

Se le ha dado la maravillosa facultad del sistema de archivos, con la cual puede recibir, registrar y recordar todo pensamiento a través de la memoria. Con su maravilloso sistema de clasificar y archivar pensamientos relacionados la memoria puede traer un recuerdo y asociarlo con otras experiencias.

Se le ha facultado con el poder de la emoción, mediante la cual puede condicionar voluntariamente al cuerpo para la ejecución de la acción.

Se le ha dado la facultad de funcionar en secreto y silenciosamente, asegurando la privacidad del pensamiento en todo momento.

Tiene la capacidad ilimitada de recibir, organizar, almacenar y expresar conocimiento sobre todos los temas, tanto en asuntos físicos como metafísicos, el mundo exterior y el mundo interior.

Tiene el poder de contribuir al mantenimiento de la salud física, y aparentemente es la única fuente de cura de las enfermedades físicas, mientras que todas las demás fuentes son contributivas. Mantiene en perfecto

funcionamiento el sistema de autorecuperación del cuerpo —un sistema que funciona de forma automática.

Mantiene y opera automáticamente el maravilloso sistema químico mediante el cual procesa el alimento según las necesidades del cuerpo.

Opera automáticamente el corazón mediante el cual la corriente sanguínea distribuye alimento a todo rincón del cuerpo y remueve los materiales y las células desgastadas del cuerpo.

Cuenta con el poder de la autodisciplina mediante la cual adopta un hábito deseado hasta el momento en que la Ley universal de la fuerza del hábito lo asume y le da expresión automática.

Es el punto de encuentro donde el hombre puede reunirse con la Inteligencia infinita, y esto lo puede hacer a través de la oración o a través de cualquier forma de deseo expresada o mediante la claridad de propósito, por medio del simple proceso de abrir la compuerta de acercamiento de la sección de la mente subconsciente conocida como la Fe.

Es la promotora de cada idea, cada herramienta, cada máquina y cada invención creada por el hombre para su beneficio en el mundo material.

Es la fuente de todas las felicidades humanas y de todas las miserias. De igual forma, es la fuente de las pobrezas y de las riquezas de toda clase. Dedica su energía a la expresión de lo que sea que domine la mente de uno a través del poder del pensamiento.

Es la fuente de todas las relaciones humanas y de todos los tratos entre los hombres. Es la forjadora de amistades, y la creadora de enemigos, de acuerdo a la manera como sea dirigida.

Tiene el poder de resistir y de defenderse contra todas las circunstancias y condiciones externas, aunque no siempre las pueda controlar.

No tiene limitaciones dentro de la razón (salvo las que entran en conflicto con las leyes de la naturaleza) excepto las que el individuo acepta por su falta de Fe. Verdaderamente, "lo que la mente pueda concebir y creer puede alcanzar".

Tiene el poder de cambiar de un estado de ánimo a otro por medio de la voluntad. Por lo tanto, no puede ser afectada permanentemente por el desánimo.

Puede descansar temporalmente mediante el sueño y estar fresca y lista para

la actividad en cuestión de horas.

Se hace más fuerte y más confiable entre más se controle.

Puede convertir el sonido en música que relaja al cuerpo y al alma.

Puede enviar el sonido de la voz humana alrededor de la tierra en la fracción de un minuto.

Puede hacer que el pasto crezca donde no creció antes.

Puede construir una prensa impresora que recibe un rollo de papel en un extremo, el cual se convierte en un libro en el otro extremo en cuestión de momentos.

Puede hacer que la luz aparezca en cualquier momento del día con sólo pulsar un botón.

Puede convertir el agua en vapor y el vapor en energía eléctrica.

La mente puede construir aparatos que controlen la temperatura y puede producir fuego al frotar dos trozos de madera.

Puede producir música del cabello de la cola de un caballo y cuerdas del interior de un gato.

Puede predecir con exactitud la posición de la tierra observando la posición de las estrellas.

Puede dominar la Ley de la gravedad y darle usos beneficiosos imposibles de numerar.

Puede construir un avión que transporta con seguridad a las personas a través de los aires.

Puede construir una máquina que penetra el cuerpo humano a través de la luz y fotografiar los huesos y los tejidos blandos sin hacerles daño.

Tiene el poder de la clarividencia y discernir la presencia de objetos invisibles al ojo humano.

Puede domesticar la jungla y convertir una porción del desierto en un jardín.

Puede convertir las olas de los océanos en fuerza para la operación de maquinaria.

Puede producir cristal irrompible y convertir la pulpa de la madera en ropa.

Puede transformar las piedras de tropiezo en piedras de apoyo para el logro.

Puede construir máquinas que detectan las mentiras.

Puede medir con precisión un círculo por los fragmentos de su arco.

Puede producir caucho de elementos químicos.

Puede reproducir la imagen de cualquier objeto material por medio de la televisión, sin la ayuda de un ojo humano.

Puede determinar la medida, el peso y el contenido material del sol, a una distancia de 93.000.000 millones de millas, por medio de analizar sus rayos de luz.

Puede crear un ojo mecánico que detecte la presencia de aviones o submarinos, o cualquier otro objeto físico, a cientos de millas de distancia.

Puede sellar herméticamente cualquier tipo de alimento y conservarlo indefinidamente.

Puede grabar y reproducir cualquier clase de sonido, incluyendo la voz humana, con la ayuda de una máquina y un trozo de cera.

Puede registrar y reproducir fotos de cualquier clase con la ayuda de una pieza de vidrio y una banda celuloide.

Puede construir máquinas que viajan por el aire, por el suelo o debajo del agua.

Puede construir máquinas que pueden despejar el terreno en el bosque más espeso.

Puede construir una máquina que puede remover muchas toneladas de tierra en un minuto, lo equivalente al trabajo de diez hombres en un día entero.

Puede apuntar a los polos magnéticos de la tierra con la ayuda de un compás y determinar su dirección con exactitud.

Grande y poderosa es la mente del hombre y todavía puede alcanzar mayores logros que harán que los anteriores parezcan insignificantes en comparación.

Los pensamientos negativos conducen a la autodestrucción

Y aún, a pesar de todo este logro asombroso del poder de la mente, la gran mayoría de las personas no intentan tomar control de sus mentes y sufren de temores y de dificultades que existen sólo en su propia imaginación.

Tememos la pobreza sentados en una sobreabundancia de riquezas.

Tememos la enfermedad a pesar de que la naturaleza ha dotado al cuerpo humano con un ingenioso sistema de autoreparación.

Tememos la crítica cuando no hay quien critique salvo los que ergimos en nuestra propia mente a través del uso negativo de nuestra imaginación.

Tememos perder el amor de nuestros amigos y familiares aunque sabemos muy bien que nuestra buena conducta es suficiente para conservar el vínculo del amor a través de las circunstancias comunes de las relaciones humanas.

Tememos la vejez, a pesar de que debemos aceptarla como medio para obtener mayor sabiduría y entendimiento.

Tememos la pérdida de la libertad, aunque sabemos que la libertad es un asunto de conservar relaciones armoniosas con los demás.

Tememos la muerte, aunque sabemos que es inevitable, y que por lo tanto, es un asunto que va más allá de nuestro control.

Tememos la derrota, sin reconocer que cada fracaso trae la semilla del beneficio equivalente.

Y temíamos el relámpago hasta que Franklin, Edison y otros individuos, que se atrevieron a tomar posesión de sus propias mentes, probaron que los relámpagos son una forma de fuerza física que puede ser utilizada para el beneficio del hombre.

En vez de abrir nuestras mentes para recibir la guía de la Inteligencia infinita, a través de la Fe, cerramos nuestras mentes con toda forma de sombra posible y limitaciones auto impuestas basadas en temores innecesarios.

Sabemos que el hombre es el amo de todas las criaturas vivas del planeta, y sin embargo, no miramos a nuestro alrededor para aprender de los pájaros en los cielos y de las bestias del campo, y rehusamos reconocer que hasta los animales más insignificantes disfrutan del alimento y satisfacen todas sus necesidades a través de un plan universal que hace que todos nuestros temores resulten insignificantes y sin fundamento.

Nos quejamos de la falta de oportunidades y nos expresamos en contra de los que se atreven a tomar posesión de sus propias mentes, sin reconocer que todo hombre que tiene una mente sana tiene el derecho y el poder de satisfacer sus necesidades materiales y todo lo que pueda necesitar.

Tenemos la molestia del dolor físico sin reconocer que el dolor es el lenguaje universal a través del cual se le advierte al hombre de todos los males y peligros que necesitan corrección.

Por causa de nuestros temores acudimos a la oración y pedimos por detalles minúsculos que deberíamos poder resolver por nosotros mismos, y por ello, nos damos por vencidos y perdemos la Fe, cuando no obtenemos los resultados que esperamos, sin reconocer nuestro deber de ofrecer oraciones de agradocimiento por las bendiciones que se nos han concedido a través del poder de nuestra mente.

Convertimos la aplicación de las invenciones en herramientas para la destrucción a través de lo que diplomáticamente llamamos "guerra". Despues clamamos en protesta cuando la Ley de la compensación nos devuelve escasez de alimento y depresiones económicas.

Abusamos del poder de la mente de formas tan numerosas que resulta imposible mencionarlas. Y esto ocurre porque no hemos entendido que el poder de la mente puede controlarse a través de la autodisciplina para satisfacer nuestras necesidades.

Y así vamos por la vida, comiendo las cáscaras y tirando las semillas de la plenitud.

El arte de pensar correctamente

Antes de terminar el análisis de la autodisciplina, el cual tiene que ver completamente con el mecanismo del pensamiento, describamos brevemente algunos hechos conocidos sobre los hábitos del pensamiento a fin de que adquiramos el arte de pensar correctamente.

1. *Todo pensamiento* (sea positivo o negativo, bueno o malo, exacto o inexacto) *tiende a convertirse en su equivalente físico*, y lo hace, inspirándolo a uno con las ideas, los planes y los medios para alcanzar los fines deseados a través de medios naturales y lógicos.

Luego de que un pensamiento sobre cualquier tema se convierte en un hábito y es asumido por la Ley universal de la fuerza del hábito, la sección subconsciente de la mente procede a llevarlo a su conclusión lógica, y esto lo hace a través de cualquier medio natural disponible.

Tal vez no sea correcto decir literalmente que "los pensamientos son cosas",

pero lo que si es correcto afirmar es que los pensamientos crean todas las cosas, y las cosas que crean son duplicados exactos de los patrones de pensamiento que los han confeccionado.

Muchos creen que los pensamientos que uno abriga inician una serie de vibraciones interminables con las cuales uno tendrá que encontrarse y lidiar más adelante en la vida, y que el hombre es, en sí mismo, una reflexión física del pensamiento puesto en acción y cristalizado en forma física por la Inteligencia infinita.

Muchos también tienen la creencia de que lo que el hombre piensa es la proyección de un minuto de la Inteligencia infinita, derivada del suministro universal a través de las funciones del cerebro. Ningún pensamiento contrario a esta creencia ha sido presentado.

2. El pensamiento puede ser influenciado a través de la aplicación de la *autodisciplina*, controlado y dirigido para la transmutación de un fin deseado por el desarrollo de hábitos voluntarios.

3. *El poder del pensamiento* (con la ayuda de la sección subconsciente de la mente) *tiene control sobre toda las células del cuerpo*, lleva a cabo todas las reparaciones y reemplazos de las células lesionadas o muertas, estimula su crecimiento, influencia en la operación de todos los órganos del cuerpo y les ayuda a funcionar por medio del hábito del orden; también ayuda a luchar contra la enfermedad a través de lo que se conoce como la "resistencia del cuerpo". Estas funciones se ejecutan automáticamente. Sin embargo, varias de ellas se estimulan con ayuda voluntaria.

4. *Todos los logros del hombre comienzan primero con algún pensamiento*, organizado en un plan o un propósito y expresados en términos de acción física. Todas las acciones son inspiradas por uno o más de los nueve motivos básicos.

5. *El poder completo de la mente* opera a través de dos secciones conocidas como la mente consciente y la mente inconsciente.

La parte consciente de la mente se halla bajo el control del individuo. La parte subconsciente es controlada por la Inteligencia infinita y sirve como medio de comunicación entre la Inteligencia infinita y la mente consciente.

El "sexto sentido" está bajo el control de la sección de la mente

subconsciente y funciona automáticamente de ciertos modos fundamentales, pero puede ser inducido a llevar a cabo instrucciones de la mente consciente.

6. *Tanto la sección consciente como la sección inconsciente de la mente funcionan en respuesta a hábitos fijos*, se ajustan a cualesquier hábito de pensamiento que el individuo establezca, trátese de hábitos voluntarios o hábitos involuntarios.

7. *La mayoría de los pensamientos emitidos por el individuo son inexacts*, ya que suelen estar inspirados por opiniones personales que se generan sin la comprobación de los hechos o debido al prejuicio, al temor y al resultado de las emociones, razones por las cuales la facultad de raciocinio tiene poca o ninguna oportunidad de modificarlos racionalmente.

8. *El primer paso para pensar de la forma correcta* (un paso que dan muy pocos, únicamente los que cultivan la autodisciplina) es el de separar los hechos de la ficción y de las habladurías. El segundo paso consiste en separar los hechos (una vez han sido identificados) en dos clases, por ejemplo, importantes y no importantes. Un hecho importante es un hecho que puede ser usado para alcanzar su objetivo definido o tal vez un objetivo menor que conduzca hacia la meta mayor.

Los demás hechos son relativamente irrelevantes. La mayoría de las personas dedican mucho tiempo a manejar hechos irrelevantes. Por lo tanto, poco logran desarrollar la autodisciplina que implica distinguir los hechos relevantes de los irrelevantes.

9. *El deseo, basado en un motivo definido, es el principio de todo pensamiento voluntario asociado con el logro individual.*

La presencia en la mente de cualquier deseo intenso tiende a estimular la facultad de la imaginación con el propósito de buscar rutas y medios para alcanzar el objeto del deseo.

Si el deseo se mantiene en la mente (a través de pensamientos repetitivos), es absorbido por la sección de la mente subconsciente y llevado automáticamente a su conclusión lógica.

Estos son algunos de los hechos conocidos más importantes respecto al más grande de todos los misterios; el misterio del pensamiento humano. Revelan que el pensamiento claro y preciso se adquiere únicamente por los hábitos estrictos de la autodisciplina.

Algunos pudieran preguntar, "¿Dónde y cuándo puede uno empezar a desarrollar la autodisciplina?"

Bien pudiera comenzarse por medio de la concentración sobre la base de un Propósito mayor definido.

Nunca se ha alcanzado nada notable sin aplicar el poder de la concentración.

Cómo aplicar la autodisciplina

El gráfico, anexo número 1, presenta una completa descripción de los diez factores mediante los cuales se expresa el poder del pensamiento. Seis de estos factores se subordinan al control de la autodisciplina, y estos son:

1. La facultad de la voluntad.
2. La facultad de las emociones.
3. La facultad de raciocinio.
4. La facultad de la imaginación
5. La facultad de la conciencia.
6. La facultad de la memoria.

Los restantes cuatro factores actúan independientemente y no están sujetos al control voluntario, con la excepción de que los cinco sentidos pueden influenciarlos y dirigirlos por la formación de hábitos voluntarios.

En el gráfico, número 2, se presenta una proyección que revela los seis departamentos de la mente sobre los cuales se puede sustentar fácilmente la autodisciplina.

Los departamentos han sido numerados en el orden de su relativa importancia. Aunque también es cierto que nadie puede decir concluyentemente cuál es el más importante de estos departamentos, ya que cada uno constituye un factor esencial en la expresión del pensamiento.

No hemos tenido otra opción que ubicar al *ego*, el asiento de la voluntad, en la primera posición. Esto se debe a que el poder de la voluntad puede controlar a todos los demás departamentos de la mente, cuyas decisiones son finales y no están sujetas a apelar a una instancia superior.

La *facultad de las emociones* aparece en la segunda posición. Es bien sabido que la mayoría de las personas están dominadas por sus emociones. De ahí que se le haya ubicado en la segunda posición justo después de la "Corte suprema".

La facultad del raciocinio toma el tercer puesto. Es la influencia modificadora a través de la cual la acción emocional puede ser acondicionada para ser usada de forma segura. Una mente “equilibrada” es la que despliega un acuerdo entre la facultad de las emociones y la facultad de la razón. Tal acuerdo se logra bajo el amparo de “Corte suprema,” es decir, la facultad de raciocinio.

La facultad de la voluntad a veces decide bajo la influencia de las emociones. A veces adopta la influencia de la facultad de raciocinio. No obstante, siempre tiene la última palabra y cualquier lado que apoye es el lado ganador respecto a las controversias entre la razón y las emociones.

¡Qué sistema tan inteligente es este!

La facultad de la imaginación ocupa el cuarto lugar. En este departamento se crean las ideas, los planes, y las formas y medios para alcanzar los objetivos deseados, los cuales se originan en la facultad de las emociones o en la facultad de la voluntad.

Debemos decir que la facultad de la imaginación ejerce en la mente la función de “comité de formas y medios”. Sin embargo, con frecuencia actúa por su propia cuenta y se va de *tour* a expediciones fantásticas donde no tiene función realista en conexión con la facultad de la voluntad. En esos *tour*s de imaginación a veces cuenta con el consentimiento, cooperación e impulso de la facultad de las emociones, facultad donde se originan la mayoría de los deseos, razón por la cual la facultad de la razón debería intervenir y examinar cuidadosamente los deseos que surjan en conexión con las emociones.

Cuando las emociones y la imaginación se salen de la supervisión de la razón y del control de la voluntad se asemejan a un par de escolares que deciden jugar jockey de regreso a casa y terminan empapados en el estanque del vecindario.

No hay forma de que este par no termine allí. De modo que se requiere más autodisciplina que todas las demás cualidades combinadas. ¡Recordemos muy bien esto!

Los otros dos departamentos, *la conciencia* y *la memoria* son dependencias necesarias para la mente y no porque estén al final de la lista dejan de ser muy importantes.

La sección subconsciente de la mente ha recibido su posición por encima de

los otros seis departamentos, dada su conexión con la Inteligencia infinita y por la forma como apoya a los demás departamentos.

La sección subconsciente de la mente no se sujet a ningún control. No obstante, sí puede verse influenciada, según se explicó anteriormente. Actúa de su cuenta y voluntariamente. Su acción puede ser acelerada si se intensifican las emociones o si se aplica el poder de la voluntad de forma concentrada.

Un *deseo intenso* como motivación detrás de un Propósito mayor definido puede estimular la acción de la sección subconsciente de la mente y acelerar su operación.

La relación entre la sección subconsciente de la mente y los otros seis departamentos de la mente, como se muestra en el gráfico número 2, es similar en muchos aspectos a la relación que hay entre un labrador y las leyes de la naturaleza por medio de las cuales sus cosechas crecen.

El labrador tiene ciertos deberes que debe realizar, como preparar el terreno, plantar la semilla en el tiempo indicado y limpiar las malezas. Allí sus deberes terminan. Desde ese momento en adelante la naturaleza asume el control, germina la semilla y la desarrolla en un fruto maduro listo para cosechar.

La sección consciente de la mente puede compararse al labrador en que prepara el terreno por la formulación de planes y propósitos, bajo la dirección de la facultad de la voluntad. Si este trabajo se hace bien, se crea una imagen clara de lo que se desea alcanzar (la semilla del propósito deseado), entonces el subconsciente toma la imagen, la proyecta al poder de la Inteligencia infinita, y finalmente la Inteligencia infinita presenta a la sección de la mente consciente el plan que se debe seguir para alcanzar el propósito deseado.

A diferencia de las leyes de la naturaleza que germinan la semilla y producen la cosecha dentro de un periodo de tiempo determinado, la mente subconsciente asume las ideas, las somete a su consideración y después fija el tiempo apropiado para la realización del plan.

El poder de la voluntad, expresado en términos de un *ardiente deseo* es el único medio por el cual la acción de la mente subconsciente puede acelerarse. Así, al tomar posesión de la propia mente de uno, y *ejercer el poder de la voluntad*, uno llega a obtener un poder de proporciones gigantescas.

Y el acto de dominar el poder de la voluntad, de modo que este alcance el fin

deseado, constituye autodisciplina del más alto nivel. El control de la voluntad requiere de *persistencia, fe y claridad de propósito*.

En el campo de las ventas, por ejemplo, es muy bien conocido que el hombre persistente encabeza la lista en las ventas. En algunos campos de las ventas, en particular, tales como la venta de seguros de vida, la persistencia se convierte en el recurso de mayor importancia.

Y la persistencia, sea en el campo de las ventas o en cualquier otro, es un asunto de estricta disciplina.

La misma regla aplica en el mundo de la publicidad. Los publicistas más exitosos demuestran gran persistencia. Repiten sus esfuerzos mes tras mes, año tras año con regularidad invulnerable. Y los publicistas profesionales expertos tienen la convicción de que esta es la única política que les trae resultados satisfactorios.

Los pioneros que fundaron América, cuando este era apenas un continente despoblado, demostraron lo que se puede lograr cuando se tiene voluntad y persistencia.

Más tarde en la historia de este país, luego de haberse sembrado la civilización, George Washington y su pequeño ejército mal alimentado y medio vestido, y con soldados escasamente armados, demostraron una vez más que el poder de la voluntad aplicada junto con la persistencia es invulnerable.

Los pioneros de la industria americana nos dieron otra demostración de los beneficios de la voluntad respaldada con persistencia. Hombres valerosos, que con autodisciplina hicieron grandes contribuciones al gran sistema americano de vida, que alcanzaron sus propósitos a través del poder de la voluntad respaldada con persistencia.

La misma carrera de Andrew Carnegie, suministra excelente ejemplo de los beneficios de la autodisciplina. Él vino a América cuando apenas era un muchacho. Empezó a trabajar como obrero. Tenía muy pocos amigos. Ninguno de ellos rico ni influyente. Sin embargo, tenía una enorme capacidad para expresar el poder de la voluntad.

Trabajó de día como obrero, mientras que en las noches aprendió telegrafía. Al final progresó hasta alcanzar la posición de operador privado para el superintendente de área en la Compañía de ferrocarriles de Pensilvania.

En esta posición hizo muchísima aplicación efectiva de algunos de los principios de esta filosofía, entre estos el principio de la autodisciplina. Así atrajo la atención de hombres poderosos e influyentes quienes estuvieron en capacidad de ayudarle a alcanzar su Mayor propósito en la vida.

En aquel punto de su carrera él disfrutaba de las mismas condiciones que otros cientos de telegrafistas tenían. Nada más que eso. Sin embargo, poseía un bien que los demás telegrafistas aparentemente no poseían: la voluntad de ganar y la idea clara de lo que quería, junto con la persistencia que se necesitara para lograrlo.

Esta última calidad también es resultado de la autodisciplina.

Las cualidades sobresalientes del señor Carnegie fueron su voluntad y su persistencia, junto con una estricta autodisciplina. Estas cualidades lo llevaron a alcanzar su propósito definido. Aparte de estas cualidades él no tenía ninguna otra cualidad sobresaliente.

De estas cualidades, bien controladas y dirigidas para alcanzar su propósito definido surgió la gran Corporación de Acero de los Estados Unidos, que revolucionó la industria y suministró empleo a un ejército de trabajadores expertos y novatos.

Como podemos ver, *un hombre exitoso hace su inicio a través de la aplicación de la autodisciplina en la búsqueda de su propósito definido, y persiste hasta lograr su objetivo con la ayuda de ese mismo principio*.

La autodisciplina es una cualidad que se cultiva. No se puede apropiar de la vida de otros. No se puede aprender leyéndola de ella en las páginas de un libro. Es un bien que debe salir desde dentro, por medio de ejercer el poder de la voluntad. Estas cualidades autoadquiridas son igualmente efectivas en otros campos de aplicación diferentes a los de la industria.

Cuando Andrew Carnegie dijo que "el poder de la voluntad es una fuerza irresistible que no conoce tal cosa como el fracaso", sin duda quería decir que es irresistible cuando se organiza apropiadamente y se dirige a alcanzar algún propósito definido con el espíritu de la fe. Obviamente él deseaba enfatizar los tres principios más importantes de esta filosofía que son la base de la autodisciplina aprendida. Estos son:

(a) La claridad de propósito.

(b) La Fe aplicada.

(c) La autodisciplina.

Debe recordarse, sin embargo, que la actitud mental que se adquiere a través de estos tres principios, puede ser alcanzada, de forma más veloz, por medio de la aplicación de los otros principios de esta filosofía, entre estos:

(a) La Mente maestra.

(b) Una personalidad agradable.

(c) El hábito de Ir una milla extra.

(d) La Iniciativa personal.

(e) La Visión creadora

Combine estos cinco principios con la Claridad de propósito, la Fe aplicada y la autodisciplina y tendrá una fuente disponible de poder personal de proporciones asombrosas.

Quien se inicia en el estudio de esta filosofía puede encontrar difícil obtener el control sobre el poder de la voluntad. No obstante, este se puede alcanzar paso a paso, a través del dominio y la aplicación de estos ocho principios.

El dominio puede alcanzarse sólo de una manera y esta es la aplicación constante y persistente de los principios los cuales deberán ser incorporados en los hábitos diarios y aplicados a todas las relaciones humanas y en la solución de los problemas personales.

El poder de la voluntad responderá únicamente a la *motivación* persistentemente persuadida.

Y se fortalece de la misma manera que se fortalece un músculo —por el uso sistemático.

Los hombres que desarrollan el dominio de la voluntad a través de la autodisciplina, no se dan por vencidos ni pierden la esperanza cuando las cosas se complican. Los hombres que no alcanzan el dominio de su voluntad sí lo hacen.

Un general pasó revista a un ejército de soldados cansados y desanimados que habían sido derrotados durante la Guerra entre los Estados. Él tenía toda razón para estar desalentado porque la guerra no iba nada bien.

Cuando uno de sus oficiales sugirió que su semblante se veía decaído, el general Grant alzó su rostro cansado, cerró sus ojos, apretó sus puños, y dijo:

"¡Pelearemos con los soldados que tenemos hasta ganar así nos tome todo el verano aquí!" Y así fue como este general peleó con sus soldados, con firme determinación, respaldada por una voluntad indomable, hasta que alcanzó la victoria y preservó la unión de los estados.

Una escuela del pensamiento dice que "el que tiene la razón tiene el poder". Otra escuela dice que "el que tiene el poder tiene la razón". Pero el hombre que piensa de la forma correcta sabe que la fuerza de voluntad hace lo posible, sea correcto o incorrecto, y que la entera historia del hombre lo atestigua.

Estudie la biografía de hombres exitosos, en cualquier campo de la vida, en todos los casos hallará evidencia que el poder de la voluntad, organizado y aplicado persistentemente es el factor predominante que conduce al éxito. También descubrirá que los hombres exitosos se comprometen a seguir un sistema estricto de autodisciplina en contraste de los que permiten que las circunstancias más allá de su control controlen su vida.

Los hombres de éxito trabajan mientras otros duermen.

Están dispuestos a Ir una milla extra, y si se hace necesario otra y otra más. No se detienen hasta que hayan rendido el servicio de la mejor calidad.

Acompáñelos durante un día y se convencerá de que no necesitan que alguien les diga lo que tienen que hacer. Actúan por su propia iniciativa porque conducen sus esfuerzos a través de la más estricta autodisciplina.

Tal vez aprecien cuando alguien los felicita. No obstante no necesitan deelogios para emprender la acción. Escuchan las críticas pero no se desaniman por ellas.

Y, tal como ocurre con todo el mundo, a veces fallan o sufren derrotas temporales, no obstante, el fracaso sólo los impulsa a hacer un mayor esfuerzo.

Encuentran obstáculos, como cualquier persona, pero los convierten en beneficios para alcanzar sus metas.

Experimentan desánimo, como todo el mundo, pero cierran las puertas de su mente a las experiencias desagradables y transforman sus desilusiones en energía renovada con la que alcanzan la victoria.

Cuando la muerte azota a sus familias, entierran a sus muertos, pero no a su voluntad indomable.

Acuden al consejo de otros, extraen lo que necesitan y desechan lo que no necesitan.

Saben que no pueden controlar todas las circunstancias que afectan sus vidas, pero *controlan su actitud mental y sus reacciones mentales* a todas las circunstancias, manteniendo sus mentes positivas todo el tiempo.

Experimentan emociones negativas como los demás, pero las controlan y las hacen sus siervos para que les sean de provecho.

Tengamos siempre en mente que a través de la actitud positiva uno puede lograr dos cosas importantes, ambas esenciales para el logro sobresaliente.

En primer lugar, uno puede controlar las emociones negativas y transformarlas en esfuerzo constructivo, utilizándolas como inspiración para el esfuerzo.

En segundo lugar, uno puede estimular las emociones positivas y dirigirlas para alcanzar los logros que uno deseé.

De esa manera, cuando se controlan las emociones tanto negativas como positivas, se le permite a la facultad de raciocinio estar libre para funcionar apropiadamente, lo mismo ocurre con la facultad de la imaginación.

El control sobre las emociones se logra de forma gradual. Se logra cultivando hábitos de pensamiento. Tales hábitos se forman en asociación con las circunstancias pequeñas e informales de la vida. Como lo dijo una vez la Corte Suprema, "El cerebro es como la mano, se fortalece con el uso".

Los seis departamentos de la mente subordinados a la autodisciplina, pueden uno a uno ponerse bajo control absoluto. El inicio de ello se hace a través de hábitos que le permitan adquirir primero el control de las emociones, puesto que la mayoría de la gente es víctima de sus emociones incontroladas. La mayoría de las personas son siervas no amas de sus emociones. Esto se debe a que nunca han desarrollado hábitos definidos y sistemáticos que las controle.

Cada persona que se haya determinado a controlar los seis departamentos de su mente, a través de un sistema estricto de autodisciplina, debe adoptar el siguiente plan para mantener su propósito.

Un estudiante de esta filosofía escribió un credo con este propósito. Él lo siguió tan al pie de la letra que al poco tiempo llegó a estar plenamente

consciente del valor de la autodisciplina. Funcionó tan bien que aquí se presenta para el beneficio de otros estudiantes de esta filosofía.

El credo fue firmado y repetido oralmente dos veces al día; una vez al levantarse y la siguiente al acostarse. Este procedimiento le dio al estudiante el beneficio del principio de la autosugestión. La sustancia del credo fue diseñada para alcanzar la parte subconsciente de la mente; la cual asume las ideas y las realiza automáticamente.

A continuación aparece el credo:

CREDO PARA ADQUIRIR AUTODISCIPLINA

Fuerza de voluntad:

Reconociendo que el Poder de la voluntad que representa a la Suprema Corte en los departamentos de mi mente, la ejerceré a diario, cuando la necesite y sienta la necesidad de actuar en cualquier empeño; y procuraré realizar hábitos para conducir al poder de mi voluntad a la acción al menos una vez al día.

Emociones:

Reconociendo que mis emociones son tanto positivas como negativas, desarrollaré hábitos diarios que estimulen el desarrollo de las emociones positivas, y que a la vez, me ayuden a convertir las emociones negativas en alguna forma útil de acción.

Raciocinio:

Reconociendo que, tanto mis emociones positivas como negativas pueden resultar peligrosas si no se controlan y guían hacia fines deseables, someteré mis deseos, intenciones y propósitos a mi facultad de raciocinio y me dejaré guiar por ella.

Imaginación:

Reconociendo la necesidad de desarrollar planes e ideas para el logro de mis metas, desarrollaré mi imaginación, involucrándola a diario en el desarrollo de mis planes.

Conciencia:

Reconociendo que mis emociones con frecuencia se desbordan con entusiasmo exagerado, y reconociendo que mi facultad de raciocinio no cuenta con la calidez de sentimiento necesaria para combinar la justicia y la misericordia en mis juicios, alentará a mi conciencia para guiarla respecto a lo correcto y lo

incorrecto, y nunca haré a un lado los veredictos que dicte, sin importar el costo que aquello implique.

Memoria:

Reconociendo el valor de la memoria presta, enseñaré a la mía a estar alerta por medio de asegurarme de impresionarla apropiadamente con los pensamientos que desee recordar, asociando aquellos pensamientos con asuntos relacionados que pueda recordar fácilmente.

Mente subconsciente:

Reconociendo la influencia que mi mente subconsciente tiene sobre mi voluntad, cuidaré de someterla a una representación clara y definida de mi Mayor propósito en la vida y de todos los propósitos menores que contribuyan a ese mayor propósito. Pondré esa representación constantemente en contacto con mi mente subconsciente por medio de la repetición diaria.

Firma, _____

La disciplina sobre la mente se obtiene poco a poco. Se logra por la formación de hábitos que uno pueda controlar. Los hábitos comienzan en la mente. Por lo tanto, la repetición diaria de este credo lo hará consciente de desarrollar hábitos que conduzcan al desarrollo del control de los seis departamentos de la mente.

El simple hecho de repetir los nombres de estos departamentos tiene un efecto importante. Lo hace a uno consciente de que estos departamentos existen, de que son importantes, y de que pueden ser controlados para la formación de hábitos de pensamiento, también lo hace a uno consciente de que la naturaleza de estos hábitos determina el éxito de uno o su fracaso, sin importar si uno ha cultivado la autodisciplina.

Es un asunto muy importante en la vida de una persona el llegar a reconocer que su éxito o fracaso consiste, en buena medida, en desarrollar pleno control sobre sus emociones.

Antes de que uno pueda reconocer esta verdad uno debe reconocer la existencia y la naturaleza de sus emociones, y el poder que se hace disponible a quienes las controlan. Algo que muchas personas no logran hacer durante su vida.

Existe una asociación de personas conocida como Alcohólicos Anónimos.

Los hombres que hacen parte de esta asociación operan en grupos en una alianza de la Mente maestra. Ellos se ayudan mutuamente a liberarse de los lazos del alcoholismo de una manera que es casi milagrosa.

¡Ellos operan completamente a través de la autodisciplina!

La medicina que utilizan es la medicina más efectiva que el hombre ha conocido. Consiste en *el poder de la mente humana*, dirigida hacia un fin específico. El fin es librarse del alcoholismo.

He aquí un logro que debería inspirar a todos los hombres a familiarizarse mejor con el poder de sus propias mentes. Si la mente puede curar el alcoholismo, puede curar *la pobreza, la mala salud, el temor y las limitaciones autoimpuestas*.

Los alcohólicos anónimos pueden obtener resultados debido a que sus miembros han reconocido a su "otro ser", la entidad invisible del poder del pensamiento. La fuerza dentro de la mente humana que no reconoce tal cosa como lo "imposible."

Esta organización vivirá y crecerá como lo harán todas las fuerzas que obran para el bien. La organización eventualmente extenderá sus servicios e incluirá, no solamente la erradicación del alcoholismo, sino también otros males, tales como el temor, la pobreza, la mala salud, el odio y el egoísmo.

Es posible que Alcohólicos anónimos adopte los diecisiete principios de esta filosofía y que extienda sus beneficios a cada miembro de la organización, como de hecho, algunos de sus miembros ya lo han hecho, logrando resultados asombrosos.

Bien se dice que *un enemigo que ha sido reconocido como tal* ya es un enemigo que se encuentra medio derrotado.

Y esto también aplica a los enemigos que operan dentro de la mente de uno, así como a los enemigos que operan fuera de ella. Y especialmente aplica a los enemigos conocidos bajo el nombre de emociones negativas.

Una vez que uno reconoce a sus enemigos; casi de forma inconsciente uno empieza a desarrollar hábitos a través de la autodisciplina, que actúan para contrarrestarlos.

Este mismo razonamiento aplica también a los beneficios de las emociones positivas. Porque es bien reconocido que un beneficio reconocido es un

beneficio bien utilizado.

Las emociones positivas son beneficiosas, hacen parte de la fuerza que impulsa la mente. Sin embargo, sólo son útiles si se organizan y se dirigen a un logro definido, a un fin constructivo. Si no se controlan, pueden ser tan peligrosas como las emociones negativas.

El mecanismo de control es la autodisciplina, aplicada voluntaria y sistemáticamente a los hábitos del pensamiento.

Tome como ejemplo la emoción de la Fe:

Esta emoción, la más poderosa de las emociones puede ser útil cuando se expresa a través de la acción constructiva y organizada basada en la Claridad de propósito.

La Fe sin acción es inútil. Puede convertirse simplemente en una forma de soñar despierto, en desear y fantasear.

La autodisciplina es el medio por el cual uno puede estimular la emoción de la Fe, a través de la claridad de propósito aplicada persistentemente.

La disciplina comienza estableciendo hábitos que estimulen el uso del poder de la voluntad, porque es el ego –el asiento del poder de la voluntad– en el cual se originan los deseos de uno. Así, las emociones conocidas como Deseo y como Fe están, estrechamente relacionadas.

Dondequiera que exista un deseo intenso, existe la capacidad de la Fe con la equivalencia precisa a la intensidad del deseo. Los dos se asocian siempre. Estimule a uno y estimulará a los dos. Controle y dirija a uno, a través de hábitos organizados, y estará controlando directamente al otro.

Esto es autodisciplina del más alto nivel.

Benjamín Disraeli, considerado por muchos el Primer Ministro de Inglaterra más sobresaliente, alcanzó ese alto nivel a través del poder de su voluntad, dirigida por su claridad de propósito.

Él comenzó su carrera como autor, pero no fue exitoso en ese campo.

Publicó una docena de libros, pero ninguno causó mayor impacto en el público. Al fracasar en su campo, aceptó su derrota como desafío para hacer un mayor esfuerzo en algún otro campo –nada más.

Entonces entró en la política, se propuso ser el Primer Ministro del extenso Imperio Británico.

En 1837 llegó a ser miembro del Parlamento de Maidstone. Sin embargo, su primer discurso en el Parlamento fue un verdadero fracaso.

De nuevo aceptó su derrota como un desafío para intentarlo una vez más. Emprendió la lucha, sin pensar en retirarse. Así, en 1858, se convirtió en un líder en la Casa de los comunes. Más tarde ocupó el puesto de Ministro de hacienda, y en 1868 realizó su Propósito mayor definido al convertirse en Primer ministro.

Allí enfrentó oposición enconada (su “tiempo de prueba había llegado”), lo que lo condujo a su renuncia. Pero lejos de aceptar su derrota temporal como fracaso permanente, se organizó para regresar y ser reelegido como Primer ministro por segunda vez. Así fue como se convirtió en el gran constructor de imperios y extendió su influencia en muchas direcciones.

Su mayor logro quizás fue la adquisición del Canal del Suez –una victoria que proporcionó al Imperio Británico ventajas económicas sin precedentes.

¡La constante en su carrera fue la autodisciplina!

Al resumir sus logros en una sola frase dijo: “¡El secreto del éxito es la constancia de propósito!”

Cuando las cosas se pusieron difíciles, Disraeli se apoyó en su mayor capacidad, el poder de la voluntad. Esta lo sostuvo a través de las emergencias, de las derrotas temporales, y con el tiempo lo llevó a la victoria.

Aquí subyace el mayor peligro para la mayoría de los hombres.

Se dan por vencidos y abandonan cuando la lucha se hace difícil. Y con frecuencia abandonan, cuando haber dado simplemente *un paso más*, los hubiera conducido a la brillante victoria.

Cuando las dificultades de la vida se hacen mayores, el poder de la voluntad se hace indispensable. La autodisciplina lo suministra para cada emergencia, sea grande o pequeña.

Otro caso que ilustra lo que puede suceder cuando un hombre es motivado por la voluntad a pesar de los impedimentos es el de Theodore Roosevelt.

Durante su juventud se vio seriamente afectado por el asma crónica y la vista débil. Sus conocidos perdieron las esperanzas de que pudiera recuperar de nuevo la salud. No obstante, él no compartió su opinión. Y esto lo hizo gracias al poder de la autodisciplina.

Se dirigió al oeste, se unió a un grupo de trabajadores al aire libre, y se sometió a un sistema definido de autodisciplina. Así desarrolló un cuerpo fuerte y una mente resuelta. Algunos médicos habían dicho que él no lo iba a poder lograr. Pero él se rehusó a aceptar su veredicto.

En su lucha por recobrar la salud adquirió tal perfecta disciplina, que regresó al éste, ingresó a la política, se mantuvo intentándolo, hasta que su fuerza de voluntad lo llevó a obtener la Presidencia de los Estados Unidos.

Los que lo conocieron bien hablaban de su cualidad sobresaliente de rehusar aceptar la derrota como algo más que un impulso para un esfuerzo mayor. Aparte de esta habilidad, no tenía nada que lo hicieran superior a los que le rodeaban. Su educación y experiencia eran similares a las de los demás hombres cercanos a él.

Cuando era Presidente algunos oficiales del ejército se quejaron de la orden que les dio de mantenerse en buen estado físico. Para demostrar de lo que les estaba hablando, montó a caballo cientos de millas, a través de los caminos de Virginia, con los oficiales del ejército detrás intentando seguirlo con bastante dificultad.

Detrás de toda esta actividad estaba una mente activa determinada a no estar limitada por la condición física. Y esa actividad mental se reflejó a través de toda su administración en la Casa Blanca.

Para aquel tiempo una expedición francesa había intentado construir el Canal de Panamá y había fracasado.

No obstante, Theodore Roosevelt dijo: "El canal tiene que construirse" y se puso manos a la obra yendo aquí y allá expresando su Fe en términos de acción. ¡El canal fue construido!

El poder personal se viste de la voluntad para obtener la victoria.

Pero únicamente puede liberarse por medio de la acción, por medio de la autodisciplina y por ningún otro medio.

Robert Louis Stevenson tuvo una salud delicada desde el día de su nacimiento. Su salud le impidió hacer trabajo de estudio regular hasta cuando tuvo la edad de diecisiete años. A la edad de veintitrés su salud empeoró tanto que sus médicos lo enviaron a vivir de Inglaterra a los Estados Unidos a un lugar donde pudiera cuidarse mejor.

Allí conoció a la mujer de la cual se enamoró.

Su amor por ella era tan fuerte que le dio nuevas fuerzas a su vida; un nuevo motivo para la acción. Así fue como empezó a escribir. Esto a pesar de que su cuerpo escasamente le permitía moverse de un lado para otro. Continuó escribiendo hasta que inundó y enriqueció al mundo con sus escritos, ahora aceptados universalmente como piezas maestras.

El mismo motivo, el amor, le ha dado alas de pensamiento a muchos otros que como Robert Louis Stevenson, han hecho a este mundo un lugar mejor. Sin la fuerza de amor, Stevenson sin duda habría muerto sin haber hecho ningún aporte a la humanidad. El transmutó el amor de la mujer de su elección en obras literarias. Y lo hizo a través del hábito de la autodisciplina, la cual, colocó a los seis departamentos de su mente bajo su control.

De forma similar, Charles Dickens convirtió una desdicha de amor en obras literarias que han enriquecido al mundo. En vez de decaer por la desilusión de su primer amor, ahogó su tristeza en la intensidad de la acción y se puso a escribir. De esa forma cerró la puerta a una experiencia que muchos otros hubieran utilizado como forma de escape para no cumplir su cometido, una disculpa para el fracaso.

A través de la autodisciplina convirtió su mayor tristeza en su mayor bien, porque le reveló la presencia de su "otro ser", que era un genio y que se reflejó en sus obras literarias.

Hay una regla imbatible para el dominio de las tristezas y las desilusiones. Es la de transmutar aquellas frustraciones a través de trabajo planeado definido. Es una regla que no tiene igual.

Y el secreto de su fuerza es la autodisciplina.

La libertad del cuerpo y de la mente, la independencia y la seguridad económica son resultados de la iniciativa personal expresada mediante la autodisciplina. Por ningún otro medio pueden alcanzarse estos deseos universales.

Usted deberá viajar el resto del camino solo. Si sigue las instrucciones que le he dado, con la actitud mental correcta, ahora tiene en su poder la Llave maestra.

Ahora voy a revelarle una gran verdad de la mayor trascendencia: La Llave

maestra de la riqueza consiste enteramente en el poder más grande conocido por el hombre; ¡el poder del pensamiento!

Usted puede tomar completa posesión de la Llave maestra, tomando posesión de su propia mente, a través de la autodisciplina más estricta.

Mediante la autodisciplina usted puede *imaginarse* dentro o fuera de cualquier circunstancia de la vida.

La autodisciplina le ayudará a controlar su actitud mental. Su actitud mental puede ayudarle a dominar toda circunstancia de la vida y convertir cada adversidad, cada derrota, cada fracaso en un bien de alcance equivalente. Esa es la razón por la cual la Actitud Mental Positiva encabeza la lista de las Doce riquezas de la vida.

Por lo tanto, en este momento debe ser claro para usted que la gran Llave maestra de la riqueza es nada más ni nada menos que la autodisciplina necesaria que le ayuda a tomar plena y completa posesión de su propia mente.

Comience justo donde está, y será el amo de usted mismo. ¡Comience ahora mismo! Deshágase de ese viejo ser que lo había mantenido en la miseria y la necesidad. Reconozca y acoja a ese "otro ser" que puede proporcionarle todo lo que su corazón anhela.

¡Recuerde, es profundamente significativo que la única cosa sobre la cual usted tiene control completo es ¡su propia actitud mental!

Porque ésta es la ¡Llave maestra de la riqueza!

napoleón hill

la llave maestra de la riqueza

GRÁFICO 1

Gráfico de los diez factores que constituyen el mecanismo del pensamiento, observe que la sección de la mente subconsciente tiene acceso a todos los departamentos de la mente, pero no está bajo el control de ninguno.



* No siempre confiable(s). Deben estar bajo estricta disciplina en todo momento.

GRÁFICO 2

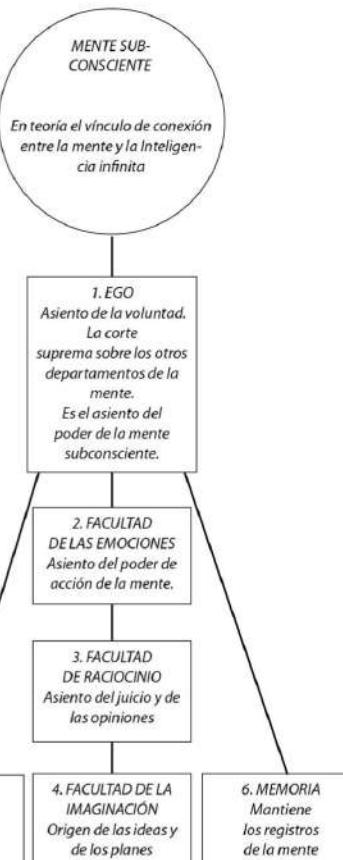


GRÁFICO DE LOS SEIS DEPARTAMENTOS DE LA MENTE
Sobre los cuales se puede mantener la autodisciplina. (Numeración en orden de importancia)