

LA CLAVE DE LA RIQUEZA

Napoleón Hill



Printed By ELECTRONICS BOOKS, INC
P.O. Box 92410. Henderson, Nevada 89009-2410
United States of America

Todos los derechos reservados. Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial del contenido de este libro sin autorización escrita.

INDICE

Prefacio.....	3
I. Las "Doce Riquezas De La Vida"	
II. Los Ocho Príncipes.....	
III. Claridad de Propósito.....	
IV. La Costumbre de “Recorrer el Kilómetro Extra”	
V. Amor, el Verdadero Emancipador del Género Humano.....	
VI. La Mente Magistral.....	
VII. Análisis del Principio de la Mente Magistral.....	
VIII. Fe Aplicada.....	
IX. La Ley de la Fuerza Cósmica de la Costumbre.....	
X. Autodisciplina.....	

PREFACIO

“Lego al pueblo americano el más importante de mis bienes: la filosofía del logro individual, mediante la cual obtuve todas mis riquezas...”

Así empezaba el testamento de Andrew Carnegie, constituyendo sus palabras el prólogo de una historia que puede tener decisiva repercusión en las vidas de quienes la lean, marcando en ellas una encrucijada.

La historia se inició a finales del otoño de 1908, cuando Andrew Carnegie me visitó para felicitarme por ciertas cualidades que él amablemente me atribuía, confiándome lo que él llamaba “el más importante” de sus bienes, con la condición de que el legado debía ser ofrecido al pueblo americano.

Así, pues, esta historia se ha escrito para notificar a usted el derecho que tiene a participar de la valiosa herencia, e informarle de las condiciones que debe cumplir para gozar de la parte que le corresponde.

Para la mayoría, estas condiciones no son, en modo alguno, excepcionales ni inaccesibles. Están holgadamente al alcance de cualquier adulto de inteligencia media. No hay trucos ni falsas esperanzas en cuanto se dice, tanto en lo que se refiere a las condiciones en sí como a las promesas.

Para que pueda saber si lo que se le ofrece es o no algo que necesita o desea, permítame decirle específicamente qué es lo que se promete:

Una clara descripción de la fórmula mediante la cual puede obtener el beneficio completo de la “La clave de la riqueza”, que le abrirá las puertas, solucionará todos sus problemas, le ayudará a convertir sus pasados errores en inestimables ventajas y le conducirá al logro de las “Doce grandes riquezas”, incluida la seguridad económica.

Un inventario de las riquezas legadas por Andrew Carnegie para que fueran distribuidas entre todos los que están capacitados para recibirlas, juntamente con detalladas instrucciones, por medio de las cuales usted adquirirá y utilizará su participación completa.

Una descripción de los medios por los cuales contará con el beneficio completo de la educación, experiencia y habilidades técnicas de aquellos cuya cooperación puede necesitar para el logro de sus propósitos más importantes en la vida, proporcionando así un medio práctico con el cual subsanará las desventajas de una instrucción insuficiente y podrá alcanzar las más altas metas de la vida con tanto éxito como aquellos que están favorecidos por una vasta educación.

El privilegio de utilizar la filosofía del éxito, basada en las experiencias vitales de centenares de hombres eminentes, con sus intentos, logros y fracasos.

Un plan definido en virtud del cual cualquier persona que trabaje a cambio de un sueldo, puede ascender de categoría y conseguir ingresos más elevados *con la cooperación y el consentimiento absolutos de su patrón.*

Unas normas claras para poder dedicarse a un negocio o profesión independientes, con posibles esperanzas de éxito.

Un estudio completo que posibilita a los hombres de negocios para convertir a sus clientes eventuales en asiduos y, mediante la cordial cooperación de éstos, atraer otros nuevos, que asimismo se harán constantes.

Un plan completo, en fin, con el cual cualquier vendedor de mercancía de consumo o de servicios - tales como seguros de vida -, convertirá a sus compradores en desinteresados cooperadores que le ayudarán a encontrar nuevos clientes, y por el que todo empresario transformará a sus empleados en amigos personales, en circunstancias que lo capacitarán para hacer su negocio más provechoso, tanto para él como para sus colaboradores.

He aquí, pues, una clara exposición de nuestras promesas, y las primeras condiciones para beneficiarse de éstas son: leer este libro *dos veces*, línea por línea, y *pensar, reflexionar serenamente en cuanto vaya leyendo.*

Queremos hacer constar, desde el principio, que cuando hablamos de “riqueza”, pensamos en *todas las riquezas*, no en las meramente representadas por extractos de cuentas corrientes y cosas materiales.

Nos referimos a las de la libertad y la independencia, de las que nuestra nación posee en abundancia. Aludimos a las de las relaciones humanas, por las cuales cualquier ciudadano norteamericano puede ejercer hasta el máximo el privilegio de la iniciativa personal, en cualquier dirección que elija, y también a la vida abundante accesible al pueblo de Estas Unidos con una mínima cantidad de esfuerzo.

Aclaremos, no obstante, que a nadie ofreceremos sugerencia alguna en cuanto a la naturaleza de la riqueza que debe esforzarse en conseguir ni a la cantidad que se propone obtener.

Afortunadamente, la vida norteamericana brinda una abundancia y variedad de ella, suficientes, tanto en calidad como en cantidad, para satisfacer todos los deseos humanos razonables. Esperamos sinceramente que los lectores no sólo tenderán a conseguir su parte en las cosas adquiribles con dinero, *sino en las que no se pueden comprar con él.*

No aspiramos a decir a cada hombre cómo debe vivir su vida, pero sabemos, por haber observado a los ricos y a los pobres de Norteamérica, que la riqueza material no es ninguna garantía de la felicidad.

Nunca hemos encontrado una persona verdaderamente feliz que no estuviese comprometida en alguna forma de servicio del que se beneficiaban otros. Y conocemos a muchos que son ricos en cosas materiales, pero que no han hallado la felicidad.

Hacemos estas observaciones, no con espíritu de prédica, sino para llamar la atención de aquellos que, a causa de la gran abundancia de fortuna material en Norteamérica, la dan por muy natural, y han olvidado las cosas inestimables de la vida, que sólo se obtienen mediante las riquezas intangibles citadas.

Napoleón Hill

I

LAS “DOCE RIQUEZAS DE LA VIDA”

Usted tiene, supongo, ese afán humano de conseguir cosas mejores en la vida, deseo común de toda la gente. Quisiera la seguridad económica que solamente el dinero proporciona. Quizá también una oportunidad para poder desarrollar su talento con objeto de tener la alegría de crear su propia fortuna.

Algunos buscan la ruta fácil hacia la riqueza y esperan encontrarla sin dar nada a cambio. También ése es un deseo común. Pero espero modificarlo en su beneficio, ya que por experiencia he aprendido que nunca mucho costó poco.

Sólo hay un camino seguro que conduce a la fortuna, y únicamente puede ser recorrido con éxito por aquellos que tienen “La clave de la riqueza”. Esta “llave maestra” es un maravilloso artificio que sus poseedores utilizan para abrir las puertas que se interponen entre ellos y la solución de sus problemas.

Ella abre la puerta a una salud sólida; al amor y a las aventuras románticas; a la amistad, al revelar los rasgos de personalidad y carácter, que conquistan amigos duraderos.

Asimismo revela el método para transmutar en riquezas de incalculable valor cualquier adversidad, cualquier fracaso, cualquier error de juicio y cualquiera derrota sufrida.

Revivifica las esperanzas y proporciona la fórmula para “ponerse a tono” y extraer lo necesario del gran depósito de la Inteligencia Infinita.

Faculta a los hombres humildes para adquirir posiciones de poder, fama y fortuna.

Mueve atrás las manecillas del reloj y renueva el espíritu de juventud de los que se sienten viejos demasiado pronto.

Procura el método con el cual llegar a la posesión total y completa de su propia mente, y aun absoluto control sobre las emociones y la facultad de pensar.

Subsana las deficiencias de los que han tenido estudios escasos y los coloca así prácticamente en el mismo plano de posibilidades que disfrutaban quienes poseen una educación mejor.

Y, por último, abre las puertas, una a una, a las “Doce grandes riquezas de la vida”, que describiré a continuación.

Ningún hombre puede entender aquello para lo cual no está preparado. La preparación abarca muchas cosas, entre ellas sinceridad de propósito, humildad de corazón y un sincero reconocimiento de la limitación humana. Le hablaré de hechos y les describiré conceptos, algunos de los cuales puede que no haya oído mencionar nunca, pues sólo son conocidos por aquellos que se han preparado para aceptar la “clave”.

Sus dos personalidades

Antes de que describa las “Doce grandes riquezas”, permítame revelarle algunas de las riquezas que ya posee, y de las que quizá no se ha dado cuenta todavía.

En principio, quisiera que reconociese que no tiene una personalidad única. En usted y en cualquier otra persona coexisten al menos dos personalidades distintas, y en muchos más de dos.

Existe ese “yo” que usted reconoce cuando se mira en un espejo. Ese es su “yo” físico. La casa en que viven las demás personalidades que usted indudablemente posee. En esa casa hay por lo menos dos individuos que están eternamente en mutuo conflicto.

Uno es una especie de persona *negativa* que piensa, se mueve y vive en una atmósfera de duda y miedo, de pobreza y mala salud. Este “yo” negativo espera el fracaso y raramente se ve decepcionado. Se complace con las circunstancias tristes de la vida que usted quiere rechazar, pero que parece verse obligado a aceptar: pobreza, avidez, superstición, temor, duda tedio y enfermedad física.

Su “otro yo” es una especie de persona *positiva* que piensa en términos dinámicos y afirmativos sobre la riqueza, la buena salud, el amor y la amistad, el logro personal, la facultad creadora, el servicio a otros, guiándolo a usted indefectiblemente a la consecución de estos beneficios. Sólo este “yo” es capaz de reconocer las “Doce grandes riquezas” y apropiárselas. El único capacitado para recibir la “clave de la riqueza”.

Tiene usted muchos otros dones inapreciables de los cuales posiblemente nunca se haya dado cuenta; tesoros ocultos que no ha reconocido ni utilizado. Entre éstos está lo que convenimos en llamar su “centro de vibración”, una especie de emisora de radio y aparato receptor de exquisita sensibilidad, sintonizado con su prójimo y con el universo que le rodea. Este poderoso aparato proyecta sus pensamientos y sentimientos y recibe interminables enjambres de mensajes de gran importancia para su éxito en la vida. Es un incansable sistema de comunicación en dos sentidos, de infinita capacidad, que opera automática y continuamente, lo mismo cuando duerme que cuando está despierto. Y en todo momento está bajo el control de una u otra de sus personalidades más importantes: la negativa o la positiva.

Cuando está bajo el control de su personalidad negativa, sus receptores sensitivos recogen solamente los mensajes negativos de incontables personalidades negativas. Como es natural, esto lleva a pensar: “¿Para qué sirve eso?”, y también “No he tenido la oportunidad”; quizá no formulada con estas mismas palabras, pero desalentadora, aunque no sea mortalmente, en cuanto a la fe en sí mismo y en el uso de sus energías para lograr lo que desea. Los mensajes negativos recibidos cuando su personalidad negativa está al mando de la estación receptora, si se aceptan y se utilizan como guía, llevan invariablemente a circunstancias de la vida completamente opuestas a las que se elegirían.

pero cuando su personalidad positiva es la que está al mando, dirige a su “centro de acción” sólo mensajes estimulantes, optimistas, de alta energía, infiltrando en usted la seguridad de que “puede hacerlo” y convirtiendo esos mensajes en equivalentes físicos de prosperidad, buena salud, amor, esperanza, fe, paz de espíritu y felicidad, es decir, valores vitales que todas las personas anhelan y buscan.

El mayor don

Deseo darle la “clave” con la cual conseguirá éstas y muchas otras riquezas. Entre otras cosas, esa “clave” coloca cada estación individual de radio bajo el control de su personalidad positiva.

Le revelaré los medios con los cuales podrá beneficiarse de la “clave”, pero la responsabilidad de la participación es suya exclusivamente. Cualquier buen observador reconoce que todos los éxitos individuales que perduran *han tenido su comienzo bajo el influjo benéfico de algún otro individuo*, mediante alguna forma de participación.

Deseo hacerle partícipe del conocimiento con el cual adquirirá *todas las riquezas*, por medio de la *expresión de su propia iniciativa personal*.

Este es el mayor de todos los dones.

El que espera cualquiera que goce de las ventajas de una gran nación como la nuestra. Porque aquí tenemos, y en gran abundancia, todas las formas de riqueza accesibles al género humano.

Supongo que también desea hacerse rico.

Yo busqué el acceso a la riqueza por el camino difícil, antes de aprender que hay un camino corto y cómodo, que habría seguido si me hubiesen guiado hacia él. Por eso espero guiarle.

En principio debemos estar preparados para reconocer a la riqueza cuando se pone a nuestro alcance. Algunos creen que ésta supone solamente dinero. Pero en un sentido amplio, la riqueza perdurable incluye muchos otros valores, distintos del de las cosas materiales. Y cabe añadir que sin estos otros valores intangibles, la posesión de dinero no proporciona la felicidad, en contra de lo que algunos creen.

Cuando hablo re “riquezas”, pienso en grandes tesoros cuyos poseedores han extraído de la vida con su propio esfuerzo, condición que proporciona una felicidad total. Les doy el nombre de las “Doce riquezas de la vida”. Y sinceramente, deseo compartirlas con todos aquellos que estén preparados para recibirlas.

1. Una actitud mental positiva

Todas las riquezas, de cualquier naturaleza que sean, empiezan con un estado de ánimo; y recordemos que un estado de ánimo es la única cosa sobre la cual cualquier persona tiene el completo e indiscutible derecho de control.

Es altamente significativo que el Creador sólo dotó al hombre de control sobre sus propios pensamientos y el privilegio de adaptarlos a cualquier modelo de su elección.

La actitud mental es importante porque convierte el cerebro en el equivalente de un electroimán que atrae la contrapartida de los pensamientos, miras y propósitos dominantes, así como también la de los temores, preocupaciones y dudas.

Una *actitud mental positiva* (AMP) es el punto de partida de todas las riquezas, bien sean intangibles o de índole material.

Atrae los tesoros de la verdadera amistad y los que uno encuentra en la esperanza de futuros logros.

Proporciona las riquezas derivadas de la contemplación de la naturaleza, en las noches de claro de luna con las estrellas suspendidas en los cielos, de los bellos paisajes y los horizontes distantes.

Y las riquezas que se producen en la labor elegida por la propia voluntad, mediante la que pueden alcanzar su más alta expresión las virtudes del alma.

Y las de armonía en las relaciones hogareñas, cuando todos los miembros de la familia trabajan juntos con espíritu de amigable cooperación.

Y otras muchas riquezas inestimables, como son:

La buena salud corporal, que es el tesoro de los que han sabido hallar un equilibrio entre el trabajo y el esparcimiento, la adoración y el amor, adquiriendo la sabiduría de comer para vivir, en lugar de vivir para comer.

La liberación del miedo.

El entusiasmo, tanto activo como pasivo.

La canción y la risa, índices de benéficos estados de ánimo.

La autodisciplina, que nos proporciona la alegría de saber que la mente puede y quiere servir cualquier fin deseado si uno resuelve tomar posesión y mando de ella con un propósito firme.

El juego, que nos libera de todas las cargas de la vida y por un momento nos hace sentir niños de nuevo.

La posibilidad de descubrir el “otro yo”: ese yo que no conoce la realidad del fracaso permanente.

La fe en la Inteligencia Infinita, de la cual cada mente individual es una diminuta proyección.

Y, finalmente, la meditación, ese eslabón de enlace para extraer beneficios a voluntad, del gran depósito universal de la Inteligencia Infinita.

Sí, estas y todas las demás riquezas empiezan con una actitud mental positiva. Por tanto, no debe sorprender que tal estado de ánimo ocupe el primer puesto en la lista de las “Doce riquezas”.

2. Salud corporal robusta

La buena salud empieza con una “conciencia de salud” producida por una mente que piensa en términos de salud y no en los de enfermedad; más templanza de hábitos en el comer y actividades físicas adecuadamente equilibradas.

3. Armonía en las relaciones humanas

La armonía con otros empieza consigo mismo, porque es verdad, como dijo Shakespeare, que hay beneficios accesibles a quienes cumplen su consejo: “Sé fiel a tu propio yo, y de ello se seguirá, como la noche al día, que entonces no puedes ser falso para con ningún hombre”.

4. Liberación del miedo

Ningún hombre que tema algo es un hombre libre. El miedo es un precursor del daño, y dondequiera que aparece existe una causa que se ha de eliminar antes de hacerse rico en el sentido amplio de la palabra.

Los siete temores básicos que aparecen con mayor frecuencia en las mentes de los hombres se refieren a:

La *pobreza*.

Las *críticas*.

La *mala salud*.

La *pérdida del amor*.

La *pérdida de la libertad*.

La *vejez*.

La *muerte*.

5. La esperanza del logro

La mayor de todas las formas de felicidad es la que produce la esperanza del logro de algún deseo. Es inmensamente pobre la persona que no puede mirar al futuro con la esperanza de que se convertirá en la persona que le gustaría ser, o con la creencia de que alcanzará el objetivo que no consiguió alcanzar en el pasado.

6. La capacidad para la fe

Fe es el eslabón de enlace entre la mente consciente del hombre y el gran depósito universal de la Inteligencia Infinita. Es el fértil suelo del jardín de l intelecto, de donde brotan todas las riquezas de la vida. El “elixir eterno” que da poder y acción creadores a los impulsos del pensamiento. La base de los llamados milagros y de muchos misterios, que no pueden ser explicados mediante la lógica o la ciencia. El “preparado químico” espiritual que cuando se mezcla con la plegaria, proporciona una conexión directa e inmediata con la Inteligencia Infinita.

Porque la fe es la facultad que transmite las energías ordinarias del pensamiento en sus equivalentes espirituales; la única con la cual capta el hombre la fuerza cósmica de la Inteligencia Infinita.

7. Complacencia en compartir las propias bendiciones

El que no ha aprendido el bendito arte de compartir no ha emprendido todavía el verdadero camino de la felicidad, porque ésta consiste principalmente en compartir. Y recuérdese de una vez para siempre que cualquier riqueza es susceptible de ser multiplicada con el simple proceso de compartirla con quien la precise. Sin olvidar que el lugar que uno ocupa en el corazón de sus semejantes está determinado precisamente por el servicio que les presta mediante alguna forma de distribución de sus bendiciones.

Las riquezas que no se comparten, sean materiales o no, se marchitan y mueren como la rosa en un tallo cortado, pues es una de las primeras leyes de la naturaleza que la inacción y el desuso conduzcan al debilitamiento y a la muerte, y esta ley se aplica lo mismo a las posesiones materiales de los hombres que a las células vivientes de cualquier organismo.

8. Un trabajo de amor

No existe hombre más rico que el que ha encontrado un trabajo de amor y lo desempeña afanosamente comprometido, porque el trabajo es la forma más deseada de la expresión humana del deseo, el vínculo entre la demanda y el abastecimiento de todas las necesidades humanas, el precursor de todo progreso humano, el medio por el que a la imaginación del hombre se le faciliten alas para la acción. Y todo trabajo de amor queda santificado porque proporciona la gran alegría de la autoexpresión a quien lo realiza.

9. Una mente abierta a todos los temas

La tolerancia, uno de los más altos atributos de la cultura, únicamente la practica la persona que mantiene una mente abierta siempre a todos los temas. Y sólo el hombre con una mente así es el que logra ser verdaderamente educado, preparándose así para conseguir las grandes riquezas de la vida.

10. Autodisciplina

El hombre que no es dueño de sí mismo nunca se convertirá en dueño de nada. El que lo es puede convertirse en el amo de su propio destino terrenal, “dueño de su suerte, capitán de su alma”¹. Y la forma más elevada de autodisciplina consiste en la expresión de humildad del corazón cuando uno ha alcanzado grandes riquezas o ha quedado envuelto por lo que comúnmente se llama “éxito”.

¹ Versos de una poesía de W. E. Henley. (N. del T.)

11. La capacidad de entender a la gente

El hombre rico en comprensión hacia su prójimo siempre reconoce que todos los hombres son fundamentalmente parecidos por haber surgido del mismo tallo; que todas las actividades humanas están inspiradas por uno o varios de los nueve motivos básicos vitales; cuatro emociones producidas por:

- El amor.
- El sexo.
- La cólera.
- El miedo.

Y cinco deseos fundamentales que son:

- De ganancia material.
- De autoconservación.
- De libertad corporal y mental.
- De autoexpresión.
- De perpetuación de la vida después de la muerte.

Y el hombre que quiera comprender a los demás debe empezar primero por comprenderse a sí mismo.

La capacidad de entender a nuestros semejantes elimina muchas de las causas comunes de fricción entre los hombres. Es el fundamento de toda amistad; la base de toda armonía y cooperación; el cimiento más sólido en toda jefatura que requiera una colaboración amistosa. Y algunos piensan incluso que es una aproximación de gran importancia al entendimiento del Creador de todas las cosas.

12. Seguridad económica

La última, aunque no la de menor importancia, es la parte tangible de las “Doce riquezas”.

La seguridad económica no se alcanza sólo con la posesión de dinero. Se alcanza con los servicios que uno presta; servicios útiles, en todas las formas de las necesidades humanas, con el uso del dinero o sin él.

Un hombre de negocios millonario tiene seguridad económica, no porque controle una vasta fortuna monetaria, sino por la primordial razón de que provee de empleo provechoso a hombres y mujeres, y con el trabajo de ellos, da mercancías o servicios de gran valor a gran número de personas. El beneficio que presta le ha atraído el dinero que controla, y de este modo debe conseguirse toda seguridad económica duradera.

Ahora voy a comunicarle los principios con los cuales puede obtenerse el dinero y todas las demás formas de riqueza, pero primeramente ha de estar preparado para aplicar

estos principios. Condicione su mente para la aceptación de la riqueza, lo mismo que el suelo de la tierra debe estar preparado para recibir las semillas.

Cuando uno está preparado para una cosa, es seguro que ésta aparecerá.

Esto no significa que las que uno pueda precisar aparezcan sin motivo, porque hay una gran diferencia entre las *necesidades* de uno y la *disposición* de uno a recibir. Olvidar esta distinción es confundir los importantes beneficios que trato de transmitir.

Así, pues, sea paciente y déjeme que lo guíe a la *disposición* a recibir la riqueza que desea. Para ello seguiré *mi camino*.

Este al principio le parecerá extraño, pero no se desaliente por esto, pues todas las ideas nuevas semejan extravagantes. Si duda de que mi camino es práctico, anímese con la certidumbre de que él me ha proporcionado riquezas en abundancia.

El progreso humano siempre ha sido lento porque las personas se han mostrado reacias a aceptar nuevas ideas.

Cuando Samuel Morse anunció su sistema de comunicación por telégrafo, el mundo se burló de él. Su método era heterodoxo. Era nuevo; por consiguiente, estaba sujeto a la sospecha y a la duda.

Y el mundo se burló también de Marconi cuando consiguió la perfección de una mejora sobre el sistema de comunicaciones inalámbrico de Morse.

Thomas A. Edison se puso asimismo en ridículo cuando anunció su perfeccionamiento de la bombilla eléctrica incandescente, y el primer fabricante de automóviles corrió la misma suerte cuando ofreció al mundo un vehículo autopropulsado que ocupa el lugar del caballo y de la diligencia.

Y cuando Wilbur y Orville Wright anunciaron el vuelo de una máquina voladora, el mundo se mostró tan poco impresionado, que los periodistas se negaron a presenciar una demostración de la máquina.

Luego llegó el descubrimiento de la radio, uno de los “milagros” del ingenio humano que estaba destinado a acercar el mundo entero. Las mentes “no preparadas” lo aceptaron como un juguete para divertir a los niños, pero nada más.

Menciono estos hechos como un recordatorio para convencerle de que si persigue la riqueza por un nuevo camino, no debe desalentarse ante la novedad de la ruta. Sígala conmigo, comparta mi filosofía y tenga la seguridad de que le dará resultado, como me lo ha dado a mí.

Sirviéndole de guía hacia la riqueza, seré recompensado por mis esfuerzos en proporción exacta a los beneficios que usted reciba. La ley eterna de la compensación lo asegura. La mía puede que no venga directamente de usted, que asuma mi filosofía, pero vendrá de una u otra forma, porque es parte integrante del gran plan cósmico según el cual todo servicio útil que se preste recibe una compensación justa. “Haga lo que debe ser hecho y tendrá usted el poder”, decía Emerson.

Aparte de la consideración de lo que yo reciba por mi empeño en servirle, está la obligación que tengo contraída con el mundo por los beneficios que me ha otorgado. No adquiriré mis riquezas sin la ayuda de muchos otros. He observado que todos los que adquirieron fortuna perdurable han subido por la escalera que conduce a la opulencia con las manos extendidas; una tendida hacia arriba para recibir la ayuda de los que habían llegado ya a la cúspide, y la otra tendida hacia abajo para ayudar a los que todavía suben.

Y permítame advertirle que al estar en el sendero de la riqueza, también debe avanzar con las manos extendidas para dar o recibir ayuda, porque es un hecho bien comprobado que ningún hombre alcanza éxito consistente o adquiere riquezas duraderas sin ayudar a otros que también buscan estos deseables fines. Para *conseguir* es preciso antes *otorgar*.

Le he transmitido este mensaje con objeto de que pueda *otorgar*.

Y ahora que sabemos cuáles son las verdaderas riquezas de la vida, le revelaré cuál es el paso siguiente que debe dar en el proceso de *acondicionar* su mente para recibirlas.

Como ya he dicho, la riqueza me vino mediante la ayuda de otros muchos hombres.

Algunos de ellos son bien conocidos de todos aquellos que lean mi relato. Fueron los que sirvieron de adelantados para preparar el camino, ese camino que nosotros llamamos *la forma norteamericana de vivir*. Otros, cuyos nombres no identificaré, han sido desconocidos.

Entre éstos hay ocho amigos míos que son los que más han hecho en mi favor al preparar mi mente para la aceptación de las riquezas. Los llama los “Ocho príncipes”. Me sirven cuando estoy despierto y también cuando estoy dormido.

Aunque nunca he visto a esos príncipes cara a cara, como ha ocurrido con los demás que me han ayudado, han ejercido vigilancia sobre mis riquezas; me han protegido contra el miedo, la envidia, la rapacidad, la duda, la indecisión y la morosidad. Me han inspirado para actuar por propia iniciativa, han mantenido activa mi imaginación y me han dado firmeza de propósito y fe para conseguir su cumplimiento.

Han sido los verdaderos “acondicionadores” de mi mente, los constructores de *mi actitud mental positiva*.

¿Puedo ahora recomendárselos para que le presten un servicio parecido?

II

LOS OCHO PRÍNCIPES

Puede usted llamarlos con otro nombre, si lo prefiere. Mentores, quizá. O principios. O consejeros. O guardianes del buen espíritu.

Con cualquier nombre, los que yo llamo príncipes me sirven mediante una técnica que es simple y adaptable.

Todas las noches, como último capítulo de las actividades del día, ellos y yo celebramos una mesa redonda. El propósito principal es manifestarles y reforzar así mi gratitud por los servicios que me han prestado durante el día.

La conferencia se desarrolla exactamente como si los príncipes fueran de carne y hueso. Es un tiempo de meditación, revisión y acción de gracias, y establezco contacto con ellos mediante el poder del pensamiento.

Este puede ser precisamente su primer examen para averiguar su capacidad de “acondicionar” su mente a la aceptación de la riqueza. Cuando llega el embate, recuerde lo que les sucedió a Morse, Marconi, Edison y los hermanos Wright cuando anunciaron por primera vez sus hallazgos de nuevos y mejores modos de prestar servicio. Esto le ayudará a sobreponerse al choque.

Y ahora celebremos una sesión con los príncipes:

¡GRATITUD!

Hoy ha sido un día hermoso.

un día gozado con salud de cuerpo y de mente.

Con la comida y vestido necesarios.

Que me ha deparado la oportunidad de otro día para ser útil al prójimo.

Con paz en la mente y libre de todos los temores.

Por estas bendiciones os estoy agradecido, mis príncipes-guía. Estoy agradecido a todos vosotros colectivamente por haber limpiado la manchada piel de mi vida pasada, y librado así mi mente, mi cuerpo y mi alma de todas las causas y efectos de miedo y del afán.

Príncipe de la prosperidad material, te expreso mi gratitud por haber mantenido mi mente sintonizada con la conciencia de la opulencia y de la plenitud, y libre del miedo a la pobreza y la necesidad.

Príncipe de la buena salud, te brindo mi reconocimiento por haber sintonizado mi mente con la conciencia de buena salud, y así cada célula de mi cuerpo y cada órgano corporal está adecuadamente provisto de una afluencia de energía cósmica suficiente para sus necesidades, emanada del contacto directo con la Inteligencia Infinita, suficiente para la distribución y aplicación de esta energía donde se la requiere.

Príncipe de la paz mental, te estoy agradecido por haber conservado mi mente libre de todas las inhibiciones y limitaciones autoimpuestas, procurándole tanto a ella como a mi cuerpo un descanso completo.

Príncipe de la esperanza, te doy gracias por el cumplimiento de los deseos de hoy y por tu promesa de realizar los propósitos de mañana.

Príncipe de la fe, recibe mi gratitud por haber sido mi guía; por haberme inspirado a efectuar o que ha sido útil para mí y por haberme disuadido de hacer lo que, de haberlo hecho, me habría resultado perjudicial. Has dado poder a mis pensamientos, ímpetu o mis acciones, la sabiduría precisa para comprender las leyes de la naturaleza, y el juicio necesario para adaptarme a ellas con espíritu de armonía.

Príncipe de amor, te soy deudor por inducirme a compartir mis riquezas con todos aquellos con quienes he entrado en contacto hoy; por haberme mostrado que sólo lo que doy es lo que puedo retener como mío; por la conciencia de amor con que me has dotado, porque ella ha hecho bella la vida y agradables todas mis relaciones con los demás.

Príncipe del espíritu de aventuras románticas, te estoy agradecido por haberme insuflado el espíritu de la juventud, a pesar del paso de los años.

Príncipe de la cabal sabiduría, mi eterna gratitud a ti por haber transmutado en una perdurable posesión de inapreciable valor todos mis pasados fracasos, derrotas, errores de juicio y de acción, todos los temores, equivocaciones, decepciones y adversidades de cualquier índole; la ventaja estriba en mi deseo y capacidad de inspirar a otros para que tomen posesión de sus propias mentes y usen el poder de su mente para la consecución de las riquezas de la vida, lo cual me completa con el privilegio de compartir todas mis bendiciones con aquellos que están dispuestos a recibirlas quienes, a su vez, enriquecen y multiplican mis propias bendiciones al convertirlas en beneficio de otros.

Mi gratitud también a ti por revelarme que ninguna experiencia humana necesita convertirse en una desventaja; que todas ellas pueden transmutarse en servicios útiles; que el poder del pensamiento es el único sobre el cual ejerzo un completo control y que puede convertirse en felicidad a voluntad, sin limitaciones, excepto las que yo haga nacer en mi propia mente.

Mi mayor ventaja consiste en la fortuna de haber reconocido la existencia de los ocho príncipes, porque son ellos los que acondicionaron mi mente para recibir los beneficios de las “Doce riquezas”.

La costumbre de comunicarse diariamente con los príncipes es la que me asegura la perdurabilidad de estas riquezas, sean cuales fueren las circunstancias de la vida.

Ellos son el medio adecuado para mantener mi mente fija sobre las cosas que deseo y lejos de las que no deseo.

Vienen a ser como un fetiche, un amuleto de poder, con el cual extraigo libremente de los poderes del pensamiento “cada hora una perla, siendo cada perla una bendición”.

Representan para mí una continua inmunidad contra todas las formas de actitud mental negativa y de este modo destruyen, a la vez, la semilla de l pensamiento negativo y la germinación de esa semilla en el suelo de mi mente, ayudándome a mantenerla fija

sobre mi propósito más importante en la vida, y a dar la expresión más concreta a la consecución de ese propósito.

También me mantienen en paz conmigo mismo, en paz con el mundo y en armonía con mi propia conciencia, y me ayudan a cerrar las puertas de mi mente a todos los recuerdos desagradables de pasados fracasos y derrotas. En una palabra, me ayudan a convertir todos mis pretéritos errores en prendas de incalculable valor.

Los príncipes me han revelado la existencia de ese “otro yo” que piensa, se mueve, planea, desea y actúa por el impulso de un poder que no reconoce la existencia de una realidad llamada imposibilidad.

Y me han demostrado, un sinfín de veces, que toda adversidad lleva consigo la semilla de un beneficio equivalente. Así, cuando la adversidad se apresura sobre mí, como lo hace sobre cualquiera, no me dejo asustar por ella, sino que empiezo inmediatamente a buscar esa “semilla de un beneficio equivalente” y trato de que se convierta en una flor pletórica de oportunidad.

Los príncipes me han dado el dominio sobre mi adversario más formidable: yo mismo. Me han mostrado lo que es bueno para mi cuerpo y para mi alma, y me han conducido con mano firme a la fuente y depósito de todo bien.

Me han enseñado que la felicidad no consiste en la posesión de cosas, sino en el privilegio de la autoexpresión mediante el uso de las cosas materiales.

Y me han enseñado también que es más loable prestar servicio útil que aceptar el de otros.

Observen que yo no pido nada a los príncipes, sino que dedico toda la ceremonia a una expresión de gratitud por las riquezas que ya me han otorgado.

Ellos saben mis necesidades y las satisfacen con superabundancia.

Los príncipes me han enseñado a pensar en lo que puedo *dar* y a olvidarme de lo que deseo *Obtener* a cambio, así como el acceso a la *manera impersonal de vivir*; esa manera de vivir que le revela a uno los poderes interiores, y cómo pueden ser extraídos a voluntad para la solución de todos los problemas personales y la consecución de todas las cosas materiales necesarias.

Me han enseñado, igualmente, a estar callado y a escuchar desde dentro.

Me han dado la *fe* que me capacita para sobrepujar a mi razón y aceptar la guía interior con la absoluta confianza de que la pequeña y tranquila voz que habla desde lo más recóndito de mí, es superior a mis propios poderes de raciocinio.

Mi “Credo de la vida” fue inspirado por los príncipes.

Permítame compartirlo con usted para que así pueda adoptarlo como suyo.

El credo de un hombre feliz

He encontrado la felicidad ayudando a otros a encontrarla.

Tengo una buena salud porque vivo atemperadamente y sólo como los alimentos que la naturaleza indica para la manutención del cuerpo.

Estoy libre del miedo en todas sus formas.

No odio a ningún hombre, no envidio a ningún hombre, sino que amo a todo el género humano.

Esto entregado a una labor de amor a la que mezclo el juego generosamente. Por eso nunca llevo a cansarme.

Doy gracias diariamente, no por más riquezas, sino por la sabiduría de reconocer, abarcar y usar debidamente la gran abundancia de ellas que ahora tengo a mi disposición.

No pronuncio nombre alguno sino para honrarlo.

No pido favores a nadie, sino el privilegio de compartir mis riquezas con todos los que quieran recibirlas.

Estoy en buenas relaciones con mi conciencia. Por tanto, ella me guía correctamente en todo lo que hago.

No tengo enemigo alguno, porque no injurio a ningún hombre por ninguna causa, sino que beneficio a todos aquellos con los que entro en contacto al enseñarles el camino hacia las riquezas perdurables.

Tengo más fortuna material de la que necesito porque estoy libre de codicia, y deseo únicamente las cosas materiales que pueda utilizar mientras viva.

Poseo una gran propiedad que no está sometida a impuestos porque existe principalmente en mi propia mente, e intangibles riquezas que no pueden ser valoradas o aprovechadas, excepto por aquellos que adopten mi manera de vivir. Creé esta vasta fortuna con la observancia de las leyes de la naturaleza y adaptando mis hábitos a estas leyes.

Funciones de la clave

Ahora prosigamos nuestra historia con una descripción de la filosofía que es preciso adoptar para adquirir las “Doce riquezas”. He descrito un método de preparación de la mente para recibir riquezas. Pero esto es sólo el comienzo de la historia. Me queda aún por explicar cómo tomar posesión de esas riquezas y hacer el uso más completo de ellas.

La historia se remonta a más de medio siglo y tiene su iniciación en la vida de Andrew Carnegie, un gran filántropo, típico producto del sistema norteamericano.

Carnegie adquirió las “Doce riquezas” y la parte financiera era tan vasta, que no vivió el tiempo suficiente para poder consumirla, por lo que transmitió gran parte de ella a hombres que todavía están dedicados a usarla en beneficio de la humanidad.

Estuvo favorecido también con los servicios de los ocho príncipes. El de la cabal sabiduría lo sirvió tan bien, que estuvo inspirado no sólo para repartir todas sus riquezas materiales, sino para proporcionar al pueblo una completa filosofía de la vida, con la cual todo el mundo pudiese también adquirirlas.

Esa filosofía consiste en diecisiete principios que se conforman en todos los aspectos con el modelo de la Constitución de Estados Unidos y con el sistema norteamericano de libre empresa.

Carnegie explicó los motivos que le inspiraron la organización de una filosofía del logro individual cuando dijo:

“Adquirí mi dinero mediante los esfuerzos de otras personas y debo devolvérselo a estas personas tan pronto como me sea posible encontrar la manera de hacerlo *sin provocar el deseo de conseguir algo a cambio de nada*. Pero la parte más importante de mi riqueza consiste en el conocimiento con el cual he adquirido tanto las partes tangibles de ella como las intangibles. Por eso mi deseo es que este conocimiento se organice en una doctrina y resulte accesible a cualquier persona que busque una oportunidad de autodeterminación bajo la forma norteamericana de la economía.”

Es la que debe adoptar y aplicar si espera aceptar la riqueza que deseo compartir con usted.

Antes de describir los principios de esta filosofía, deseo hacer una breve historia de lo que ha realizado ya para otros muchos hombres de más de medio mundo.

Traducida a cuatro de los más importantes dialectos hindúes, se ha hecho accesible a más de dos millones de personas de la India.

Asimismo traducida al portugués en beneficio del pueblo de Brasil, ha servido a más de millón y medio de hombres.

Se ha publicado una edición especial que debe distribuirse en todo el gran Imperio Británico para utilidad de dos millones de personas.

Ha beneficiado a una o más personas, prácticamente en todas las ciudades, villas y pueblos de Estados Unidos, abarcando un total que se calcula en veinte millones de seres.

Y bien puede convertirse en el medio de producir un mejor espíritu de amistosa cooperación entre todos los pueblos del mundo, puesto que no se apoya en ningún credo o secta, sino que está constituida por los cimientos de todos los éxitos perdurables y de todos los logros constructivos humanos en cualquier campo de los humanos empeños.

Sostiene a todas las religiones y, sin embargo, no forma parte de ninguna.

Es tan universal en su naturaleza, que conduce a los hombres indefectiblemente al éxito en todos los quehaceres.

Pero más importante que todas estas pruebas es el hecho de que, por tratarse de una filosofía tan simple, puede empezar, directamente desde donde está, a ponerla a trabajar en su beneficio.

Así llegamos ahora a la descripción de los secretos de la “clave” de todas las riquezas.

Los diecisiete principios servirán como un cómodo mapa de carreteras para llevarlo directamente a la fuente de todas las riquezas, bien sean intangibles, bien materiales. Siga el mapa y no perderá el camino, pero prepárese a cumplir todas las instrucciones y a asumir todas las responsabilidades que entraña la posesión de grandes tesoros. Y sobre todo recuerde que las riquezas perdurables se han de compartir con otros; que se debe pagar un precio por cualquier cosa que adquiere.

La “clave” no quedará revelada mediante ninguno de estos diecisiete principios, parcialmente considerados, porque su secreto consiste en la combinación de todos ellos.

Ellos representan diecisiete pruebas que hay que franquear para llegar a la cámara interior donde está encerrada la fuente de todas las riquezas. La “clave” abrirá la puerta de esa cámara y estará en sus manos cuando se haya preparado para aceptarla. Su preparación consistirá en la asimilación y aplicación de los cinco primeros de estos diecisiete principios que ahora voy a describir detenidamente.

III

CLARIDAD DE PROPÓSITO

Resulta impresionante reconocer que todos los grandes dirigentes, en todas las circunstancias de la vida y durante todos los períodos de la historia, han alcanzado su jefatura con la aplicación de sus capacidades a un *importante propósito definido*.

Y resulta menos sorprendente observar que los considerados fracasados no tienen semejante propósito, sino que van dando vueltas una y otra vez como un barco sin timón, y vuelven siempre con las manos vacías a su punto de partida.

Algunos de estos fracasados empiezan con un propósito importante definido, pero lo abandonan en el momento en que se ven asaltados por la derrota temporal o por una oposición ardua.

Se dan por vencidos y desisten, sin saber de la existencia de una filosofía del éxito, tan cómoda y tan clara como las reglas de matemáticas, y sin sospechar nunca que la derrota temporal no es sino un terreno de prueba que representa una bendición disfrazada, si no se la acepta como definitiva.

Es una de las grandes tragedias de la civilización que, de cada cien personas, noventa y ocho recorran el camino de la vida, sin tener a la vista la claridad de un propósito importante.

La primera prueba que Carnegie aplicaba a todos sus trabajadores asociados considerados aptos para ser ascendidos a posiciones supervisoras, era la de determinar hasta qué punto estaban deseosos de *caminar el kilómetro extra*. Su segunda prueba era comprobar si tenían o no sus mentes fijas en una meta definitiva, incluida a necesaria preparación para la consecución de esa meta.

“- Cuando le solicité a Carnegie mi primer ascenso - dijo Charles M. Schwab - sonrió ampliamente y replicó: “*Si tiene su corazón fijo sobre lo que desea, no hay nada que yo pueda hacer para impedirle que lo obtenga*”.

Schwab sabía o que deseaba. Era e puesto supremo dentro del negocio de Carnegie.

Y éste le ayudó a conseguirlo.

Uno de los hechos extraños referentes a los hombres que se mueven con claridad de propósito es cómo e mundo se hace a un lado para que puedan pasar, e incluso acude en su ayuda para que consigan sus objetivos.

Nace una filosofía

La historia, tras la organización de esta filosofía, es una historia con acotaciones dramáticas en conexión con la importancia que Andrew Carnegie concedía a la claridad de propósito.

Había desarrollado una gran industria del acero y acumulado una inmensa fortuna en dinero cuando dirigió su atención hacia el uso y la disposición de su fortuna. Al reconocer que la mejor parte de su riqueza consistía en el conocimiento con que había acumulado tesoros materiales y en su comprensión de las relaciones humanas, su propósito más importante en la vida pasó a ser el de inspirar a alguien que organizase una doctrina para transmitir este conocimiento a todos cuantos o desearan.

De avanzada edad ya, se daba cuenta de que la tarea requería los servicios de un hombre joven con tiempo y vocación para emplear veinte años o más en la búsqueda de las causas del logro individual.

Cuando conocía a Carnegie por pura casualidad (al ir a entrevistarle para una revista con objeto de obtener la historia de sus logros), él había entrevistado ya a más de doscientos cincuenta hombres de los cuales sospechaba que poseían esa capacidad. Estaba acostumbrado a poner a prueba, con gran penetración, los caracteres de los humanos y debió preguntarse si yo tendría las cualidades que él buscaba desde hacía tanto tiempo, pues organizó un plan ingenioso para hacer una de esas pruebas.

Empezó por relatar la historia que yo había ido a buscar. Luego sugirió que el mundo necesitaba una filosofía práctica de logro individual que permitiese al trabajador más humilde acumular riquezas en la forma y cantidad que deseara.

Durante tres días y tres noches consecutivas, me explicó con todo detalle cómo podría llevarse a cabo la organización de semejante filosofía. Cuando la historia terminó, Carnegie ya podía hacer la prueba para determinar si había encontrado o no al hombre en el que podría confiar para que realizase su doctrina.

- Usted tiene ahora mi idea de una nueva filosofía - dijo -, y deseo hacerle una pregunta en relación con ella, a la que quiero que responda simplemente con un sí o un no. La pregunta es la siguiente: Si le doy la oportunidad de organizar la primera filosofía de logro individual y le presento a hombres que pueden y quieren colaborar con usted en el trabajo de organización, ¿desea esta oportunidad y seguirá con ella hasta su cumplimiento si se le asigna?

Carraspeé, titubeé unos segundos y luego repliqué con una frase breve, pero que sellaría mi destino:

- Sí, no sólo emprenderé la tarea, sino que la llevaré a término.

Aquello estaba claro. Era la única cosa que el señor Carnegie buscaba: *claridad de propósito*.

Muchos años más tarde me enteré de que Carnegie al hacer esta pregunta tuvo en la mano un cronómetro y que había fijado exactamente sesenta segundos para la respuesta. Si en ésta se hubiese empleado más tiempo, la oportunidad habría sido retirada. a respuestas requirió realmente veintinueve segundos.

Y la razón de aquella medida de tiempo me fue explicada por Carnegie.

- Sé, por experiencia, que un hombre incapaz de tomar una decisión prontamente teniendo ya en la mano todos los datos necesarios, no merece la confianza, ni la oportunidad de ser situado en posiciones que le obliguen a decidir. He descubierto también que los hombres que toman decisiones prontamente, por lo general, tienen la capacidad de moverse con claridad de propósito en otras circunstancias.

La primera fase de la prueba se había cubierto con brillantez, pero quedaba todavía otra fase.

- Muy bien - dijo Carnegie -, tiene usted una de las dos cualidades importantes que se necesitan en el hombre que organice a doctrina que he descrito. Ahora voy a ver si posee o no la segunda cualidad. Si le doy a usted la oportunidad de organizar la filosofía en cuestión, ¿está dispuesto a dedicar veinte años de su vida a la búsqueda de las causas de éxito y del fracaso, sin emolumentos, ganándose, mientras tanto, la vida por su cuenta?

Aquella pregunta era un mazazo, porque, naturalmente, yo había supuesto que sería subvencionado por Carnegie, dada su inmensa fortuna.

Sin embargo, me recuperé rápidamente del choque y le pregunté a Carnegie por qué no quería retribuir un encargo tan importante.

- No es que yo no quiera retribuirlo - contestó Carnegie -, pero lo que deseo saber es si usted posee la capacidad natural para acceder a efectuar el *recorrido del kilómetro extras*, prestando servicio antes de tratar de obtener que se lo paguen.

Continuó explicando que los hombres que más éxito habían conseguido en todos los aspectos de la vida eran los que tenían la costumbre de prestar más servicios y no aquellos a quienes se les pagaba. Llamó también la atención sobre el hecho de que las subvenciones en dinero, bien se otorguen a individuos o a entidades, frecuentemente hacen más daño que bien. Y me recordó que se me presentaba una oportunidad que había sido negada a doscientos cincuenta hombres, algunos de los cuales eran mucho más viejos y de más experiencia que yo, concluyendo:

- Si usted explota hasta el máximo a oportunidad que e he ofrecido, es concebible que pueda transformarla en riquezas de naturaleza tan fabulosa como para hacer que, en comparación, mi riqueza material parezca diminuta, pues esa oportunidad le proporciona el medio para penetrar en las mentes más agudas de esta nación, aprovechar las experiencias de nuestros mayores dirigentes industriales y, además, permitirle proyectar su influencia para el bien en todo el mundo civilizado y enriquecer así a los que todavía no han nacido.

¡La oportunidad fue recogida!

Había recibido, pues, mi primera lección de claridad de propósito y estaba dispuesto a *recorrer el kilómetro extra*.

Veinte años más tarde, casi en la actualidad, la filosofía de la que Carnegie manifestara que era la mejor porción de sus riquezas estaba terminada y era editada en ocho volúmenes y presentada al mundo.

“¿Y qué se hizo del hombre que empleó veinte años de su vida en este trabajo sin recibir ningún sueldo? - preguntarán algunos -. ¿Qué compensación ha recibido por este trabajo?”.

Una respuesta completa a estas preguntas es imposible porque el hombre en cuestión no conoce el valor total de los beneficios recibidos. Además, algunos de ellos son de naturaleza tan flexible, que la continuarán ayudando lo que le quede de vida.

Mas para satisfacción de aquellos que no sólo miden la riqueza en valores materiales, puede declararse que un libro, el resultado del conocimiento extraído de la aplicación del principio de *recorrer el kilómetro extra*, ha proporcionado ya un provecho calculado en más de tres millones de dólares. *El tiempo efectivo empleado en escribir el libro fueron cuatro meses*.

Claridad de propósito y la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* constituyen una fuerza que incluso asusta a la gente más imaginativa, sin embargo, éstos no son más que dos de los diecisiete principios del logro individual.

Estos dos principios han sido unidos aquí meramente con un propósito: el indicar cómo los de esta filosofía están ligados como los eslabones de una cadena y cómo esta combinación de ellos lleva al desarrollo de un estupendo poder que no puede alcanzarse con la aplicación parcial de ninguno.

El poder del propósito definido

Llegamos ahora al análisis del poder de la claridad de propósito y al de los principios psicológicos de los cuales se deriva.

Primera premisa:

El punto de partida de todo logro individual es la adopción de un propósito definido y de un plan concreto para su consecución.

Segunda premisa:

Todo logro es el resultado de un motivo o combinación de motivos, entre los cuales hay nueve básicos que gobiernan todas las acciones voluntarias (Se han descrito anteriormente en el capítulo primero).

Tercera premisa:

Cualquier idea dominante, plan o propósito mantenido en la mente, mediante repetición de pensamientos, y emocionalizado con un ardiente deseo de su realización, es recogido por el subconsciente y avivado, y llevado así a su lógico punto culminante por cualquier motivo material apropiado.

Cuarta premisa:

Cualquier deseo, plan o propósito dominante mantenido en la mente consciente y respaldado por una fe absoluta en su realización, es recogido y animado inmediatamente por el subconsciente *y no consta que se haya visto alguna vez sin cumplimiento.*

Quinta premisa:

El poder de pensamiento es la única cosa sobre la cual toda persona tiene su propio control completo e incuestionable, un hecho asombroso, que revela una estrecha relación entre la mente del hombre y la mente universal de la Inteligencia Infinita, entre las cuales la *fe* es el eslabón de enlace.

Sexta premisa:

El subconsciente es la puerta de acceso a la Inteligencia Infinita, y responde a las demandas de uno en exacta proporción a la cualidad de su *fe*. Se llega del subconsciente mediante esa *fe* y se le pueden dar instrucciones como si fuese una persona o una entidad completa en sí misma.

Séptima premisa:

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

Las ventajas más importantes de la claridad de propósito

La claridad de propósito desarrolla la seguridad en uno mismo, la iniciativa personal, la imaginación, el entusiasmo, la autodisciplina y la concentración de esfuerzos, y todos éstos son requisitos previos para la obtención del éxito material.

Induce a uno a establecer una distribución de su tiempo y a planear todos sus empeños día a día de forma que conduzcan hacia la consecución de su *propósito más importante* en la vida.

Lo pone más alerta para el reconocimiento de oportunidades relacionadas con el objetivo de su *propósito más importante*, e inspira el valor necesario para actuar sobre esas oportunidades cuando hacen acto de presencia.

Inspira la cooperación de otras personas.

Prepara el camino para el ejercicio completo de la *fe* y *pone a la mente en actitud positiva*, liberándola de las limitaciones del miedo, de la duda y de la indecisión.

Provee de una *conciencia del éxito*, sin la cual nadie puede obtener éxito duradero en profesión alguna.

Supera el hábito destructivo de la falta de decisión.

Por último, lleva directamente al desarrollo y al mantenimiento continuo de la primera de las “Doce riquezas”: una *actitud mental positiva*.

Estas son las características más importantes de la *claridad de propósito*, aunque tiene muchas otras cualidades y aplicaciones y está directamente relacionada con cada una de las “Doce riquezas”, porque son conseguibles únicamente mediante la unicidad de intención.

Comparen el principio de la claridad de propósito con las “Doce riquezas”, una por una, y observen cuán esencial es aquél para la consecución de cada una de ellas.

Tracen luego un inventario de los hombres de logro relevante que ha producido Norteamérica, y observen cómo en cada uno de ellos ha destacado algún propósito más importante como objetivo de sus empeños.

Thomas A. Edison dedicó enteramente sus esfuerzos a las invenciones científicas.

Andrew Carnegie se especializó en la fabricación y venta del acero.

F. W. Woolworth centró su atención en la operación de los almacenes Cinco y Diez.

Philip D. Arbour tuvo como especialidad la de enlatar y distribuir carne.

James J. Hill se concentró en la construcción y mantenimiento de un gran sistema ferroviario transcontinental.

Alexander Graham Bell sobresalió en la investigación científica relacionada con el desarrollo del teléfono moderno.

Marshall Field llevó la dirección del mayor almacén del mundo dedicado a la venta al detall.

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 de sus fortunas a una prolongada lucha en favor a la independencia de todas las personas.

¡Hombres con unicidad de propósito, todos y cada uno de ellos!

Y la lista podría alargarse hasta contener los nombres de todos los grandes dirigente norteamericanos que han contribuido al establecimiento de la forma americana de vivir tal como hoy día la conocemos y de la cual nos beneficiamos.

Cómo adquirir un propósito importante definido

El procedimiento para su desarrollo es simple, pero de gran interés, y se formula de la siguiente manera:

a) Escriba una declaración completa, clara y definida de su *propósito más importante en la vida*, fírmela y encomiéndela a la memoria.

Luego repítala oralmente por lo menos una vez cada día, y más a menudo, si es posible. Hágalo una y otra vez, colocando así detrás de su propósito toda su fe en la Inteligencia Infinita.

b) Redacte un plan claro y concreto con el que pretenda empezar la consecución del objetivo de su *propósito definido más importante*. En él haga figurar el tiempo máximo permitido para conseguir realizarlo y *describa detalladamente qué tiene la intención de dar a cambio*, recordando que no es posible conseguir algo por nada y que todo tiene un precio que debe pagarse por anticipado de una forma u otra.

c) Haga su plan lo bastante flexible para permitir cambios en cualquier momento en que esté inspirado para hacerlo. Recuerdo que la Inteligencia Infinita, que opera en cada átomo de materia y en cada cosa viviente o inanimada, puede presentarle uno muy superior a cualquier de los que pueda usted crear. Por tanto, si ello sucediera, esté dispuesto en todo momento a reconocerlo y a adoptarlo.

d) Mantenga su *propósito principal* y sus planes para lograrlo estrictamente para usted, excepto en la medida en que quiera escribir instrucciones adicionales para llevar a cabo su plan, en la descripción del *principio de la mente maestra*, que sigue.

No cometa el error de suponer que porque no entiende estas instrucciones, los principios aquí descritos no sean sólidos. Sígalas al pie de la letra; hágalo de buena fe, y recuerde que al hacer eso repite el procedimiento que emplearon muchos de los mayores dirigentes de esta nación, que ello no requiere un esfuerzo que no pueda realizar

fácilmente, exigiendo tiempo o una capacidad de que no dispongan las personas corrientes.

Y no olvide, están completamente en armonía con la filosofía de todas las religiones.

Decida *ahora* qué es lo que desea de la vida y qué es lo que tiene que dar a cambio. Decida *adónde* va y *cómo* va a llegar allí. Luego comience desde donde está usted *ahora*, con los medios de que disponga para llegar a su meta. Y descubrirá que según el uso que haga de éstos, otros y mejores medios se le revelarán.

Esa ha sido la experiencia de todos los hombres a los que el mundo ha reconocido como triunfadores. Los comienzos de la mayoría de ellos fueron humildes, con poca más ayuda que la de un *apasionado deseo de alcanzar una meta definida*.

Pero en semejante deseo hay una magia perdurable.

Y por último recuerde:

“El dedo móvil escribe; y después de haber escrito, sigue moviéndose: ni con toda tu piedad ni con todo tu ingenio podrás volverlo atrás para borrar media línea, ni con todas tus lágrimas limpiarías una palabra”.

El ayer se fue para siempre. El hoy es el mañana del ayer al alcance de tu mano. ¿Qué haces con él?

Seguidamente voy a revelarte un principio que es la piedra clave del arco de todos los grandes logros; el principio responsable de nuestra gran forma de vida norteamericana; de nuestro sistema de libre empresa; de nuestra riqueza y de nuestra independencia. Pero primero asegurémonos de que *sepa lo que desea de la vida*.

Las ideas que conducen al éxito empiezan como claridad de propósito

Es un hecho bien conocido que las ideas son las únicas posesiones que no tienen valores fijos. Igualmente se sabe muy bien que son el comienzo de todos los logros.

Ellas son el fundamento de todas las fortunas, el punto de partida de todas las invenciones. Han dominado el aire y las aguas de los océanos; nos han capacitado para controlar y usar las energías invisibles del universo.

Todas las ideas empiezan como resultado de la claridad de propósito.

El fonógrafo no era más que una idea abstracta hasta que Edison lo organizó mediante claridad de propósito y lo abandonó a su subconsciente de donde fue proyectado al gran depósito de la Inteligencia Infinita, que se lo devolvió en forma de un plan viable, y éste fue convertido por él en una máquina que funcionó.

La filosofía del logro individual empezó como una idea en la mente de Andrew Carnegie, la respaldó con claridad de propósito, y ahora es accesible a millones de personas de todo el mundo civilizado, para el beneficio de las mismas.

Además, tiene considerables posibilidades de convertirse en una de las grandes fuerzas transformadoras del mundo, pues ahora es utilizada por un número cada vez mayor de personas para guiarse a través de un mundo de frenética histeria.

El gran continente americano conocido con el nombre de Nuevo Mundo fue descubierto y civilizado como resultado de una idea que nació en la mente de un

humilde marinero y estuvo respaldada por la claridad de propósito. Y está próxima la hora en que esa idea, nacida hace más de cuatrocientos años, pueda elevar nuestra nación a una posición tal de cultura que la convertirá en avanzada de la civilización.

Cualquier idea que se mantiene en la mente, que se recalca, se teme o se reverencia, empieza inmediatamente a adoptar la forma física más conveniente, apropiada y accesible.

Aquello en que los hombres creen, aquello de lo que hablan, aquello que temen, sea bueno o malo, tiene un modo muy definido de hacer su aparición en una forma u otra. Que los que luchan por liberarse de las limitaciones de la pobreza y la miseria se olviden de esta gran verdad, aplicables tanto a un individuo como a una nación o pueblo.

Autosugestión, el eslabón de enlace

Volvamos ahora nuestra atención al principio organizador mediante el cual los pensamientos, las ideas, los planes, las esperanzas y los propósitos que son colocados conscientemente en la mente se abren camino en el subconsciente, de donde son entresacados y llevados a su conclusión lógica mediante una ley de la naturaleza que describiré más adelante.

Reconocer este principio y comprenderlo es reconocer también la razón por la cual la claridad de propósito es el comienzo de todos los logros.

La transferencia del pensamiento desde la mente consciente al subconsciente puede avivarse por el simple proceso del “transformador elevador”, o estimulando las vibraciones del pensamiento mediante la fe, el temor o cualquier otra emoción altamente intensificada, tales como el entusiasmo o un ardiente deseo basado en la claridad de propósito.

Los pensamientos respaldados por la fe tienen precedencia sobre todos los demás en la cuestión de la claridad y velocidad con que son entregados al subconsciente y son realizados. La velocidad con que actúa el poder de la fe ha dado origen a la creencia mantenida por muchos de que ciertos fenómenos cabe refutarlos como “milagros”.

Los psicólogos y científicos no reconocen semejante fenómeno como milagro, y en cambio afirman que todo cuanto sucede es el resultado de una causa definida, aunque no pueda ser explicada. Es un hecho conocido que la persona capaz de liberar su mente de todas las limitaciones autoimpuestas, mediante la actitud mental conocida como fe, encuentra generalmente la solución a todos sus problemas, sea cual fuere la naturaleza de los mismos.

Los psicólogos reconocen también que la Inteligencia Infinita, aunque no se pueda decir que es un “solucionador automático de apuros”, lleva, sin embargo, a una conclusión lógica cualquier idea, objetivo, propósito o deseo claramente definido que se someta al subconsciente con una actitud mental de fe perfecta.

No obstante, la Inteligencia Infinita nunca trata de modificar, cambiar o alterar cualquier pensamiento que se le someta y jamás se ha sabido que accione sobre un mero deseo, idea, pensamiento o propósito indefinidos. Infiltre esta verdad en su mente y se encontrará en posesión del poder suficiente para resolver sus problemas cotidianos con

mucho menos esfuerzo del que la mayoría de las personas dedican a preocuparse por sus problemas.

A menudo los presentimientos son señales indicativas de que la Inteligencia Infinita intenta alcanzar e influir la mente, pero observen que usualmente acuden en respuesta a alguna idea, plan, propósito o deseo, o a algún miedo fraguado en el subconsciente.

Todos ellos deben ser tenidos en cuenta y examinados cuidadosamente, ya que a menudo aportan, bien en su totalidad o en parte, información del máximo valor para el receptor. Suelen aparecer muchas horas, días o semanas después que el pensamiento inspirador o motor ha llegado a la Inteligencia Infinita. Mientras tanto, acostumbra ocurrir que el individuo haya olvidado el pensamiento original que los inspiró.

Este es un tema arcano y profundo sobre el cual incluso los hombres más sabios conocen muy poco. Únicamente se convierte en autorrevelador mediante la meditación y el pensamiento.

Comprenda el principio de la operación de la mente aquí descrito y tendrá una clave explícita de cómo la meditación aporta a veces lo que uno desea y, en cambio, otras veces proporciona lo no deseado.

Este tipo de actitud mental se consigue solamente mediante una preparación y autodisciplina alcanzables por la fórmula que describiré más adelante.

Una de las más profundas verdades del mundo es la de que los asuntos de los hombres, sean circunstancias de pensamiento general o individual, se conforman para adoptar el modelo exacto de esos pensamientos.

Los hombres triunfadores han llegado a serlo sólo porque han adquirido el hábito de pensar en términos de triunfo.

La claridad de propósito puede, y debe, ocupar tan completamente la mente, *que uno no tenga tiempo o espacio en ella para pensamientos de fracaso.*

Otra profunda verdad consiste en el hecho de que el individuo que ha sido derrotado y se reconoce a sí mismo como tal puede, invirtiendo la posición de las “velas” de su mente, convertir los vientos de la adversidad en un poder de igual volumen que lo llevará adelante hacia el triunfo, lo mismo que cuando...

“Un barco zarpa hacia el Este, otro hacia el Oeste,
impelidos por el mismo soplo,
es la colocación de las velas y no las ráfagas,
lo que decide adónde han de ir”.

A algunos que se jactan de ser lo que le mundo llama “gente de cabeza fría, hombres prácticos de negocios”, este análisis del principio de la claridad de propósito puede parecer abstracto o no práctico.

Hay un poder mayor que el del pensamiento consciente y que a menudo no es perceptible a la mente finita del hombre. La aceptación de esta verdad es esencial para el éxito de cualquier propósito definido basado en el deseo de grandes logros.

Los grandes filósofos de todos los tiempos, desde Platón y Sócrates hasta Emerson y los modernos, así como los grandes estadistas de nuestros tiempos, desde

George Washington hasta Abraham Lincoln, son hombres de los que se sabe que, en períodos de gran necesidad, se volvían hacia el “yo íntimo”.

No ofrecieron ninguna disculpa por creer que ningún éxito grande y duradero se ha logrado alguna vez ni se logrará jamás, sino por aquellos que reconocen y utilizan los poderes espirituales de lo infinito, tal como pueden percibirlos y extraerlos mediante su “yo íntimo”.

Cualquier circunstancia de la vida de todo hombre es el resultado de una causa definida, bien sea que conduzca al fracaso, bien sea que aporte el éxito.

Y la mayor parte de ellas son el resultado de causas sobre las cuales él tiene o puede tener control.

La importancia de primera magnitud que tiene el principio de la claridad de propósito es consecuencia de esta verdad obvia. Si las circunstancias de la vida de un hombre no son lo que él desea, puede modificarlas cambiando su actitud mental con nuevos y más deseables hábitos de pensamiento.

Cómo la claridad de propósito lleva al éxito

De todos los grandes industriales norteamericanos que han contribuido al desarrollo de nuestro sistema industrial, ninguno fue más espectacular que el difunto Walter Chrysler.

Su historia debería infundir esperanzas en cualquier joven norteamericano que aspire a la consecución de fama o fortuna, y sirve como prueba del poder que uno puede adquirir actuando con claridad de propósito.

Chrysler empezó como mecánico en un taller ferroviario de Salt Lake City, Utah. Había conseguido ahorrar poco más de cuatro mil dólares que pensaba usar como base para establecerse por su cuenta en algún negocio.

Mirando en torno diligentemente decidió que el negocio del automóvil era una industria prometedora, por lo que determinó entrar en ese campo.

Su comienzo en el negocio fue a la vez dramático y novelesco.

Su primera actuación escandalizó a sus amigos y dejó atónitos a sus parientes, porque consistió en invertir *todos sus ahorros en un automóvil*. Cuando el coche llegó a Salt Lake City, Chrysler los escandalizó de nuevo al dedicarse a desmontarlo, pieza por pieza, hasta que todas las partes quedaron desperdigadas por la tienda.

Después empezó a montarlo de nuevo.

Repitió esta operación tan a menudo, que algunos de sus amigos creyeron que había perdido la razón, porque ellos no comprendían su propósito. Veían lo que estaba haciendo con el automóvil y les parecía insensato y sin objeto, pero lo que no veían era el plan que tomaba forma en la mente de Walter Chrysler.

¡Estaba haciendo su mente “consciente de automóvil”! ¡Saturándola con claridad de propósito! Observaba cuidadosamente cada detalle del coche, y así, cuando terminó su tarea de desmontar su automóvil y montarlo de nuevo, conocía todos sus puntos buenos y sus puntos débiles.

A partir de aquella experiencia empezó a diseñar automóviles que contenían todo lo bueno del coche adquirido y omitían todas sus debilidades, realizando su trabajo tan concienzudamente, que cuando los automóviles Chrysler irrumpieron en el mercado se convirtieron en la sensación de toda la industria automovilística.

Su encumbramiento a la fama y a la fortuna fue, a la vez, rápido y definido, porque él sabía adónde iba antes de haber iniciado la marcha y se había preparado con penosa exactitud para el viaje.

Observen a estos hombres que se mueven con claridad de propósito, dondequiera que los encuentren, y se sentirán impresionados por la facilidad con que se atraen la amistosa cooperación de otros, quebrantan las resistencias y consiguen lo que buscan.

Analicen detalladamente a Walter Chrysler y observen de qué forma tan definida adquirió las “Doce riquezas de la vida” y les sacó el mayor jugo.

Empezó por desarrollar la mayor de todas las riquezas: una *actitud mental positiva*.

Eso le proporcionó un campo fértil en el que plantar y hacer germinar la semilla de su propósito definido más importante, o sea, la construcción de hermosos coches de motor.

Luego, una a una, adquirió otras riquezas: salud robusta, armonía en las relaciones humanas, liberación del miedo, esperanza de logros, capacidad para la fe, deseo de compartir sus bendiciones, trabajo de su agrado, mente abierta a todos los temas, autodisciplina, capacidad de comprender a la gente y, por último, seguridad financiera.

Uno de los hechos más sorprendentes relativos al éxito de Walter Chrysler consiste en la simplicidad con que lo alcanzó. No tenía una cantidad apreciable de capital efectivo con que comenzar. Su educación era limitada. Carecía de protectores ricos que lo introdujeran en el negocio.

Pero sí tenía una idea práctica, y suficiente iniciativa personal para empezar a desarrollarla, justamente desde donde estaba. Todo cuanto necesitaba para convertir en realidad su propósito definido más importante pareció venirle a las manos casi milagrosamente tan pronto como estuvo dispuesto para ello, circunstancia muy frecuente en los hombres que se mueven con claridad de propósito.

Un propósito de dos millones de dólares

Poco después de que se publicara *Piense y hágase rico* (interpretación, en un volumen, de una parte de la filosofía de Andrew Carnegie sobre el logro individual), el editor empezó a recibir pedidos telegráficos del libro procedentes de librerías situadas en Des Moines, Iowa, y sus proximidades.

Los pedidos exigían el envío inmediato del libro por vía rápida. La causa de aquellos pedidos apremiantes fue un misterio hasta varias semanas más tarde, cuando el editor recibió una carta de Edward P. Chase, un agente de seguros que representaba a la Sun Life Assurance Company, en la que decía:

“Escribo ésta para expresarle mi agradecida valoración de su libro *Piense y hágase rico*. Seguía sus consejos al pie de la letra. Como resultado concebí una idea que

cuajó en la suscripción de una póliza de seguro de vida de dos millones de dólares. La mayor venta, única de esa clase, que se ha hecho nunca en Des Moines.”

La frase clave en la carta del señor Chase es la segunda: “Seguí sus consejos al pie de la letra.”

Actuó según aquella idea con claridad de propósito, y ello le ayudó a ganar más dinero en una hora que muchos agentes de seguros de vida ganan en cinco años de continuos esfuerzos.

En una breve frase, el señor Chase resumía toda la historia de una transacción comercial, que lo sacaba de la categoría de los agentes ordinarios de seguros de vida y lo hacía miembro de la codiciada “Mesa redonda del millón de dólares”.

Cuando salió para vender una póliza de seguro de vida por la citada cantidad llevaba consigo una forma de claridad de propósito apoyada por la fe. No leyó meramente el libro, como quizá habían hecho varios millones de otras personas, dejándolo luego a un lado en una actitud de indiferencia o de duda, con el supuesto de que los principios que describía podían funcionar para otros, pero no para él.

Lo leyó con una mente abierta, con un espíritu de comprensión; reconoció el poder de las ideas que contenía, se las apropió y mediante ellas actuó con claridad de propósito.

En alguna parte del libro, la mente del señor Chase estableció contacto con la del autor, y ese contacto aguijoneó su propia mente de una manera tan definida e intensa, que hizo nacer la idea de vender una póliza de seguro de vida, mayor que cualquiera que se le hubiera ocurrido nunca vender. La venta de esa póliza se convirtió en su inmediato propósito definido más importante en la vida. Actuó de acuerdo con él sin vacilación ni tardanza, y consiguió su objetivo en menos de una hora.

El hombre que está impulsado por la claridad de propósito y, guiado por él, se mueve con las fuerzas espirituales de su ser, puede desafiar en el acto al hombre de la indecisión y conseguir el éxito. No hay diferencia alguna si lo que hace es vender pólizas de seguro o cavar zanjas.

Una idea definida y potente, cuando está fresca en la mente, puede cambiar de tal modo esa mente para sacar a flote las cualidades espirituales que no reconocen la realidad del fracaso o la derrota.

La máxima debilidad de la mayoría de los hombres es que se dan cuenta de los obstáculos que deben superar, y no del poder espiritual que poseen y con el cual tales obstáculos pueden ser evitados a voluntad.

El camino para la maestría

Las riquezas - las verdaderas riquezas de la vida - aumentan en proporción exacta al alcance y extensión de los beneficios que aportan a aquellos con los cuales son compartidas. Sé que esto es verdad porque repartiendo me he hecho rico. Nunca he beneficiado a nadie, de la forma que fuere, sin haber recibido a cambio, de una manera u otra, diez veces más beneficios que los que yo he proporcionado a otros.

De todas las verdades que me han sido reveladas, una de las mayores es el hecho de que el camino más seguro para resolver los propios problemas es encontrar a alguien con un problema mayor y ayudárselo a resolver, mediante la aplicación de algún método del hábito de *recorrer el kilómetro extra*.

Esta es una fórmula simple, pero tiene su encanto y su magia, y nunca deja de dar resultado.

Sin embargo, nadie se apropia de ella por la mera aceptación de mi testimonio en cuando a la solidez de la misma. Debe adoptarla y aplicarla a su modo. Entonces no necesitará ninguna prueba de su consistencia.

Se dará cuenta de que existen a su alrededor muchas oportunidades.

Al ayudar a otros a encontrar el sendero, *lo encontrará también para sí mismo*.

Puede empezar organizando el Club de Amigos entre sus propios vecinos o compañeros de trabajo, ofreciéndose para el papel de guía y maestro del grupo.

Aquí aprenderá otra gran verdad, esto es, que la mejor manera de asimilar bien los principios de la filosofía del logro individual es enseñándoselo a otros. Cuando un hombre empieza a enseñar algo, comienza también a aprender más sobre lo que está enseñando.

Ahora es un estudiante de esta filosofía, pero puede convertirse en su maestro de ella enseñándosela a otros. Así su compensación le está asegurada de antemano.

Si es un trabajador industrial, aquí tiene su gran oportunidad para encontrarse a sí mismo ayudando a otros a ajustar sus relaciones en paz de armonía. La certidumbre de esta regla nunca ha sido desmentida, porque se ha comprobado totalmente por las experiencias de los hombres en todas las circunstancias de la vida.

El trabajo no necesita agitadores, sino *pacificadores*. Necesita también una filosofía sana que guíe y beneficie tanto a los empresarios como a los trabajadores. A este fin están perfectamente adecuados los principios de ésta.

El jefe laboral que guíe a sus empleados con esta doctrina tendrá la *confianza de sus subordinados y la cooperación más completa de su empresario*. ¿No es eso evidente? ¿No es bastante promesa de recompensa para justificar su adopción?

Una organización laboral guiada por los principios de esta filosofía beneficiaría a todos sus componentes. Las fricciones en las relaciones humanas serían reemplazadas por la armonía. Los agitadores y los explotadores del trabajo quedarían automáticamente eliminados. Los fondos de la organización laboral podrían utilizarse para la educación de sus miembros y no para intrigas políticas.

Y habría más beneficios para distribuir *quizá aumentando sus salarios, que la empresa preferiría dar a sus trabajadores, en lugar de verse obligada a utilizarlos como un fondo de defensa contra los esfuerzos destructivos de los agitadores*.

Hay necesidad de un Club de Amigos en cada industria.

En las grandes, hay sitio para muchos de estos clubs.

Deberían estar formados tanto por los trabajadores como por los empresarios, pues aquí hay un terreno de encuentro común basado en principios en los que todos puedes estar de acuerdo. Y el acuerdo aquí significaría también acuerdo en el banco de trabajo o en el torno.

He hecho hincapié en este campo particular de aplicación porque me doy cuenta de que el caos existente en las relaciones entre los empresarios de la industria y sus trabajadores constituye *el problema económico número uno de esta nación*.

Si no han adoptado ya un propósito definido más importante en la vida, aquí tienen una oportunidad para hacerlo. Pueden empezar precisamente desde donde están, ayudando a enseñar esta filosofía a quienes la necesitan.

Ha llegado el tiempo en que no sólo es beneficioso para el hombre ayudar a su prójimo a resolver sus problemas personales, *sino que es imperativo que cada uno de nosotros lo haga como medio de autodefensa*.

Si la casa de su vecino ardiera, usted se prestaría voluntariamente a ayudarlo a apagar el fuego, aunque no estuviese en relaciones amistosas con él, porque el sentido común le convencería de que éste sería el medio de salvar su propia casa.

Al recomendar armonía entre los empresarios de la industria y los trabajadores, no pienso solamente en los intereses de la empresa, porque me doy cuenta de que si esta armonía no prevalece, pronto no habrá *ni empresa, ni trabajadores tal como hoy día los conocemos*.

Por otra parte, el hombre con una sólida filosofía de la vida se encontrará rodeado por una abundancia de oportunidades, inexistentes hace un decenio.

El individuo que trate de ir adelante sin un propósito definido se encontrará con dificultades mucho mayores que las que puedan dominar al hombre corriente.

Las oportunidades más lucrativas del mundo de hoy y de mañana irán a parar a aquellos que se preparan para tareas de responsabilidad en la profesión elegida.

Y la primacía en cualquier tipo de empresa requiere un fundamente de sólida filosofía. Los días del dominio “a la buena de Dios” se han ido para siempre. En el cambiante mundo al cual ahora nos acercamos se requerirá la habilidad, la técnica y el entendimiento humano.

Los mandos de la industria deberán en el futuro asumir nuevas responsabilidades. No bastará con ser hábiles en la mecánica de sus tareas, cosa esencial para una producción eficiente, sino que también habrán de serlo para conseguir armonía entre los trabajadores a sus órdenes.

Los jóvenes de hoy serán los dirigentes de nuestra sociedad mañana. ¿Qué vamos a hacer con ellos? Este es un problema de primera magnitud, y la parte más importante de la tarea de resolverlo recaerá sobre los hombros de los maestros de las escuelas públicas.

Menciono estos hechos evidentes como una prueba de que el futuro ofrece oportunidades de servicio útil como nunca antes las hemos conocido, nacidas de la necesidad, en un mundo que ha cambiado tan rápidamente, que algunos no llegan a darse cuenta del alcance y de la naturaleza de los cambios ocurridos.

Trace un inventario, si todavía no tiene un propósito definido más importante, para descubrir dónde encaja en este mundo cambiado; prepárese para sus nuevas oportunidades y extraiga el máximo de ellas.

Metas elegidas por uno mismo

Si yo tuviese el privilegio de hacerlo, podría, sin duda, elegirle un propósito definido más importante, adecuado en todos los aspectos a sus cualidades y necesidades, y trazarle un plan simple mediante el cual alcanzaría el objetivo de ese propósito; pero puedo servirle más provechosamente enseñándole a realizarlo por sí mismo.

De un modo u otro a lo largo del camino la idea que busca se le revelará. Esta ha sido la experiencia de la mayor parte de los estudiantes de esta filosofía. Cuando la idea acuda, la reconocerá, porque lo hará con tal fuerza que no podrá escapar de ella. Puede estar seguro de esto con tal de que la busque sinceramente.

Uno de los rasgos imponderables de esta doctrina es que inspira la creación de nuevas ideas, revela la presencia de oportunidades para el autoavance que han sido anteriormente pasadas por alto y lo inspiran a uno a moverse por su propia iniciativa, al abrazar y extraer el máximo de tales oportunidades.

Este rasgo suyo no es el resultado del azar. Estaba destinado a producir un efecto específico, puesto que es obvio que una oportunidad creada por el hombre para sí mismo, o una idea con la cual quede inspirado mediante su propio pensamiento, es más beneficiosa que cualquiera tomada de otros, pues el procedimiento mismo por el que un hombre crea ideas útiles lo conduce indefectiblemente al descubrimiento de la fuente donde adquirir otras adicionales cuando las necesite.

Si bien es de gran beneficio para un individuo tener acceso a una fuente de la cual reciba la inspiración necesaria para crear sus propias ideas, y la confianza en uno mismo es una posesión de valor inapreciable, puede llegar un tiempo en que necesite contar con los recursos de otras mentes. Y es momento es seguro que vendrá para aquellos que aspiran a la jefatura de las altas esferas del logro personal.

Ahora voy a revelarles los medios con los cuales puede alcanzarse el poder personal mediante la consolidación de muchas mentes dirigidas al logro de fines definidos.

Con estos mismos medios penetró Andrew Carnegie en la gran época del acero y proporcionó a Norteamérica su mayor industria, aunque no contaba con ningún capital con que empezar, y tenía una educación muy limitada.

Y por este mismo medio Thomas A. Edison se convirtió en el mayor inventor de todos los tiempos, aunque no poseía ningún conocimiento especial de física, matemáticas, química, electrónica ni de otros muchos temas científicos, todos ellos esenciales para su trabajo como inventor.

Debe darle esperanzas saber que la falta de educación, de capital en efectivo y de habilidad técnica no le impiden establecer, como su meta más importante en la vida, cualquier propósito que usted elija, porque esta filosofía proporciona un camino por el cual cualquier meta razonable está al alcance de cualquier hombre de capacidad media.

La única cosa que no puedo hacer es elegirla por usted.

Pero, una vez la haya establecido, esta filosofía le conducirá indefectiblemente a su consecución. Esta es una promesa sin exageraciones.

No podemos decirle qué es lo que debe desear o cuánto éxito ha de esperar, pero podemos y debemos revelarles la fórmula mediante la cual se pueden alcanzar los éxitos.

Su mayor responsabilidad consiste justamente ahora en descubrir qué es lo que desea en la vida, hacia dónde camina y qué quiere hacer cuando llegue allí. Esta es una

responsabilidad que solamente usted puede asumir, y que declinan noventa y ocho de cada cien personas. *Esa es la razón más importante del porqué sólo dos de cada cien personas pueden considerarse como triunfadoras.*

El poder del deseo ardiente

El éxito empieza mediante la claridad de propósito.

Si este hecho parece que ha sido recalcado en demasía es a causa del rasgo común de indecisión que influye en el elevado porcentaje de personas ya mencionado para que vayan por todo el camino de la vida sin elegir un propósito definido más importante.

La unicidad de intención es una posesión inapreciable, porque son muy pocos los que la poseen.

Sin embargo, puede uno apropiarse de ella en cuestión de segundos.

Decida qué es lo que desea de la vida, resuelva llegar hasta allí, sin vacilaciones, y habrá tomado posesión de una de las ventajas más inapreciables accesibles a los seres humanos.

Pero su deseo no ha de ser meramente anhelo o esperanza.

Debe ser un *deseo ardiente* y convertirse tan definidamente en obsesivo que esté dispuesto a pagar un precio, por costoso que sea, para lograr su consecución. El precio será enorme o reducido, pero debe acondicionar su mente a pagarlo, sin importarle la cuantía.

En el momento en que elija su propósito definido más importante en la vida, observará la extraña circunstancia de que los caminos y medios de alcanzarlo se le empezarán a revelar inmediatamente.

Oportunidades que jamás había esperado se colocarán en su camino.

La cooperación de los demás se pondrá a su disposición y aparecerán amigos como por un toque de varita mágica. Sus miedos y dudas empezarán a desaparecer y la confianza en sí mismo ocupará sus puestos.

Esto parecerá, a los no iniciados, una promesa fantástica, pero no así al hombre que ha desechado la indecisión y ha elegido una meta definida en la vida. No hablo sólo por la observación de otros hombres, sino por mi propia experiencia personal. Me transformé de un pobre fracasado en un hombre de éxito y por eso me he ganado el derecho a darle la seguridad de lo que puede esperar si sigue el mapa de carreteras proporcionado por esta filosofía.

Cuando llegue ese momento de inspiración en que elija su propósito definido más importante, no se desaliente si los parientes o amigos, los más allegados, lo califican de “soñador”.

Recuerde solamente que los soñadores han sido los pioneros de todo el progreso humano.

Así pues, no permita que nadie trate de apartarlo de su sueño, sino asegúrese de respaldarlo con acciones basadas en la claridad propósito. Su posibilidades de éxito son tan grandes como lo han sido las de cuantos lo han precedido. En muchos aspectos sus posibilidades son mayores aún, porque ahora tiene acceso al conocimiento de los

principios del logro individual que millones de hombres que triunfaron en el pasado se vieron obligados a adquirir por el camino largo y difícil.

Sabía lo que quería

Lloyd Collier había nacido en una granja cerca de Whiteville, Carolina del Norte, en una familia cuyas circunstancias económicas limitaban sus oportunidades de obtener una educación sólida, lo que le obligó a abrirse camino por su cuenta desde temprana edad.

A los veinte años, en plena juventud, una enfermedad paralizó su cuerpo desde la cintura para abajo, circunstancia que por sí sola habría justificado el que se sentase en una esquina con un platillo de lata y un mazo de lápices a su lado.

Algunos hombres de negocios de Whiteville reunieron una módica suma y enviaron a Lloyd a una escuela donde aprendió a reparar relojes. A su regreso montó su taller de reparaciones en la parte trasera de una pequeña tienda, donde, por su situación, no tenía que pagar alquiler, y se dio a conocer como relojero.

A pesar de su desgracia, nunca perdió su confianza en sí mismo ni su buen humor, dos rasgos de su personalidad que pronto le ganaron muchos amigos y todo el trabajo que le era posible realizar.

Lloyd leyó y meditó el libro *Piense y hágase rico*. Le causó tan profunda impresión, que se esforzó seriamente por aplicar la famosa fórmula de éxito de Andrew Carnegie descrita en el libro.

Su primer paso fue redactar su propósito definido más importante. Se lo aprendió de memoria y lo repetía muchas veces al día. materialmente le proporcionó poseer la más hermosa joyería de Whiteville, casarse con la muchacha más bonita de la ciudad, poseer el más hermoso hogar y sostener y educar a una feliz familia de niños.

Todo un récord para un hombre con las piernas paralizadas, salido de la nada y sin ningún capital en efectivo.

Pero lo hizo. Alcanzó todos los objetivos propuestos en su propósito definido más importante. Además, lo hizo mientras era todavía lo bastante joven para tener delante de sí un largo camino y gozar de sus bien ganadas bendiciones.

Se mueve de un lado a otro en una silla de ruedas y conduce su propio coche construido ex profeso, del cual entra y sale él mismo sin necesidad de ayuda. Su joyería está a cargo de empleados de confianza, con su esposa al frente de la administración. Si visita su establecimiento, le saludará con entusiasmo desde su silla de ruedas en el mismo momento en que usted entre y tendrá el pleno convencimiento de que se halla en presencia de un hombre cuya desgracia física no constituye en modo alguno una desventaja.

Lloyd Collier ha adoptado una costumbre que hombres con menos achaques que él bien podrían copiar. Cada día recita una plegaria de gratitud por las bendiciones de que disfruta y vive de tal modo y se relaciona de tal manera con sus conciudadanos que no busca la compasión. En lugar de eso, busca la oportunidad de compartir algunas de sus

bendiciones con quienes son todavía más infortunados, pues cree que sólo cuando las comparte con ellos enriquece y multiplica las suyas propias.

En Lloyd Collier reconocemos la diferencia más importante entre un hombre en una esquina de la calle con una escudilla y un mazo de lápices y otros que se ha hecho independiente desde el punto de vista económico y ha encontrado la paz de la mente. La distinción es sobre todo de actitud mental. Lloyd descubrió la AMP (actitud mental positiva) y mediante ella encontró su camino hacia todo lo que buscaba.

Si alguna vez siente lástima de sí mismo o deja que lo abata la AMN (actitud mental negativa) haga un viajecito a Whiteville, Carolina del Norte, visite a Lloyd Collier durante algunas horas y saldrá con la AMP impresa de todo su ser.

Los hombres prudentes comparten con generosidad la mayor parte de sus riquezas, su confianza, con cautela y tienen buen cuidado de no situarla equivocadamente. y cuando hablan de sus propósitos y planes, generalmente lo hacen más por medio de la *acción* que por medio de las palabras.

Escuchan mucho y hablan escasamente, porque saben que un hombre siempre está a punto de aprender algo valioso cuando escucha, en tanto que no puede aprender anda cuando habla a no ser de la tontería de *hacerlo en demasía*.

Siempre hay un momento apropiado para que uno hable y otro para permanecer silencioso. Los hombres prudentes, cuando están en duda sobre si han de hablar o no, se mantienen callados.

El intercambio de pensamiento, merced a la conversación, es uno de los medios más importantes con el cual los hombres adquieren conocimiento útiles, crean planes para la consecución de su propósito definido más importante y hallan la manera de llevar a cabo estos planes. Y las discusiones de “mesa redonda” son un rasgo relevante entre quienes se encuentran en altas fases del logro. Pero estas discusiones son muy distintas de las ociosas con las que algunos hombres abren su mente al primero que desea penetrar en ella.

Ahora voy a revelarles un método seguro mediante el cual podrá intercambiar pensamientos con otros hombres con una razonable seguridad de que *obtendrá* tanto como *da*, o más. Mediante él puede, no sólo hablar libremente de sus planes más queridos, sino que además esto le resultará provechoso.

Le revelaré una importante encrucijada en la cual puede abandonar el sendero por el que camina en su avance hacia el éxito y pasar a la carretera principal. El sendero estará claramente jalonado de forma que no podrá extraviarse.

Esta encrucijada es el punto en que hombres en altas fases del logro se apartan de los caminos que habían seguido con muchos de sus antiguos asociados y confidentes y se ponen en contacto con hombres dispuestos a recogerlos en su coche para proseguir el viaje hacia la riqueza.

IV

LA COSTUMBRE DE “RECORRER EL KILÓMETRO EXTRA”

Un principio importante de éxito en todos los caminos de la vida y en todas las ocupaciones es la disposición de *recorrer el kilómetro extra*; lo que significa el rendimiento de un servicio más amplio y mejor que el que le pagan a uno, y hacer esto con una *actitud mental positiva*.

Busque donde quiera un solo argumento sólido contra este principio, y no lo hallará; ni encontrará tampoco un solo ejemplo de éxito duradero que no fuese alcanzado, en parte, por la aplicación del mismo.

No es creación del hombre. Forma parte del trabajo de la Naturaleza, porque es obvio que toda criatura viviente, por debajo de la inteligencia del ser humano, está obligada a aplicarlo para sobrevivir.

El hombre no atenderá ese principio si así se le antoja, pero no puede hacer eso y al mismo tiempo disfrutar de los frutos de un éxito duradero.

Observe cómo la Naturaleza lo aplica en los frutos de la tierra, donde el campesino está obligado a *recorrer el kilómetro extra* desboscando la tierra, por anda de lo cual recibe paga anticipada.

Pero observe también que si realiza su trabajo en armonía con las leyes de la Naturaleza y desarrolla la necesaria actividad, la Naturaleza se encarga de la tarea cuando la labro del campesino concluye, hace germinar la semilla plantada y la convierte en esplendorosa cosecha.

Y medite sobre este hecho significativo: Por cada grano de trigo o maíz que el campesino planta, la Naturaleza se lo transforma en un centenar de granos quizá, con lo cual le capacita para beneficiarse de la ley de las *recompensas crecientes*.

La Naturaleza *recorre el kilómetro extra* produciendo lo suficiente para lo que él necesita, juntamente con un superávit para emergencias y pérdidas; por ejemplo, el fruto en los árboles, la flor de la que ha crecido el fruto, las ranas en el estanque y el pez en los mares.

La Naturaleza actúa así para asegurar la perpetuación de las especies, y proveer para emergencias de cualquier índole, pues de otro modo, pronto las especies de todas las cosas vivientes desaparecerían.

Algunos creen que los animales de la selva y los pájaros del cielo viven sin trabajar, pero los hombres reflexivos saben que esto no es verdad. Es cierto que la Naturaleza proporciona las fuentes de subsistencia para cada ser, pero todas las criaturas deben trabajar antes para poder participar de ese beneficio.

Ello demuestra que la Naturaleza es contraria a la costumbre que algunos hombres han adquirido de tratar de obtener algo por nada.

Las ventajas de la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* son evidentes y comprensibles. Examinemos algunas de ellas y convenzámonos:

Tal costumbre lleva al individuo a llamar la *atención favorable* de aquellos que podrán y querrán proporcionarle oportunidades para prosperar.

Se hace indispensable en numerosas relaciones humanas y por tanto capacita para disponer de una compensación poco corriente por los servicios personales prestados.

Lleva al desarrollo mental, a la destreza física, a la perfección en muchas formas de empeño, y aumenta así la propia capacidad de beneficio.

Protege al hombre contra la pérdida del empleo cuando éste anda escaso, y le coloca en una posición desde la cual elige la tarea que prefiere.

Lo capacita para aprovecharse de la ley de contraste, ya que *la mayoría de la gente no practica esta costumbre*.

Lleva al desarrollo de una actitud mental positiva y agradable, cosa esencial para el éxito duradero.

Tiende a desarrollar una imaginación aguda y alerta, porque es una costumbre que inspira continuamente el deseo de buscar nuevas y mejores maneras de rendir servicio.

Desarrolla asimismo la importante cualidad de la iniciativa personal.

Acrecienta la confianza en uno mismo y el valor.

Sirve para robustecer la confianza de otros en nuestra propia integridad.

Ayuda al dominio de la destructiva costumbre de la disipación.

Desarrolla la claridad de propósitos, y asegura contra la costumbre común de falta de objetivo.

Quien más da, más tiene

Hay todavía otro motivo más importante para seguir el hábito de *recorrer el kilómetro extra*. *Proporciona la única razón lógica para pedir aumento en la compensación*.

Si un hombre no realiza más servicios que aquellos por los cuales se le paga, entonces es obvio que recibe toda la paga a la que tiene derecho.

Rinde servicio en proporción a lo que se le paga, con objeto de seguir ocupando su empleo o mantener sus ingresos sin pensar en cómo lo gana.

Pero siempre tiene el privilegio de rendir servicio de más como un medio de acumular un crédito de reserva de buena voluntad y crear una razón justa para pedir más paga, una posición mejor o ambas cosas a la vez.

Cualquier posición basada en un salario o sueldo ofrece la oportunidad de ascender mediante la aplicación de este principio, y es importante notar que el sistema norteamericano de libre empresa está montado sobre la base de proporcionar a cualquier trabajador de la industria un incentivo para aplicar tal principio.

Cualquier práctica o filosofía que despoje a un hombre del privilegio de *recorrer el kilómetro extra* carece de solidez y está condenada al fracaso, porque es obvio que este principio es la escalera de mayor importancia durante cuyo ascenso un individuo puede recibir compensación por habilidad, experiencia y educación extraordinarias; y es el único que conduce al camino de la autodeterminación, sin importar la ocupación, profesión u oficio que se ejerza.

En Norteamérica, todo el mundo puede ganarse la vida sin la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*. Y muchos lo hacen así, pero la seguridad económica y los lujos disponibles en el gran plan de vida norteamericano sólo son accesibles al individuo que hace de este principio una parte de su filosofía de la vida y vive conforme a él, y es para él un hábito cotidiano.

Todas las reglas de la lógica y del sentido común nos obligan a aceptar esto como verdadero. E incluso un análisis superficial de los hombres situados en las altas categorías del éxito probará que esto es verdad.

Los dirigentes del sistema norteamericano se muestran inflexibles en sus exigencias de que todo trabajador sea protegido en su derecho a adoptar y aplicar el principio de *recorrer el kilómetro extra*, pues reconocen, por su propia experiencia, que la futura jefatura de la industria depende de hombres que quieran seguir este principio.

Es un hecho bien sabido que Andrew Carnegie formó a muchos más dirigentes triunfadores de la industria que ningún otro gran industrial norteamericano. Muchos de ellos procedían de las filas de los trabajadores comunes y acumularon enormes fortunas personales, más de lo que podrían haber adquirido sin la guía de Carnegie.

La primera prueba a que Carnegie sometía a cualquier trabajador al que deseaba promover era la de determinar hasta qué punto el trabajador estaba deseoso de *recorrer el kilómetro extra*.

Esta prueba fue la que le llevó al descubrimiento de Charles M. Schwab. Cuando Schwab llamó por primera vez la atención del señor Carnegie, trabajaba como obrero en una de sus fábricas de acero. Una observación minuciosa reveló que Schwab siempre prestaba más y mejor servicio que aquel por el cual se le pagaba. Además, lo prestaba con una actitud mental agradable, lo que le hacía popular entre sus compañeros.

Fue ascendido de un puesto a otro hasta que al fin lo nombraron presidente de la gran Corporación del Acero de Estados Unidos, con un sueldo de ¡setenta y cinco mil dólares al año!

Ni con todo su ingenio, ni con todos los planes que los hombres sean capaces de concebir para conseguir algo por nada, Charles M. Schwab, el simple obrero, podría haber ganado jamás setenta y cinco mil dólares en toda su vida si no hubiese adoptado y seguido gustosamente la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*.

En alguna ocasión, Carnegie no sólo le pagó el sueldo de por sí ya suficientemente generoso, a Schwab, sino que le dio hasta un millón de dólares de prima sobre el mismo.

Cuando le preguntaron a Carnegie por qué le daba a Schwab una prima muchísimo más grande que el sueldo, contestó con estas palabras que todo trabajador, sin tener en cuenta su tarea o su jornal, debería grabarse en la mente:

- Le doy su sueldo por el trabajo que efectivamente ha desarrollado - dijo el señor Carnegie -, y la prima, por su voluntad de *recorrer el kilómetro extra*, dando así un hermoso ejemplo a sus compañeros de trabajo.

¡Piensen en esto! Un sueldo de setenta y cinco mil dólares al año pagado a un hombre que empezó de simple obrero, y una prima más de diez veces superior a esa cantidad por su buena disposición, expresada en la voluntad de hacer más que aquello por lo que se le pagaba.

Verdaderamente compensa *recorrer el kilómetro extra*, pues cada vez que un individuo hace eso coloca a alguien en obligación para con él.

Nadie está obligado a seguir la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*, y raramente se requiere de alguien que preste más servicio que aquel por el que se le paga. Por tanto, si se adquiere este hábito, debe ser por propia iniciativa.

Pero la Constitución de Estados Unidos garantiza a todos los hombres este privilegio, y el sistema norteamericano proporciona recompensas y primas a aquellos que siguen esta costumbre y hace imposible que un hombre la adopte sin recibir su justa compensación.

Esta tomará formas distintas. El aumento de paga es cosa casi cierta. Los ascensos son inevitables. Condiciones favorables de trabajo y agradables relaciones humanas están también aseguradas. Y todo esto lleva a la tranquilidad económica que un hombre puede alcanzar por sus propios méritos.

Hay además otro beneficio para el hombre que sigue la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*: *Lo mantiene en buenas relaciones con su propia conciencia y sirve como un estimulante para su alma*. Por tanto es una formadora de carácter sólido que no tiene igual.

Quienes tienen niños y niñas, bien pueden recordar esto para hacerles un bien. Enseñen a un niño los beneficios de prestar más y mejor servicio de lo que es corriente, y habrán contribuido a formarle un carácter que le servirá durante toda una vida.

La filosofía de Andrew Carnegie es esencialmente de tipo económico. Pero es más que eso. Es también una norma de ética en las relaciones humanas. Lleva a la armonía, al entendimiento, y a la compasión por los débiles y los infortunados. Enseña cómo convertirse en el guardián de su hermano y al mismo tiempo le recompensa por proceder así.

El hábito de *recorrer el kilómetro extra* es sólo uno de los diecisiete principios de la filosofía recomendada a quienes tratan de hacerse ricos, pero consideremos cuán directamente está relacionado con cada una de las “Doce riquezas”.

Primeramente, está inseparablemente relacionado con el desarrollo de las más importante de las “Doce riquezas”: una *actitud mental positiva*. Cuando un hombre se hace dueño de sus propias emociones y aprende el bendito arte de la autoexpresión mediante un servicio útil a los demás, ha avanzado muchísimo hacia el desarrollo de una *actitud mental positiva*.

Y con ella como constructora del adecuado modelo de pensamiento, el resto de las “Doce riquezas” encaja dentro de ese modelo con la misma naturalidad con la que la noche sigue al día y de modo igualmente inevitable. Reconozca esta verdad y comprenderá por qué la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* proporciona beneficios mucho mayores que los de la mera acumulación de riquezas materiales, y también por qué a este principio se le ha dado el primer puesto en la filosofía del logro individual.

Un hombre demasiado bueno para dejarlo perder

Observemos ahora que la amonestación para rendir más y mejor servicio que aquel por el que se paga a uno es paradójica, porque *es imposible que nadie preste*

semejante servicio sin recibir la apropiada compensación. Esta puede venir de muchas formas y de muy distintas fuentes, algunas de ellas extrañas e inesperadas, pero vendrá.

El trabajador que hace este tipo de servicio quizá no recibirá la debida compensación de la persona a quien lo rinde, pero esta costumbre le atraerá muchas oportunidades de ascenso entre nuevas y más favorables fuentes de empleo. Así su recompensa la vendrá directamente.

Ralph Waldo Emerson tenía esta verdad en la mente cuando escribió en su ensayo sobre la Compensación: “Si sirve a un dueño ingrato, sírvale con esmero. Ponga a Dios como deudor. Hasta la más mínima acción le será pagada con creces. Cuanto más tiempo sea diferido el pago, mejor para usted, *pues el interés compuesto del interés compuesto es la tarifa y el uso de esta libranza.*”

Hablando una vez más en términos que parecen paradójicos, recordemos que el tiempo más provechoso dedicado por un hombre al trabajo es aquel por el que, momentáneamente, no recibe ninguna compensación financiera directa o indirecta. Porque debe tenerse en cuenta que hay dos formas de compensación accesibles al hombre que trabaja por un salario. Una es el sueldo recibido en dinero. *La otra es la habilidad que obtiene de sus experiencias;* una forma de compensación que a menudo supera a la remuneración monetaria, porque la habilidad y la experiencia constituyen el bagaje más importante del trabajador en el terreno laboral, y mediante él conseguirá un salario mayor y mayores responsabilidades.

La actitud del hombre que sigue el hábito de recorrer el kilómetro extra es ésta: *Reconoce la verdad de que recibe una paga por aleccionarse para conseguir una posición mejor y una remuneración económica más elevada.*

Es una ventaja de la cual no puede ser privado ningún trabajador, por egoísta o avaro que sea su superior inmediato. Es el “interés compuesto del interés compuesto” que mencionaba Emerson.

Fue ella la que permitió a Charles M. Schwab subir, peldaño a peldaño, desde la humilde condición de obrero hasta la más alta posición que su patrón podía ofrecerle; y fue también esta ventaja la que le proporcionó una prima más de diez veces superior al importe de su sueldo.

El millón de dólares que recibió Schwab fue su paga extra por haber puesto sus mejores esfuerzos en cualquier tarea que desempeñaba, una circunstancia, recordemos, que él controlaba *enteramente*, y que quizá no se hubiera presentado si él no hubiera seguido la costumbre de *recorrer el kilómetro extra.*

Carnegie tenía muy poco o quizá nada que ver con esa circunstancia. Era algo que estaba completamente fuera de sus manos. Seamos generosos suponiendo que pagó más de lo acostumbrado porque sabía que Schwab se había ganado la paga adicional que no le había prometido. Pero el hecho real es que quizá retribuyó de modo extraordinario para no perder a un hombre tan valioso.

Y al llegar aquí, notemos que el hombre que sigue la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* sólo por este hecho coloca al comprador de sus servicios bajo la doble obligación de pagar una compensación justa: una, basada en el sentido de la justicia, y la otra, en el *del miedo a perder a un hombre valioso.*

Así vemos que, sea cual fuere la forma como enfoquemos el principio de *recorrer el kilómetro extra*, siempre llegamos a la misma respuesta: que paga “interés compuesto sobre interés compuesto” a todos los que la practican.

Y comprendemos también lo que un gran dirigente industrial pensaba cuando dijo: “*Personalmente no estoy tan interesado en una ley laboral de un mínimo de cuarenta horas de trabajo por semana como lo estoy en encontrar cómo puedo reunir cuarenta horas en un solo día*”.

El hombre que hizo esta declaración tiene las “Doce riquezas” en abundancia y francamente reconoce que alcanzó las suyas sobre todo por abrirse camino desde un comienzo muy humilde aplicando la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* en cada tramo.

Fue el mismo que dijo: “Si me obligaran a arriesgar mis posibilidades de éxito a costa de uno de los diecisiete principios del logro, sin vacilación lo apostaría todo a favor del principio de *recorrer el kilómetro extra*”.

Pero afortunadamente no se vio obligado a hacer esta elección, pues los diecisiete principios del logro individual están ligados entre sí como los eslabones de una cadena. Por eso constituyen un medio de gran poder mediante la coordinación del uso de los mismos. La omisión de cualquiera de estos principios debilitaría ese poder, lo mismo que la separación de un sólo eslabón debilitaría la cadena.

Pero ese poder no radica en los principios en sí, sino en la *aplicación y uso* de los mismos. Cuando son aplicados, cambian la “actitud” de la mente, de negativa a *positiva*. Esta *actitud mental positiva* es la que atrae el éxito al llevarnos a una consecución de las “Doce riquezas”.

Cada uno de estos principios representa, mediante su uso, una cualidad definida y positiva de la mente, y cada circunstancia que se extrae del poder de pensamiento requiere el uso de alguna combinación de esos diecisiete principios que son comparables a las veintiocho letras del alfabeto, mediante la combinación de las cuales pueden expresarse todos los pensamientos humanos. Las letras por sí solas tienen poco o ningún significado, pero cuando forman palabras expresan todas las ideas que uno pueda concebir.

Los diecisiete principios son el “alfabeto” del logro individual, gracias al cual todos los talentos pueden expresarse en su forma más alta y beneficiosa. De aquí que provean los medios con los cuales se llega a “La clave de la riqueza”.

V

**AMOR, EL VERDADERO EMANCIPADOR
DEL GÉNERO HUMANO**

El amor es la más importante experiencia del hombre. Lo pone en comunicación con la Inteligencia Infinita.

Combinado con las satisfacciones del sexo y del sentimiento, conduce a las altas cúspides del logro individual mediante la *visión creadora*.

Las emociones del amor, del sexo y del sentimiento son las tres caras del eterno triángulo del logro conocido con el nombre de genio. La Naturaleza no crea genios valiéndose de otros medios.

El amor es una expresión exterior de la naturaleza espiritual del hombre.

El sexo es puramente biológico, pero suministra los resortes de acción en todo esfuerzo creador, desde la más humilde criatura que se arrastra hasta la más profunda de todas las creaciones, el hombre.

Cuando el amor y el sexo se combinan con el sentimiento, el mundo bien puede regocijarse, porque éstos son los potenciales de los pensadores, que son grandes dirigentes de él.

El amor hace semejante a toda la humanidad.

Aparta el egoísmo, la codicia, los celos y la envidia y convierte seres de estirpe regia a los hombres más humildes. La verdadera grandeza no se encontrará nunca donde no resida el amor.

Ahora bien, aquel del que hablo no debe confundirse con las complacencias del sexo, porque el amor en su expresión más alta y más pura es una combinación del triángulo eterno, *pero es mayor que cualquiera de sus tres componentes*.

El amor al que me refiero es el “impulso vital”, el factor dador de vida, el resorte de acción de todos los empeños creadores que han elevado al género humano a su actual estado de perfección y de cultura, el único elemento que traza una clara línea de demarcación entre el hombre y todas las demás criaturas inferiores que hay en la tierra, y el que determina para cada hombre la cantidad de espacio que ha de ocupar en los corazones de sus conciudadanos.

Es el cimiento sólido sobre el cual construir la primera de las “Doce riquezas”, *una actitud mental positiva*, y permítasenos recalcar que ningún hombre se hace nunca verdaderamente rico sin ella; es también la urdidumbre y la trama de las restantes once riquezas. Embellece a todas ellas y les da la cualidad de duración, la prueba de esto se obtiene por una observación sumaria de todos los que han adquirido riquezas materiales pero no el amor.

La *costumbre de recorrer el kilómetro extra* lleva a la consecución de ese espíritu de caridad, porque no puede haber mayor expresión de amor que el que se demuestra mediante el servicio prestado abnegadamente en beneficio de otros.

Emerson tuvo la visión de la clase de afecto a la que me refiero, cuando dijo:

“Aquellos que son capaces de humildad, de justicia, de amor, de aspiración, están ya en la plataforma que rige las ciencias y las artes, el discurso y la poesía, la

acción y la gracia. Para aquellos que experimentan esta mortal bienaventuranza se anticipan ya esos poderes especiales que los hombres aprecian tanto...”

“Los magnánimos saben muy bien que quienes dan tiempo, dinero o refugio al desconocido, si lo hacen por amor y no por ostentación, consiguen, por así decirlo, poner a Dios en obligación respecto a ellos, tan perfectas son las compensaciones del universo. De una manera u otra, el tiempo que ellos parecen perder queda redimido, y las molestias que se toman son recompensadas. Estos hombres avivan la llama del amor humano y elevan el nivel de la virtud cívica en la humanidad.”

Todos los hombres de todas las épocas han reconocido que él es como el elixir eterno que restaña los heridos corazones del género humano y hace que los hombres sean custodios de sus hermanos. Una de las mayores inteligencias que produjo nunca América expresó su parecer sobre el amor en un pasaje clásico que perdurará mientras exista el tiempo, diciendo:

“El amor es el único arco iris en el oscuro nubarrón de la vida.”

“Es la estrella de la mañana y la estrella del ocaso.”

“Brilla sobre el niño y derrama su esplendor sobre la callada tumba.”

“Es la madre del arte, inspiradora de poetas, patriotas y filósofos.”

“Es el aire y la luz de todos los corazones, constructor de todos los hogares, atizador de todos los fuegos en todas las chimeneas.”

“Fue el primero en soñar con la inmortalidad.”

“Llena el mundo de melodía, porque la música es su voz.”

“El amor es el mago, el encantador que cambia cosas insignificantes en alegría y convierte en reyes y reinas de regia estirpe a seres de arcilla común.”

“Es el perfume de esa flor maravillosa que es el corazón, y sin esa pasión sagrada, sin ese deliquio divino, somos menos que bestias, mientras que con él, la tierra es cielo, y nosotros somos dioses.”

“El amor es transfiguración. Ennoblecere, purifica y glorifica... Es una revelación, una creación. Al amor el mundo le toma prestada su belleza, y los cielos su gloria. La justicia, la abnegación, la claridad y la piedad son los hijos del amor... Sin él cualquier gloria se marchita, la nobleza se aparta de la vida, el arte muere, la música pierde su significado y la virtud deja de existir.”

Si un hombre es verdaderamente grande, amará a todo el género humano.

A los buenos y a los malos, a toda la humanidad. A los buenos los amará con *orgullo*, con *admiración*, con *alegría*. A los malos con *lástima*, con *pena*, porque sabrá, que tanto las cualidades buenas como las malas en los hombres, a menudo no son sino el resultado de circunstancias sobre las cuales ellos tienen, a causa de su ignorancia, escaso control.

Por lo tanto, será compasivo, comprensivo y tolerante, y cuando se vea obligado a enjuiciar a sus semejantes atemperará la justicia con la tierna misericordia, poniéndose siempre al lado de los débiles, de los ignorantes y de los pobres.

Así pues, no sólo *recorrerá el kilómetro extra* con verdadero espíritu de camaradería, sino que lo *andaré voluntaria y complacidamente*. Y si no basta con ese kilómetro, recorrerá otro, y otro más, y todos los kilómetros adicionales que sean necesarios.

Algunos que se han beneficiado por la costumbre de “recorrer el kilómetro extra”

Nadie hace nunca voluntariamente una cosa sin un motivo. Veamos si podemos descubrir uno sólido que justifique la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*. Para ello observaremos a unos cuantos que se dejaron guiar por ella.

Hace muchos años una señora de edad deambulaba por unos grandes almacenes de Pittsburgh, indudablemente matando el tiempo. Pasaba mostrador tras mostrador sin que nadie le prestase la menor atención. Todos los dependientes habían adivinado que era una “mirona” ociosa que no tenía intención alguna de comprar. Todos se esforzaban en desviar la vista cuando ella se detenía frente a ellos.

¡Qué *costoso* iba a resultar aquel descuido!

Finalmente la señora llegó ante un mostrador, atendido por un joven dependiente que la saludó con cortesía y le preguntó si podía servirla en algo.

- No - replicó ella -, sólo trato de pasar el tiempo, esperando que deje de llover para poder regresar a casa.

- Muy bien, señora - dijo el joven con una sonrisa -, ¿me permite ofrecerle una silla?

Y se la trajo sin esperar la respuesta de la dama. Después que la lluvia escampó, el joven tomó a la anciana por el brazo, la escoltó hasta la calle y le dijo adiós. Al marcharse, ella le pidió su tarjeta.

Varios meses más tarde, el propietario del establecimiento recibió una carta en la que le pedía que enviase a aquel joven a Escocia para hacerse cargo de un pedido de mobiliario para una casa. El propietario del establecimiento contestó diciendo que lo sentía, pero que el joven no trabajaba ya en el departamento de muebles de la empresa. Sin embargo, indicaba que le complacería enviar a un “hombre experimentado” para que se encargase de la tarea.

La respuesta fue que no debía ir otro sino precisamente aquel joven. Las cartas estaban firmadas por Andrew Carnegie, y la “casa” que quería amueblar era el [castillo Skibo](#), en Escocia. La anciana señora era la madre del señor Carnegie. El joven fue enviado a Escocia. Recibió un pedido de varios centenares de miles de dólares, importe del mobiliario destinado al castillo y además una participación en el establecimiento. Posteriormente llegó a ser el copropietario de los grandes almacenes.

Verdaderamente compensa *recorrer el kilómetro extra*.

Hace algunos años el director de *The Golden Rule Magazine* fue invitado a pronunciar una conferencia en la facultad Palmer de Davenport, Iowa. Aceptó la invitación sobre la base de su tarifa acostumbrada, que eran cien dólares y gastos de viaje.

Mientras el director estaba en la facultad reunió material suficiente para publicar diversas crónicas en su revista. Después de pronunciada su conferencia y lista ya para regresar a Chicago, se le indicó que presentase su cuenta de gastos y acto seguido recibiría el cheque correspondiente.

Se negó a aceptar dinero alguno por su conferencia o por sus gastos, explicando que ya había sido pagado adecuadamente con el material que había reunido para su

revista. Tomó el tren de vuelta a Chicago satisfecho de lo bien pagado que le había resultado el viaje.

A la semana siguiente empezaron a llegar de Davenport muchas peticiones de suscripción a su revista. Al final de los siete días había recibido más de seis mil dólares al contado en suscripciones. Siguió luego una carta del doctor Palmer en la que explicaba que todas procedían de estudiantes, a los cuales les habían contado la negativa del director a aceptar el dinero convenido a pesar de habérselo ganado.

Durante los dos años siguientes los estudiantes y los graduados de la facultad Palmer enviaron más de cincuenta mil dólares en suscripciones a *The Golden Rule Magazine*. El hecho era tan impresionante, que fue descrito en una revista que circulaba por todo el mundo de habla inglesa, y más suscripciones llegaron de países muy diferentes.

Así, al ofrecer cien dólares de servicio sin cobrar nada, el director había puesto en marcha la ley de recompensas crecientes trabajando a su favor y obteniendo una que era quinientas veces mayor que su inversión. La costumbre de *recorrer el kilómetro extra* no es ningún sueño de iluso. Paga, y lo hace espléndidamente.

Además, nunca olvida. Como los toso tipos de inversiones, la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* a menudo rinde dividendos durante toda la vida.

Veamos ahora lo que ocurrió cuando una persona descuidó una oportunidad de *recorrer el kilómetro extra*. A últimas horas de una tarde lluviosa, un vendedor de automóviles estaba sentado a su mesa en una sala-exposición donde se exhibían automóviles de precio. La puerta se abrió y entró un hombre que agitaba alegremente un bastón.

El vendedor alzó la vista de su periódico de la tarde, echó una rápida ojeada al recién llegado e inmediatamente lo clasificó como uno de tantos “clientes de escaparate”, de Broadway, que no compran nada, y sólo le hacen perder a uno el tiempo. Sigue con su periódico sin tomarse la molestia de levantarse de su sillón.

El hombre del bastoncito caminó por la sala-exposición, miró primero un coche y luego otro. Finalmente se dirigió adonde estaba sentado el vendedor, se apoyó en su bastón y negligentemente preguntó el precio de tres diferentes automóviles que había en la sala. Sin separar la vista de su periódico, el vendedor le informó de los precios y continuó con su lectura.

El hombre del bastón examinó de nuevo los tres automóviles que había estado mirando, tanteó con el pie los neumáticos de cada uno, se dirigió al afanado hombre de la mesa y le dijo:

- Bueno, apenas sé si me quedaré con éste, con ése o con aquél, o si compraré los tres.

El vendedor, desde la mesa, se limitó a responder con una sonrisa fatua, afectada y suficiente, como si dijera: “¡Lo que me imaginaba!”

Entonces, el hombre del bastón, dijo:

- Bueno, creo que compraré sólo uno. Envíeme a mi casa mañana ese de las ruedas amarillas. Y, a propósito, ¿cuánto dijo usted que era?

Sacó su talonario de cheques, extendió uno, se lo alargó al vendedor y se marchó. Cuando el vendedor vio el nombre que figuraba en el cheque, se puso de cuarenta colores y casi se desvaneció de un ataque al corazón. El hombre que firmaba el cheque era Harry

Payne Whitney, y el vendedor comprendió que con sólo haberse tomado la molestia de levantarse de su sillón habría vendido los tres automóviles sin ningún esfuerzo.

Rehusar hacer el mejor servicio que uno es capaz de efectuar es un negocio costoso, hecho éste que muchos han aprendido demasiado tarde.

El derecho a la iniciativa personal no vale mucho para el individuo que es demasiado indiferente o demasiado perezoso para ejercerlo. Mucha gente se halla en esta categoría sin comprender la razón de por qué nunca acumulan riquezas.

Hace más de cuarenta años, un joven vendedor en una ferretería observó que la tienda tenía un montón de restos y piezas disparejas que se estaban quedando anticuados y no se vendían. Como disponía de tiempo, colocó una mesa especial en el centro de la tienda. La cubrió con parte de aquella mercancía que parecía invendible, y le puso el precio de ganga de diez centavos pieza. Con gran asombro por su parte, y por la del propietario del establecimiento, aquellos desechos se vendieron como pan bendito.

De esta experiencia nació el gran sistema de la cadena de almacenes F. W. Woolworth de cinco y diez centavos. El joven que dio con la idea *recorriendo el kilómetro extra* fue Frank W. Woolworth, y le rindió una fortuna calculada en más de cincuenta millones de dólares. Además, la misma idea hizo ricas a otras varias personas, y aplicaciones de ella son la base de los más provechosos sistemas de venta de Norteamérica.

Nadie dijo al joven Woolworth que ejerciese su derecho a la iniciativa personal. Nadie le pagó por hacerlo; pero su acción le llevó a recompensas siempre crecientes por sus esfuerzos. Una vez que puso la idea en práctica, esas recompensas crecientes casi corrieron tras él.

Hay algo en esta costumbre de hacer más que aquello por lo que se cobra, que trabaja a favor de uno, incluso mientras duerme. Una vez empieza a funcionar, apila riquezas tan rápidamente, que parece un arte de magia que, como la lámpara de Aladino, atrae en su ayuda a un ejército de genios cargados con sacos de oro.

Hace unos treinta años, el tren particular de Charles M. Schwab se detuvo en el apeadero de su fábrica de acero, en Pensilvania. Era una mañana fría y helada. Cuando salió del coche fue recibido por un joven, con un bloc de taquigrafía en las manos, el cual explicó apresuradamente que era taquígrafo en la oficina general de la compañía del acero y había ido para ver si el señor Schwab necesitaba que le escribiesen alguna carta que le pusiesen algún telegrama.

- ¿Quién le ha ordenado a usted que saliera a mi encuentro? - inquirió Schwab.

- Nadie - replicó el joven -. Vi el telegrama que anunciaba su llegada y por eso he venido, esperando poderle prestar algún servicio.

¡Piensen en esto! Acudió *esperando* poder encontrar algo que hacer, sin que le fuese pagado. Y acudió por su propia iniciativa, sin que nadie se lo dijera.

Schwab le dio cortésmente las gracias por su delicadeza, pero dijo que por el momento no tenía necesidad de ningún taquígrafo. Después de anotar cuidadosamente el nombre del joven, dijo al muchacho que podía regresar a su trabajo.

Aquella noche, cuando el vagón particular fue enganchado al tren nocturno, para su regreso a Nueva York, transportaba al joven taquígrafo. A requerimientos de Schwab había quedado asignado para prestar servicio en Nueva York como uno de los ayudantes del magnate del acero. El nombre del muchacho era Williams. Permaneció a servicio de

Schwab varios años, durante los cuales oportunidades tienen una especial manera de seguir el rastro de la gente que se esfuerza en *recorrer el kilómetro extra*, pero que lo hacen muy definidamente. Por fin al joven Williams se le presentó la ocasión que no podía pasar por alto. Lo nombraron presidente y principal accionista de uno de los mayores complejos químicos de Estados Unidos, un empleo que le proporcionó una fortuna muy superior a sus necesidades.

Este acontecimiento es una clara prueba de lo que puede suceder y lo que ha estado sucediendo a lo largo de los años con el sistema de vida norteamericano.

La costumbre de *recorrer el kilómetro extras* no limita sus recompensas a los que ganan un sueldo. Funciona tanto para un patrón como para un empleado, cosa testificada agradecidamente por un comerciante al que conocimos muy bien.

Se llamaba Arthur Nash. Su negocio consistía en una sastrería que se dedicaba a confeccionar trajes para la venta. Hace algunos años, Nash advirtió que su negocio estaba a un paso de la quiebra. Acontecimientos y circunstancias sobre los cuales parecía no tener ningún control lo habían llevado al borde de la bancarrota.

Uno de los obstáculos más serios era que sus empleados se habían impregnado de su espíritu de derrotismo y realizaban su trabajo con más lentitud y a disgusto. Su situación se hizo desesperada. había que hacer algo, y, además, había que hacerlo rápidamente, si quería continuar con el negocio.

Impulsado por una verdadera desesperación, convocó a sus empleados y les dijo lo que pasaba. Mientras hablaba se le ocurrió una idea. Dijo que había leído un artículo en *The Golden Rule Magazine* en el cual se narraba cómo su director había *recorrido el kilómetro extra* al prestar un servicio por el que se negó a aceptar pago alguno, con el resultado de que fue voluntariamente recompensado con más de seis mil dólares de suscripciones a su revista.

Acabó por sugerir que si él y todos sus empleados captaban aquel espíritu y empezaban a *recorrer el kilómetro extra*, podrían salvar el negocio.

Les prometió que si querían unirse a él en un experimento, trataría de sacar a flote la empresa con la condición de que se olvidaran de salarios, de horas de trabajo, que no ahorrasen esfuerzos y todos lo hicieran lo mejor posible, con la esperanza de recibir en el momento oportuno la correspondiente paga por su labor. Si se conseguía que el negocio rindiera, recibirían los sueldos atrasados, además de una prima adecuada.

A los empleados les gustó la idea y convinieron en hacer una prueba. Al día siguiente comparecieron todos con sus exiguos ahorros, que voluntariamente prestaron a Nash.

Todos se dedicaron a su trabajo con un nuevo espíritu, y el negocio empezó a mostrar signos de nueva vida. Muy pronto volvió a estar sobre una base rentable. Luego empezó a prosperar como nunca lo había hecho anteriormente.

Diez años más tarde, había enriquecido a Nash. Los empleados gozaban de una prosperidad como no la habían tenido nunca, y todo el mundo era feliz.

Arthur Nash se retiró, pero hoy día el negocio continúa como uno de los más rentables en la venta de ropa confeccionada en Norteamérica.

Los empleados se encargaron de la empresa. pregunten ustedes a cualquiera de ellos lo que piensan de esta fórmula de *recorrer el kilómetro extra*, y obtendrá la respuesta.

Además, hable con cualquiera de los vendedores Nash, y observe su espíritu de entusiasmo y su seguridad en sí mismos. Porque cuando el estimulante del *kilómetro extra* entra en la mente de un hombre, éste se convierte en una persona distinta. La visión del mundo se le aparece diferente, y él *parece diferente* porque, en realidad, lo es.

Este es el lugar adecuado para recordarle una cosa importante sobre la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* haciendo más que aquello por lo que a uno le pagan. *Es la extraña influencia que ejerce en el hombre que la practica.* El mayor beneficio no va a aquellos a quienes se presta el servicio. *Va a aquel que lo presta*, en forma de una actitud mental cambiada, que le da más influencia sobre otras personas, más seguridad en sí misma, mayor iniciativa, entusiasmo, visión y claridad de propósito. Todas éstas son cualidades del logro triunfal.

“Haga la cosa y tendrá poder”, dijo Emerson. ¡Ah, sí, el *poder*! ¿Qué hará en nuestro mundo un hombre sin poder? Pero ha de ser la clase de poder que atrae a otras personas en lugar de repelerlas. Ha de ser una forma de poder que gana ímpetu por la *ley de recompensas crecientes*, mediante la cual lo que uno realiza retorna a él grandemente multiplicado.

Un camino fácil para obtener lo que usted desea

Quien trabaje por un sueldo ha de aprender más sobre este asunto de sembrar y cosechar. Entonces comprenderá por qué ningún hombre puede seguir plantando la semilla de un trabajo inadecuado y recoger una cosecha máxima, y también que existe un límite a la costumbre de pedir todo un día de paga por un pobre día de trabajo.

¿Y aquel que no trabaja por un sueldo, sino que desea conseguir más de las cosas buenas de la vida? Hablemos un poco sobre esto. ¿Por qué no se hace sensato y empieza a obtener lo que desea por el camino fácil y seguro? Sí, hay un camino fácil y seguro para prosperar en lo que quiera que se desee de la vida, y su secreto se da a conocer a cualquier persona que pone su esfuerzo en *recorrer el kilómetro extra*. Ese secreto no puede ser descubierto de ninguna otra manera, porque *está envuelto precisamente en ese kilómetro extra*.

El puchero de oro al “final del arco iris” no es un mero cuento de hadas. El término de ese *kilómetro extra* es el sitio donde acaba el arco iris y donde está oculto el puchero de oro.

Muy pocas personas dan alguna vez con ese final. Cuando uno llega adonde pensaba que terminaba el arco iris, descubre que todavía está a mucha distancia. Lo malo que nos pasa a muchos de nosotros es que no sabemos cómo seguir el maravilloso arco. Los que conocen el secreto saben que su final sólo puede alcanzarse *recorriendo el kilómetro extra*.

Hace unos cuarenta y cinco años, a últimas horas de la tarde, William C. Durant, el fundador de la General Motors, entró en su Banco después de las horas de oficina y pidió un favor que en el curso ordinario de los negocios habría sido ejecutado durante el horario normal de trabajo.

El hombre que concedió el favor fue Carol Downes, un oficial de segunda del Banco. No sólo sirvió al señor Durant con eficiencia, sino que recorrió el *kilómetro extra y añadió cortesía al servicio*. Hizo sentir a Durant que era un verdadero placer servirlo. El hecho pareció trivial y en sí mismo era de poca importancia. Sin que Downes lo supiera, aquella cortesía estaba destinada a tener repercusiones de gran alcance.

Al día siguiente, Durant le pidió a Downes que acudiese a su despacho. Aquella visita llevó a la oferta de un empleo que Downes aceptó. Se le dio un puesto en la oficina general, donde trabajaban casi cien personas y se le notificó que las horas de oficina eran de 8:30 de la mañana a 5:30 de la tarde. Su sueldo, para empezar, era modesto.

Al final del primer día, cuando sonó la campana que anunciaba el final de la jornada, Downes notó que todo el mundo cogía su sombrero y su chaqueta y se precipitaba a la puerta. Se quedó sentado tranquilamente, esperando que los demás abandonasen la oficina. Después que se hubieron marchado, permaneció allí ante su mesa, preguntándose en su fuero interno la causa de la gran prisa que habían mostrado todos por salir en el momento mismo de sonar la campana.

Quince minutos más tarde, Durant abrió la puerta de su despacho particular, vio a Downes todavía sentado a la mesa y le preguntó si había comprendido que podía dejar el trabajo a las 5:30.

- ¡Oh, sí! - replicó Downes -. Pero no deseaba ser arrollado por la aglomeración.

Luego preguntó si podía servirle en algo. Le dijeron que buscarse un lápiz para el magnate del motor. Encontró el lápiz, lo afiló rápidamente y se lo llevó a Durant. Este le dio las gracias y dijo “buenas noches”.

Al día siguiente, a la hora de salida, Downes permaneció de nuevo sentado a su mesa después que terminó la aglomeración. Esta vez aguardaba con un propósito concebido. Al poco tiempo, Durant salió de su despacho particular y preguntó de nuevo si Downes no comprendía que las 5:30 era la hora del cierre.

- Sí - sonrió Downes -, comprendo que es la hora de marcharse para los demás, pero a nadie le he oído decir que tenga que abandonar la oficina cuando el día está oficialmente terminado, por eso prefería quedarme aquí con la esperanza de poder hacerle algún servicio insignificante.

- ¡Qué *esperanza* tan insólita! - exclamó Durant - ¿Cómo se te ha ocurrido esa idea?

- Por la escena que presencia desde aquí todos los días a la hora de cerrar - replicó Downes.

Durant masculló una respuesta que Downes no escuchó claramente, y volvió a su despacho.

A partir de entonces, Downes siempre se quedaba en su mesa después de la hora del cierre, hasta que veía que Durant se marchaba definitivamente. No le pagaban porque se quedase más tiempo de la cuenta. Nadie le había dicho que lo hiciera. Nadie le prometió nada por quedarse, y por lo que podía ver cualquier observador superficial, *estaba perdiendo el tiempo*.

Varios meses más tarde, Downes fue convocado al despacho de Durant, donde le informado que había sido elegido para ir a una nueva fábrica recientemente comprada, donde supervisaría la instalación de la maquinaria. ¡Imagínese! Un antiguo empleado de Banco convertido en un experto en maquinaria en unos pocos meses.

Sin titubear, Downes aceptó el nombramiento y puso manos a la obra. No dijo: “Pero, señor Durant, yo no sé nada de instalación de maquinaria”. No dijo: “Esa no es función mía”, ni: “No se me paga para instalar maquinaria”. No, se puso a trabajar e hizo lo que se requería de él. Además, se dedicó a la tarea con una “actitud mental” complacida.

Tres meses más tarde, la tarea estaba concluida. Tan bien hecha estuvo, que Durant llamó a Downes a su despacho y le preguntó dónde había aprendido cosas de máquinas.

- ¡Oh, no he aprendido nunca, señor Durant! - explicó Downes -. Sencillamente miré en torno, encontré a hombres que sabían cómo realizar la tarea, los puse a trabajar y ellos lo hicieron.

- ¡Espléndido! - exclamó Durant -. Hay dos tipos de hombres que son valiosos. Uno es el individuo que sabe hacer algo y, además, lo hace bien, sin quejarse de que está sobrecargado de trabajo. El otro es el individuo que sabe conseguir que otras personas hagan las cosas bien sin quejarse. Usted es los dos tipos en uno.

Downes le dio las gracias por el cumplido y se volvió para marcharse.

- Espere un momento - le pidió Durant -. Se me olvidaba decirle que es usted el nuevo director de la planta que ha instalado, y para empezar, su sueldo será de cincuenta mil dólares al año.

Los diez años siguientes de asociación con Durant le valieron a Carol Downes entre diez y doce millones de dólares. Se convirtió en un consejero íntimo del rey del motor y, como resultado, él mismo se hizo rico.

El mal principal en muchos de nosotros es que vemos a hombres que han “llegado” y los consideramos en la hora de su triunfo sin tomarnos la molestia de descubrir cómo o por qué “llegaron”.

No hay nada dramático en la historia de Carol Downes. Los acontecimientos mencionados ocurrieron durante el trabajo cotidiano, sin que ni siquiera sus compañeros de trabajo se dieran cuenta de lo que pasaba. Y no dudamos de que muchos de ellos lo envidiasen porque creyeran que había sido favorecido por Durant, por alguna especie de buena recomendación, o suerte o lo que sea, que los hombres que no triunfan utilizan como una excusa para explicar su propia falta de éxito.

Bueno, para ser sinceros, Downes tuvo una “buena recomendación” con Durant.

El la creó con su propia iniciativa, *recorriendo el kilómetro extra* en un asunto tan trivial como el de sacar una punta primorosa a un lápiz cuando lo único que le habían pedido era un lápiz.

Y permaneciendo en su mesa “con la esperanza” de poder prestar algún servicio a su patrono después de disuelta la “aglomeración” de las 5:30 de la tarde.

Utilizando su derecho a la iniciativa personal, al encontrar hombres que supiesen cómo instalar máquinas en lugar de preguntarle a Durant dónde o cómo encontrar a tales hombres.

Siga usted estos acontecimientos paso a paso y hallará que el éxito de Downes se debió solamente a su propia iniciativa. Además, la historia consiste en una serie de pequeñas tareas bien realizadas, con la “actitud mental” correcta.

Quizá había un centenar de otros hombres que trabajaban para Durant y que podían haber hecho todo aquello tan bien como el mismo Downes, pero lo malo de ellos

era que buscaban el “final del arco iris” saliendo atropelladamente todas las tardes a las 5:30.

Muchos años después, un amigo le preguntó a Carol Downes cómo había logrado su oportunidad con Durant.

- ¡Oh, me esforcé en estar siempre en su camino, de forma que pudiera verme! - replicó modestamente -. Cuando miraba en torno, al necesitar algún pequeño servicio, me llamaba a mí porque era el único que estaba a la vista. *Con el tiempo tomó la costumbre de llamarme.*

¡Ahí lo tienen! Durant “tomó la costumbre” de llamar a Downes. Además, encontró que Downes podía y quería asumir responsabilidades *recorriendo el kilómetro extra.*

Es una lástima que no todo el pueblo norteamericano capte algo de este espíritu de asumir mayores responsabilidades. Es una lástima que muchos de nosotros no empecemos a hablar más de nuestros “privilegios” bajo el sistema norteamericano de vida, y menos de la falta de oportunidades en Norteamérica.

¿Hay algún hombre que viva hoy en este país y alegue seriamente que Carol Downes habría salido más ganancioso si hubiese estado obligado, por la ley, a unirse a la frenética aglomeración y abandonar su trabajo a las 5:30 de la tarde? Si lo hubiese hecho así, habría recibido el sueldo convenido por la clase de trabajo que realizaba, pero nada más. ¿Por qué habría de recibir más?

Su destino estaba en sus propias manos, envuelto en ese único privilegio que debería ser el de cualquier ciudadano norteamericano: el derecho a la iniciativa personal, mediante cuyo ejercicio convirtió en una costumbre lo de siempre *recorrer el kilómetro extra.* Esto explica toda la historia. No hay otro secreto en el éxito de Downes. El lo reconoce, y lo sabe cualquiera que esté familiarizado con las circunstancias de su ascenso desde la pobreza a la riqueza.

Hay una única cosa que nadie parece saber: ¿Por qué son tan pocos los hombres que, como Carol Downes, descubren el poder implícito que existe en hacer más de lo que se le llega a pagar a uno? Lleva en sí la semilla de todos los grandes logros. Es el secreto de todos los éxitos dignos de mención y, sin embargo, es tan poco comprendido, que la mayoría de la gente lo consideran un hábil truco con el que los patronos tratan de obtener más trabajo de sus empleados.

Justamente después del final de la guerra entre España y Estados Unidos, Elbert Hubbard escribió un cuento titulado *Un mensaje a García.* Contaba brevemente cómo el presidente William McKinley encargó a un joven soldado llamado Rowan que llevase un mensaje del Gobierno de Estados Unidos a García, el jefe rebelde cuyo exacto paradero no se conocía.

El joven soldado recogió el mensaje, se abrió camino por las espesuras de la jungla cubana, y, finalmente, encontró a García y le entregó la nota. Ese era todo el cuento: un soldado raso que ejecuta con dificultades las órdenes recibidas y cumple su misión sin volverse atrás con una excusa.

El cuento encendió las imaginaciones y se extendió por el mundo entero. El simple acto de un hombre que hacía lo que se le había dicho y lo hacía bien se convirtió en una noticia de primera magnitud. *Un mensaje a García* fue impreso en forma de librito y las ventas alcanzaron un récord en este tipo de publicaciones, ya que se llegó a

los diez millones de ejemplares. Este único cuento hizo famoso a Elbert Hubbard, por no hablar de lo que le ayudó a hacerse tico.

Fue traducido a varios idiomas. El Gobierno japonés lo imprimió y lo distribuyó a todos los soldados japoneses durante la guerra ruso-japonesa. La compañía de ferrocarriles de Pensilvania regaló un ejemplar a cada uno de sus miles de empleados. Las grandes compañías de seguros de vida de Norteamérica lo regalaron a sus agentes. Mucho tiempo después de que Elbert Hubbard pereciera en el desgraciado *Lusitania*, en 1915. *Un mensaje a García* continuaba siendo un *best-seller* en toda Norteamérica.

El cuento se hizo popular porque tiene en él algo del poder mágico que corresponde a aquel que hace algo y lo hace bien.

Todo el mundo clama por tales hombres. Se les necesita y se les desea en todas las fases de la vida. La industria norteamericana ha tenido siempre recompensas principescas para quienes puedan y quieran asumir responsabilidades y que consiguieran hacer la tarea con la correcta actitud mental, *recorriendo el kilómetro extra*.

Andrew Carnegie elevó a no menos de cuarenta de estos hombres desde la humilde categoría de obrero no cualificado a la de millonario. Comprendía el valor de aquellos que estaban deseosos de *recorrer el kilómetro extra*. Dondequiera que encontraba un hombre así, llevaba “su hallazgo” al círculo interior de su negocio y le daba oportunidad de ganar “todo lo que merecía”.

La gente hace cosas o se abstiene de hacerlas a causa de un motivo. El más sólido de los motivos en cuanto a la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* es el hecho de que rinde dividendos duraderos, en formas demasiado numerosas para mencionarlas, a todos los que practican la costumbre.

Nunca se ha conocido a nadie que logre un éxito permanente sin hacer más que aquello por lo cual se le pagaba. La práctica tiene su contrapartida en las leyes de la naturaleza. Está respaldada, en cuanto a su solidez, por un impresionante conjunto de pruebas. Está basada en el sentido común y en la justicia.

El mejor de todos los métodos para atestiguar la solidez de este principio es el de ponerlo a funcionar como parte de las costumbres diarias de cada uno. Algunas verdades sólo las podemos aprender por propia experiencia.

Los norteamericanos necesitan mayores participaciones individuales en los vastos recursos de este país. Este es un deseo saludable. La riqueza existe aquí en abundancia, pero detengamos el alocado intento de conseguirla por el camino equivocado. Obtengamos nuestra riqueza dando algo de valor a cambio de ella.

Conocemos las reglas con las que se alcanza el éxito. Apropiémonos de estas reglas y usémoslas inteligentemente, así adquiriremos las riquezas personales que pedimos y colaboraremos también a aumentar las de la nación.

El caso del patrono avaricioso

Algunos dirán: “Yo ya hago más de lo que se me paga, pero mi patrono es tan egoísta y avaricioso, que no quiere reconocer la clase de servicio que le presto”. Todos sabemos que hay hombres avaros que desean más servicio del que quieren pagar.

Los patronos egoístas son como piezas de arcilla en las manos de un alfarero. Por su avaricia merecen ser inducidos a recompensar al hombre que le presta más servicio del que se le paga.

Porque esos patronos no desean perder los de quien tiene la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*. Reconocen el valor de tales empleados. Aquí entonces la palanca y el punto de apoyo que hay que emplear con tales patronos los indica precisamente su misma avaricia.

Cualquier hombre inteligente sabrá cómo usarla, sin escatimar la calidad o cantidad del servicio que presta, *sino aumentándolas*.

El vendedor conocedor del valor de sus servicios personales puede manipular a un avaricioso comprador de esos servicios tan fácilmente como una mujer bonita puede influir en el hombre de su elección, pues la técnica eficaz es similar a la usada por las mujeres inteligentes para manejar a los hombres.

Pondrá todo su empeño en hacerse indispensable a un patrono avariciosos realizando más y mejor trabajo que cualquier otro empleado. Esos patronos de esa condición moral darán la niña de sus ojos antes de perder a un hombre así. De este modo, la alegada avaricia se convierte en una gran ventaja para el hombre que sigue la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*.

Hemos visto esta técnica aplicada por lo menos un centenar de veces, y no observamos que dejara de dar ni una sola vez resultados positivos.

En algunas ocasiones, el patrono en cuestión no ha actuado tan rápidamente como era de esperar, pero eso resultó una mala suerte para él, porque su empleado atrajo la atención de un competidor que hizo una oferta por los servicios del empleado y se los aseguró.

No hay manera de derrotar al hombre que sigue la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*. Si no obtiene el debido reconocimiento de una fuente, le llega voluntariamente de alguna otra, por lo común cuando menos se lo espera. Pero siempre llega si hace más que aquello por lo que se le paga.

El que *recorre el kilómetro extra* y lo hace con la debida actitud mental, nunca pierde el tiempo buscando un empleo. No tiene que hacerlo, porque el empleo siempre lo está buscando a él. Pueden ir y venir períodos de depresión; los negocios serán buenos o malos; el país estará en guerra o en paz; pero el hombre que rinde más y mejor servicio que el que se le paga *se hace indispensable para alguien y, por tanto, se asegura contra el desempleo*.

Altos sueldos e indispensabilidad son hermanos gemelos. Siempre lo han sido y siempre lo serán.

Quien es lo bastante inteligente para hacerse indispensable, lo es también para mantenerse continuamente empleado y con sueldos que ni siquiera el más exigente directivo laboral se atrevería a pedir.

La mayoría de los hombres se pasan la vida buscando “brechas”, aguardando oportunidades que los hagan subir, confiando en la “suerte” que provea sus necesidades, pero nunca están a la vista de una meta porque no tienen ninguna definida. Por eso no tienen ningún *motivo* que les mueva a adquirir la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*. Porque no saben o no quieren reconocer que:

“La mundana esperanza sobre la cual los hombres colocan sus corazones se convierte en cenizas... o prospera; y entonces, como la nieve sobre la polvorienta faz del desierto, alumbra brevemente... y se extingue.”

¡Su prisa se ha convertido en disipación! Porque ellos dan vueltas y más vueltas como pececillos de colores en una pecera, y vuelven siempre al sitio de donde salieron con las manos vacías y decepcionados.

La riqueza sólo puede alcanzarse por designación; por la elección de un meta fija y de un plan definido; esto es, por la selección de un punto concreto de partida desde el cual empezar a caminar.

Pero que nadie cometa el error de suponer que la costumbre de *recorrer el kilómetro extra* compensa sólo en términos de riqueza material. La costumbre ayuda claramente a uno a palpar la fuente de la riqueza espiritual y a extraer de esa fuente recursos para todas las necesidades humanas.

La reveladora historia de Edward Choate

Algunos hombres que son listos, y otros que son sabios, han descubierto el camino a la riqueza por la deliberada aplicación del principio de *recorrer el kilómetro extra* para la ganancia económica.

Sin embargo, los que son verdaderamente sabios reconocen que la mayor paga conseguida por este principio se recibe en términos de amistades que duran toda la vida, en armoniosas relaciones humanas, en una labor de amor, en la capacidad de entender a la gente, en un deseo de compartir con otros las bendiciones propias, cosas todas que están entre las “Doce riquezas de la vida”.

Edward Choate es uno de los que ha reconocida esta verdad y ha encontrado “La clave de la riqueza”. Su hogar está en Los Angeles, California, y su negocio es el de vender seguros de vida.

Al principio de su carrera, obtenía con sus esfuerzos un vivir modesto, pero no cubrió ningún récord en aquel campo. A causa de un negocio infortunado perdió todo su dinero y se encontró al pie de la escalera y se vio obligado a realizar una nueva salida.

Dije “un negocio infortunado”, pero quizá debería hacer dicho “afortunado”, porque la pérdida que le produjo influyó en él para que se detuviese, mirase, escuchase, *pensase* y meditase respecto a los destinos de los hombres que parecen elevar a algunos a altos lugares de logro, pero condenan a otros a una derrota temporal o a un fracaso permanente.

En sus meditaciones dio en hacerse estudiante de la filosofía del logro individual. Cuando Choate llegó a la lección de *recorrer el kilómetro extra* fue movido por un agudo sentido de entendimiento que nunca había experimentado antes, y reconoció que la pérdida de las riquezas materiales puede llevar a uno a la fuente de otras mayores, que consisten en las propias fuerzas espirituales.

Con este descubrimiento, Choate empezó a apropiarse, una tras otra, de las “Doce riquezas de la vida”, encabezando la lista con el desarrollo de una *actitud mental positiva*.

Por aquel tiempo dejó de pensar en la cantidad de seguros de vida que podía vender y empezó a mirar en torno buscando oportunidades para ser útil a otros que estaban abrumados por problemas que no sabían resolver.

La primera oportunidad llegó cuando descubrió a un joven en los desiertos de California que había fracasado en una aventura minera y estaba a punto de morir de hambre. Llevó al joven a su casa, lo alimentó, lo animó y le dio alojamiento hasta que encontró un buen empleo para él.

Al adoptar así el papel del buen samaritano, Choate no pensaba en ninguna ganancia pecuniaria, porque era evidente que un muchacho agobiado por la pobreza y abatido espiritualmente difícilmente podría convertirse en un vendedor triunfal de seguros de vida.

Después, otras oportunidades de ayudar a hombres menos afortunados empezaron a presentarse tan rápidamente, que parecía como si Choate se hubiera convertido en un imán que atraía sólo a aquellos que tenían problemas difíciles por resolver.

Pero la apariencia era engañadora, porque sólo él pasaba por un período de prueba durante el cual pudiese demostrar su sinceridad de propósito al ayudar a otros. Un período, no lo olvidemos, que todo el que aplica el principio de *recorrer el kilómetro extra* ha de pasar de una manera u otra.

Luego la escena cambió, y los asuntos de Edward Choate empezaron a tomar un giro que probablemente él no había esperado. Sus ventas de seguros de vida empezaron a subir más y más hasta que por fin alcanzaron un nivel inusitado. Y, milagro de los milagros, una de las mayores pólizas que nunca redactó fue suscrita por el patrono del joven del desierto al cual había ayudado. La venta se realizó sin que Choate la solicitara.

Otras ventas le salieron al paso de la misma manera, hasta que efectivamente vendía más pólizas de seguro, sin ningún esfuerzo agotador, que las había vendido anteriormente con el más duro trabajo.

Además, había tocado un campo de ventas en que las pólizas que establecía importaban grandes cantidades. Hombres de gran responsabilidad y extensos asuntos financieros empezaron a buscarlo para que los aconsejase en relación con sus problemas de seguro de vida.

Su negocio creció hasta el punto de llevarlo a la meta tan codiciada por todos los hombres de su profesión: la calidad de “miembro vitalicio en la mesa redonda del millón de dólares”. Una distinción así sólo se alcanza por aquellos que venden un mínimo de un millón de dólares anuales, en seguros, durante tres años consecutivos.

Así, buscando la riqueza espiritual, Edward Choate encontró también la riqueza material en abundancia tal, como jamás hubiese soñado. Sólo seis años habían transcurrido desde que empezó a dedicarse al papel de buen samaritano y ya Choate había suscrito más de dos millones de dólares de seguros de vida durante los cuatro primeros meses del año.

La historia de sus logros empezó a extenderse por toda la nación. Le valió invitaciones para hablar ante convenciones de seguros de vida, pues otros vendedores deseaban saber cómo se les había compuesto para encumbrarse a una posición tan envidiable en aquella profesión.

Y lo dijo. Y muy al contrario de la práctica usual entre los individuos que han alcanzado el éxito en las categorías superiores, reveló la humildad de corazón por la que estaba inspirado, reconociendo francamente que sus logros eran el resultado de la aplicación de la filosofía de otros.

El hombre corriente que tiene éxito muestra una tendencia a tratar de dar la impresión de que su triunfo se debe a su propio talento o sabiduría, pero muy raramente da con franqueza las gracias a sus bienhechores.

¡Qué lástima que no haya más Edward Choate en el mundo!

Porque es obvio para todos los que piensan rectamente que ningún hombre alcanza nunca un alto grado de éxito perdurable sin la amistosa cooperación de otros, ni sin ayudar a otros.

Edward Choate es tan rico en valores materiales como necesita serlo. Es mucho más rico en valores espirituales, porque ha descubierto, se ha apropiado y ha hecho un uso inteligente de todas las “Doce riquezas de la vida”, entre las cuales el dinero es la última y *la de menos importancia*.

VI

LA MENTE MAGISTRAL

Definición: *Una alianza de dos o más mentes mezcladas en un espíritu de perfecta armonía* y que coopera por la consecución de un propósito definido.

Noten ustedes bien la definición de este principio, porque entraña un significado que proporciona la clave para la consecución de gran poder personal.

Es la base de todos los grandes logros, la piedra fundamental de mayor importancia en todo progreso humano, bien sea individual o colectivo.

La clave para su poder puede encontrarse en la palabra “armonía”.

Sin ese elemento, el esfuerzo colectivo será una cooperación, pero carecerá del poder que la armonía suministra mediante la coordinación del esfuerzo.

Los dogmas de mayor importancia en relación con el principio que hablamos son éstos:

Premisa 1:

El principio de la mente magistral es el medio por el cual se consigue el beneficio completo de la *experiencia, entrenamiento, educación, conocimiento especializado y habilidad innata de otros*, de una manera tan total como si las mentes de ellos fuesen la propia.

Premisa 2:

Una alianza de dos o más mentes, en un espíritu de *perfecta* armonía para la consecución de un propósito definido, estimula a cada una de ellas con un alto grado de inspiración y origina ese estado de ánimo conocido con el nombre de fe. (Una ligera idea de esta estimulación y de su poder se experimenta en las relaciones de amistad íntima y en las amorosas.)

Premisa 3:

Cada cerebro humano es, a la vez, una estación emisora y una estación receptora de las vibraciones del pensamiento, y el efecto estimulante del principio de la mente magistral acicatea la acción del pensamiento, mediante lo que comúnmente se conoce como telepatía, que opera a través del sexto sentido.

De esta manera, muchas asociaciones comerciales y profesionales son llevadas a la práctica, y raramente ha alcanzado nunca nadie una alta situación o poder duradero sin

la aplicación del principio de la mente magistral por el que se aseguró el beneficio de otras mentes.

Este solo hecho es prueba suficiente de la solidez y de la importancia de este principio, y cualquiera puede advertirlo sin esforzar sus poderes de observación ni exagerar su credulidad.

Premisa 4:

El principio de la mente magistral, cuando se aplica activamente, tiene el efecto de conectar a uno con el propio subconsciente y los de sus aliados, lo que explica muchos de los resultados aparentemente milagrosos obtenidos mediante esa aplicación.

Premisa 5:

Las relaciones humanas más importantes en las cuales se puede emplear beneficiosamente el principio de la mente magistral son éstas:

- a) El matrimonio
- b) La religión
- c) En conexión con el propio trabajo, la profesión o el oficio.

Dicho principio hizo posible a Thomas A. Edison convertirse en un gran inventor, a pesar de su falta de instrucción y de conocimientos específicos de las ciencias necesarias para su quehacer: una circunstancia que brinda esperanzas a todos los que creen erróneamente estar en condiciones de inferioridad por carecer de una educación profunda.

Con su ayuda se puede entender la historia y la estructura de esta tierra sobre la cual vivimos mediante el conocimiento de expertos geólogos.

Mediante el conocimiento y experiencias de los químicos, se practica la química sin ser un experto.

Con la ayuda de científicos, técnicos, físicos y mecánicos prácticos, se llega a ser un inventor genial sin estar especializado en ninguno de estos campos.

1° Por razones puramente sociales o personales con los propios parientes, los consejeros religiosos y los amigos, en la que no se busca ninguna ganancia u objetivo materiales. *La más importante de este tipo es la de marido y esposa.*

2° Por negocios, avance profesional y económico, entre individuos que tienen un motivo personal en conexión con el objeto de la alianza.

Ahora consideremos algunos de los más importantes ejemplos de poder que se han conseguido por la aplicación de la mente magistral.

La forma norteamericana de gobierno, tal como fue establecida originalmente en la Constitución de Estados Unidos, será la que sufra el primer análisis, porque es una forma de poder que afecta vitalmente a cada ciudadano estadounidense, y, en gran extensión, al mundo entero.

Nuestro país es conocido por tres hechos obvios:

- 1° Es el más rico del mundo.
- 2° Es también la nación más poderosa.
- 3° Proporciona a sus ciudadanos más libertad personal que ninguna otra nación.

¡Riqueza, libertad y poder! ¡Qué combinación de realidades inspiradora de un temor impetuoso!

No es difícil determinar la fuente de estos beneficios, porque se centro en la Constitución antes citada y en el sistema norteamericano de libre empresa. habiéndose coordinado éstos tan armoniosamente, que han provisto al pueblo de poder espiritual y económico en un grado que el mundo nunca ha presenciado antes.

Nuestra forma de gobierno es una estupenda alianza de mente magistral hecha a base de las armoniosas relaciones de todo el pueblo de la nación, a través de cincuenta grupos delimitados conocido como estados.

El núcleo central de nuestra mente magistral norteamericana es fácilmente discernible, analizando y determinando por separado los componentes de nuestro sistema gobierno, los cuales se hallan bajo el control directo de una mayoría del pueblo.

Estos componentes son:

- 1° La rama ejecutiva (regida por un presidente).
- 2° La rama judicial (cuya máxima autoridad es el Tribunal Supremo).
- 3° La rama legislativa (mantenida por las dos Cámaras del Congreso).

Nuestra Constitución ha sido tan sabiamente concebida, que el poder es ejercido por el pueblo a través de todas estas ramas de gobierno, y es un poder del que el pueblo no puede ser despojado *excepto por su propia negligencia en utilizarlo*.

Nuestro poder político está expresado por medio de nuestro Gobierno.

El económico está mantenido y expresado mediante nuestro sistema de libre empresa.

Y la suma total del poder de estos dos está siempre en relación exacta con el grado de armonía con que están coordinados, y siendo propiedad de todo el pueblo.

Este poder es el que ha proporcionado a los ciudadanos el más alto nivel de vida que la civilización haya alcanzado nunca hasta ahora y es el que ha hecho verdaderamente a nuestra nación la más rica, libre y poderosa del mundo.

Hablamos de él como de “la manera norteamericana de la vida”.

Y fue esta manera de vida y nuestro deseo de mantenerla lo que produjo la consolidación de nuestras fuerzas, tanto económicas como espirituales, en una guerra que amenazaba destruirla.

El futuro del género humano puede haber sido determinado por la aplicación de nuestra “mente magistral norteamericana”, porque es obvio que fue nuestro equilibrio de poder el que cambió la marea de la guerra a favor de la libertad para toda la humanidad.

Otra ilustración de la mente magistral aplicada a la industria la encontramos en los grandes sistemas norteamericanos de transportes y comunicaciones. Los hombres que dirigen nuestros ferrocarriles y líneas aéreas, nuestros sistemas telefónicos y telegráficos,

han establecido un servicio que nunca ha sido igualado en ningún otro país. Su eficiencia y el poder resultante se debe totalmente a la aplicación que han hecho del principio de la mente magistral de coordinación armoniosa de esfuerzos.

Todavía encontraremos otro ejemplo si observamos las relaciones de nuestras fuerzas militares: ejércitos, armada y fuerzas aéreas. Aquí, como en cualquier otra parte, la piedra clave del arco de ese poder ha sido la *armoniosa coordinación de esfuerzos*.

El moderno equipo de fútbol es un excelente ejemplo del alcanzado mediante tal armonía.

El gran sistema norteamericano de ventas de los almacenes en cadena es también otro ejemplo del poderío económico conseguido en virtud del principio de la mente magistral.

Y cualquier industria que consiga el éxito es el resultado de su aplicación. El sistema norteamericano de libre empresa es también en su totalidad una maravillosa ilustración del poder económico producido por la amigable y armoniosa coordinación de esfuerzos.

El principio de la mente magistrales no es propiedad exclusivo de los ricos y poderosos, sino el medio de mayor importancia con el cual los hombres consiguen alcanzar fines deseables.

La persona más humilde puede beneficiarse de él formando una alianza armoniosa con cualquiera de su elección. Su aplicación más profunda y quizá la más beneficiosa que puede hacer cualquier hombre es la alianza de mente magistral en el matrimonio, con tal de que el motivo sea el amor.

Este tipo de alianza no sólo coordina las mentes de marido y esposa, sino que también mezcla las cualidades espirituales de sus almas.

Sus beneficios no sólo proporcionan alegría y felicidad a ambos esposos, sino que profundamente bendicen a sus hijos con un carácter sólido y los dotan con los cimientos para una vida de éxito.

Tiene usted ahora una interpretación comprensible de la mayor fuente de poder personal conocida por los hombres: la mente magistral. La responsabilidad de su uso correcto es personal.

Úsela bien y se verá bendecido con el privilegio de ocupar un gran lugar en el mundo, que puede ser estimado tanto en toda la geografía como en las relaciones humanas que son amigables y cooperadoras.

No tenga miedo de apuntar alto cuando establezca su meta.

Recuerde que vive en un país de oportunidades donde ningún hombre está limitado en la calidad, cantidad o naturaleza de las riquezas que llegue a adquirir, con tal de que esté deseoso de dar a cambio un valor adecuado.

Antes de que fije usted su meta en la vida, apréndase de memoria los siguientes versos y haga suyas sus enseñanzas:

“Regateé con la vida por un penique,
y la vida no quiso pagar más.
Sin embargo, por la noche mendigué
cuando conté mi exiguuo patrimonio.

Porque la vida es un patrono justo,
que da lo que le pedimos.
pero una vez fijado el salario,
debemos cumplir la tarea.

Trabajé por un jornal vil,
sólo para aprender, abatido,
que cualquier salario que yo hubiese pedido a la vida,
la vida me lo habría *pagado gustosamente*.”

Los hombres que triunfan no regatean.

Saben que hay un poder mediante el cual puede hacerse pagar a la vida en las condiciones impuestas por ellos mismos. Saben también que este poder es accesible a cualquier hombre que entra en posesión de “La clave de la riqueza”. Saben igualmente su naturaleza y su alcance limitado. Lo saben por una palabra, la más importante del lenguaje inglés.

Esta palabra es conocida por todos los hombres, pero los secretos de su poder son comprendidos por muy pocos.

VII

ANÁLISIS DEL PRINCIPIO DE LA MENTE MAGISTRAL

Cuando Andrew Carnegie me encargó organizar la filosofía del logro individual, le dije:

- ¿Quiere usted definir el principio de la mente magistral de forma que pueda ser aplicado por los esfuerzos individuales de hombres y mujeres que buscan sus puestos en las excelencias de la vida norteamericana? Describa, si quiere, las varias formas posibles de aplicación de este principio por el hombre de capacidad media en sus esfuerzos diarios por conseguir el máximo de oportunidades en este país.

Y su respuesta fue ésta:

- Los privilegios que son accesibles al pueblo norteamericano tiene detrás de ellos una fuente de gran poder. Pero no brotan, como los hongos, de la nada. Deben ser creados y mantenidos por la solicitud de ese poder.

“Los fundadores de nuestra forma norteamericana de gobierno, mediante su previsión y su sabiduría, pusieron los cimientos para todos nuestro sistema norteamericano de libertad, independencia y riqueza. Pero sólo pusieron los cimientos. La responsabilidad de abarcarlos y usarlos debe ser asumida por cualquier persona que aspire a una parte de esta libertad y esta riqueza.”

“Describiré algunos de los usos individuales del principio de la mente magistral tal como puede ser aplicado en el desarrollo de diversas relaciones humanas que contribuyen a la consecución del propósito definido más importante de cada uno.”

“Pero deseo recalcar el hecho de que la obtención del propósito definido más importante de cada uno sólo puede llevarse a cabo por una serie de escalones; que todo pensamiento individual, cada transacción en la que se compromete, en relación con otro, cada plan que uno crea, cada error que comete, tiene una repercusión vital en su capacidad para alcanzar la meta elegida.”

“La mera elección de un propósito definido más importante, aunque esté escrito en lenguaje claro y fijado por completo en la mente, no asegurará su realización con éxito, pues debe estar respaldado y seguido por un continuo esfuerzo *cuya parte más importante consiste en la clase de relaciones mantenidas con los demás.*”

“Con esta verdad bien establecida en la mente, no le será difícil comprender cuán necesario es mostrarse cuidadoso en la elección de asociados, especialmente aquellos con los cuales mantiene un estrecho contacto personal con sus ocupaciones.”

“He aquí algunas de las fuentes de relaciones humanas que el hombre, con un propósito definido más importante, debe cultivar, organizar y utilizar en su progreso hacia la consecución de la meta que ha elegido.”

Ocupación

“Fuera de las relaciones matrimoniales (que son las más importantes de todas las de la mente magistral) no hay ninguna que supere en importancia a la existente entre un hombre y aquellos con los que trabaja en su ocupación elegida.”

“Cualquier hombre tiene una tendencia a adoptar las maneras, creencias, actitud mental, punto de vista política y económico, así como otros rasgos del más audaz de los hombres con los cuales se asocia en su trabajo diario.”

“La mayor tragedia de esta tendencia radica en el hecho de que no siempre el más audaz de entre nuestros asociados cotidianos es el pensador más sólido; y muy a menudo es un hombre con un agravio, que se complace en airear entre sus compañeros de trabajo.”

“Así, es a menudo un individuo que no tiene ningún propósito definido más importante. Por eso dedica gran parte de su tiempo a rebajar al hombre que lo tiene.”

“Individuos de carácter sólido, que conocen exactamente lo que desean, por lo común tienen la sabiduría de mantener su propia opinión y rara vez pierden el tiempo tratando de desalentar a otros. Están tan afanosamente comprometidos en hacer avanzar su propio propósito, que no tienen tiempo que perder con nadie o con nada que no contribuya de una manera u otra en beneficio de ellos.”

“Si nos damos cuenta de que podemos encontrar en casi todos los grupos de asociados a alguna persona cuya influencia y cooperación pueda ser útil, el hombre de discriminación aguda, poseedor de un propósito definido más importante que desea alcanzar, demostrará su prudencia entablando amistad con aquellos que puedan y deseen ser de mutuo beneficio para él. A los demás los evitará con tacto.”

“Naturalmente, buscará sus alianzas más profundas con hombres que observe tienen rasgos de carácter, conocimientos y personalidad que puedan serle útiles; y desde luego no pasará por alto a los que estén situados en posiciones de más alta categoría que la suya, teniendo presente el día en que no sólo podrá igualar a tales hombres, sino superarlos, recordando, mientras tanto, las palabras de Abraham Lincoln: “Estudiaré y me prepararé, y algún día llegará mi oportunidad”.”

“El hombre, con un propósito definido más importante, nunca envidiará a sus superiores, pero estudiará sus métodos y aprenderá cómo adquirir sus conocimientos. Puede aceptar como una sólida profecía que quien pierde el tiempo buscando faltas en sus superiores, nunca se convertirá en un dirigente por su propia cuenta.”

“Los mejores militares son los que saben recibir y ejecutar órdenes de quienes les superan en categoría. Los que no saben o no quieren hacer esto, nunca tendrán éxito en operaciones militares. La misma regla es verdadera para cualquier individuo en otros campos de la vida. Si fracasa en emular al que está por encima de él, en un espíritu de armonía, nunca se beneficiará grandemente de su asociación con él.”

“No menos de cien hombres se han alzado desde las filas inferiores en mi propia organización y se han encontrado más ricos de lo que necesitaban. No fueron encumbrados por malas disposiciones o por la costumbre de encontrar defectos en los que tenían por encima o por debajo de ellos, sino al apropiarse y hacer uso práctico de la experiencia de todos aquellos con quienes entraban en contacto.”

“El que posee un propósito definido más importante hará un cuidadoso inventario de cualquier persona con la que se relacione en su trabajo cotidiano y considerará a cada una de ellas como una fuente posible de conocimientos o influencias útiles que él pueda tomar en préstamo y utilizar para su propio avance.”

“Si un hombre mira en torno de él inteligentemente, descubrirá que su lugar de labore cotidiana es literalmente un aula en la que puede adquirir la mayor de todas las educaciones: la nacida de la observación y de la experiencia.”

“Algunos preguntarán cómo se puede sacar el máximo provecho de este tipo de escolaridad.”

“La respuesta puede encontrarse en los nueve motivos básicos que mueven a los seres humanos a la acción voluntaria. Los hombres prestan su experiencia y su conocimiento y cooperan con otros porque se les ha dado un motivo suficiente para causar en ellos el deseo de hacerlo. Quien se relaciona con sus asociados cotidianos de un modo amistoso y cooperativo, con la índole correcta de actitud mental, tiene mejores oportunidades de aprender de ellos que quien es beligerante, irritable, descortés o negligente en las pequeñas delicadezas de la cortesía que deben estar entre todas las personas cultas.”

“El viejo adagio de que “se atrapan más moscas con miel que con hiel”, debería ser recordado por el hombre que desee aprender de sus asociados cotidianos, que saben más de lo que sabe él sobre muchas cosas, y la cooperación de los cuales él necesita y busca.”

Educación

“Nunca termina la educación del ser humano.”

“El hombre cuyo propósito definido más importante es de proporciones notables debe seguir siendo siempre un estudiante y aprender de cualquier fuente posible, en especial de aquellas de las que puede adquirir conocimiento especializados y experiencias relacionadas con ese propósito.”

“Las bibliotecas públicas son gratis. Ofrecen una gran variedad y amplitud de conocimientos. Abarcan en cada idioma el total de esos conocimientos. Abarcan en cada idioma el total de esos conocimientos sobre cada tema. El hombre triunfante con un propósito definido más importante pone su empeño y su responsabilidad en leer libros relacionados con este propósito para adquirir así consecuencias importantes que se derivan de las experiencias de otros hombres que lo han procedido. Se ha dicho que un individuo no puede considerarse ni siquiera como un principiante en ningún tema hasta que ha tenido acceso, en el punto en que le es razonablemente posible, a todos los conocimientos sobre aquel tema que han sido conservados para él por la experiencia de otros.”

“El programa de lectura de un hombre debería estar tan cuidadosamente planeado como su dieta diaria, pues también eso es alimento, sin el cual no puede crecer mentalmente.”

“Aquel que desperdicia todo su tiempo libre leyendo revistas cómicas o publicaciones sexuales no se encamina hacia ningún gran logro.”

“Lo mismo puede decirse del que no incluye en su programa diario alguna forma de lectura que le proporcione datos utilizables en la concepción de su propósito más importante. La lectura al azar puede ser agradable, pero raramente es útil en relación con las propias ocupaciones. Sin embargo, no es la única fuente de educación. Mediante una selección cuidadosa entre sus asociados cotidianos de trabajo, puede aliarse con hombres de los cuales adquirir una educación liberal por medio de la conversación ordinaria.”

“Los clubs de negocios y profesionales le ofrecen la oportunidad para formar alianzas de gran beneficio educativo, con tal de que elija esos clubs y a sus asociados íntimos con un objetivo definido en la mente. mediante esta especie de asociación, muchos hombres han logrado, a la vez, conocimientos de negocios y sociales que le han sido de gran valor para llevar a cabo el objetivo de su propósito más importante.”

“Nadie puede ir con éxito por la vida sin la costumbre de cultivar amistades. La palabra “contacto”, como se la usa comúnmente al referirse a relaciones numerosas, es una palabra importante. Si un hombre hace parte de su práctica diaria extender su lista de “contactos” personales, encontrará la costumbre de gran beneficio para él en aspectos que no pueden ser predichos mientras cultiva tales conocimientos, per llegará la hora en que estarán a punto y deseosos de prestarle ayuda si él ha hecho una buena tarea entregándose a su vez.”

“Como he declarado, quien posea un propósito definido más importante debería adquirir la costumbre de establecer conexiones por medio de todas las fuentes posibles, teniendo cuidado, desde luego, de elegir aquellas mediante las cuales es más probable que conozca a gente que pueda serle de utilidad.”

“La Iglesia se encuentra entre las fontanas más deseables, a través de la cual se puede conocer y cultivar el trato de seres humanos, porque une a personas en circunstancias que inspiran el espíritu de camaradería entre ellas.”

“Todo hombre necesita alguna fuente por medio de la cual asociarse con sus semejantes de modo que lo capaciten para intercambiar pensamientos con ellos por el bien de la mutua comprensión y amistad, dejando completamente a un lado todas las consideraciones de ganancia pecuniaria. El que se encierra en propia concha se convierte en un introvertido contumaz y pronto se hace egoísta y estrecho en sus puntos de vista sobre la vida.”

Política

“Es, a la vez, deber y privilegio de un ciudadano norteamericano interesarse por la política y, consiguientemente, ejercitar su derecho a ayudar a que se sitúen, mediante su voto, hombres y mujeres dignos en la administración pública.”

“El partido político al que pertenezca un hombre es de mucha menos importancia que la cuestión de ejercitar su privilegio del voto. Si la política se mancha con prácticas deshonestas, no hay que censurar a nadie sino al pueblo que tiene consigo la facultad para mantener lejos del poder a gente deshonesto, indigna e ineficaz.”

“Además del privilegio de votar y del deber que ello comporta, no se debe pasar por alto los beneficios que pueden obtenerse de un interés activo en la política, mediante “contactos” y alianzas con gente que puede mostrarse útil en la consecución del propósito más importante.”

“En muchas ocupaciones, profesiones y negocios, la influencia política llega a ser un factor claro e importante en la promoción de los intereses personales. Hombres y mujeres de negocios y profesionales, ciertamente, no deberían descuidar la posibilidad de promoverlos mediante activas alianzas políticas.”

“El individuo alerta que comprende la necesidad de buscar en todas las direcciones posibles aliados amistosos a los que utilizar para la consecución de su propósito más importante en la vida, hará uso de su privilegio de voto.”

“Pero la razón principal por la cual cada ciudadano norteamericano debería tomar un interés activo en la política, y la única que yo quisiera destacar sobre todas las demás, es el hecho de que si el mejor tipo de ciudadanos dejara de ejercitar su derecho al voto, la política se desintegraría y se convertiría en un mal que destruiría a la nación.”

“Los fundadores de este país dedicaron sus vidas y sus fortunas a proporcionar a todo el pueblo los privilegios de la libertad y la independencia para el logro del propósito elegido en la vida de cada uno de los ciudadanos. Y el más importante es el de ayudar, con el voto, a mantener la institución del Gobierno que los fundadores de esta nación establecieron para proteger esos privilegios.”

“Todo lo que es digno de poseerse tiene un precio definido.”

“Usted desea libertad personal e individual. Muy bien; puede proteger este derecho formando una alianza de mente magistral con otros individuos honestos y patrióticos, empeñándose en elegir hombres honrados para la administración pública. Y no es ninguna exageración afirmar que ésta bien puede ser la más importante alianza de mente magistral que haga cualquier ciudadano norteamericano.”

“Los antepasados le aseguraron su libertad personal y su independencia por medio de sus votos. *No debe hacer menos por sus hijos y las generaciones que los seguirán.*”

“Cualquier honesto estadounidense tiene suficiente influencia con sus vecinos y sus asociados cotidianos en relación con sus ocupaciones como para influir al menos en otras cinco personas a fin de que ejerciten su derecho al voto. Si deja de emplear esta influencia, todavía puede seguir siendo un ciudadano honesto, pero no llamarse realmente un *ciudadano patriótico*, porque el patriotismo tiene un precio que consiste en la obligación de ejercitarlo.”

Alianzas sociales

“He aquí un campo fértil, casi ilimitado, para el cultivo de “contactos” amistosos. Es particularmente accesible para el hombre casado cuya esposa comprende el arte de hacerse amigos mediante actividades sociales.”

“Una mujer así puede convertir su hogar y esas actividades sociales en una inapreciable ventaja para su marido, si las ocupaciones de éste son de las que requieren extender su lista de amigos.”

“Muchos profesionales cuya ética les prohíbe la publicidad directa o la autopromoción, pueden hacer uso eficaz de sus privilegios sociales con tal de que tengan esposas con una inclinación hacia estas actividades.”

“Un brillante agente de seguros de vida vende más de un millón de dólares al año de pólizas con ayuda de su esposa, que es miembro de varios clubs comerciales femeninos. El papel de ella es bien sencillo. Reúne en su casa a los miembros de su club de cuando en cuando, juntamente con sus maridos. De esta manera su esposo establece “contacto” con ellos en circunstancias gratas.”

“La señora de un abogado ha tenido el mérito de ayudarlo a acreditar uno de los despachos más lucrativos en una mediana ciudad del Oeste, por el simple proceso de entretener, con sus actividades sociales, a las esposas de ricos hombres de negocios. Las posibilidades en esta dirección son infinitas.”

“Una de las mayores ventajas de las alianzas amistosas son gentes situadas en todos los planos de la vida consiste en la oportunidad que tales contactos proporcionan para discusiones de “mesa redonda”, que llevan a la acumulación de conocimientos que pueden utilizarse en la consecución de su propósito definido más importante.”

“Si las amistades son bastante numerosas y variadas, pueden convertirse en una valiosa fuente de información sobre una amplia cantidad de temas, llevando así a una forma de intercambio intelectual que es esencial para el desarrollo de la flexibilidad y versatilidad requeridas en muchas profesiones.”

“Cuando un grupo de hombres se reúne y entabla una discusión de “mesa redonda” sobre cualquier asunto, esta especie de expresión espontánea e intercambio de pensamientos enriquece las mentes de todos los participantes. Cualquier hombre necesita reforzar sus propias ideas y planes con otros nuevos, que sólo puede adquirir mediante francas y sinceras discusiones con gente cuya experiencia y educación difieren de la suya.”

“El escritor que se convierte en un personaje sobresaliente y permanece en esa encumbrada posición debe añadir continuamente cosas nuevas a su propio depósito de conocimientos, apropiándose los pensamientos e ideas de otros, mediante contactos personales y por la lectura.”

“Cualquier mente que permanece brillante, alerta, receptiva y flexible debe ser alimentada continuamente de los depósitos de otras. Si esta renovación se descuida, la mente se atrofiará, lo mismo que un brazo que se deja de usar. Esto está de acuerdo con las leyes de la Naturaleza. Estudie usted el plan de la Naturaleza y descubrirá que todo ser viviente, desde el más pequeño insecto hasta la complicada maquinaria de un ser humano, crece y permanece saludable sólo por el uso constante.”

“Las discusiones de “mesa redonda” no sólo incrementan el propio depósito de conocimiento útiles, sino que desarrollan y expanden el poder de la mente. La persona que deja de estudiar el día que acaba su carrera, nunca se convertirá en una persona educada, por muchos conocimientos que haya adquirido mientras iba a la facultad.”

“La vida misma es una gran escuela, y todo lo que inspira un pensamiento es un maestro. El hombre sabio conoce esto; además, se esfuerza en que forme parte de su rutina diaria establecer contacto con otras mentes, con objeto de desarrollar la suya propia mediante el intercambio de pensamientos.”

“Vemos, por tanto, que el principio de la mente magistral tiene un ilimitado alcance de uso práctico. Es el procedimiento por el cual el individuo puede incrementar el poder de su propio intelecto con los conocimientos, experiencias y actitud de otras mentes.”

“Alguien expresó muy adecuadamente esta idea:

“Si le doy a usted uno de mis dólares a cambio de uno de los suyos, ninguno de nosotros dos tendrá más de lo que tenía al principio; pero si le doy a usted un pensamiento a cambio de uno de los suyos, cada uno de nosotros habrá ganado un dividendo de un ciento por ciento en esta inversión”.

“Ninguna forma de relación humana es tan provechosa como aquella mediante la cual los hombres intercambian pensamientos útiles, y puede ser sorprendente, pero cierto, que uno puede adquirir de la persona más humilde, ideas de una importancia de primera magnitud.”

“Permítame explicarle lo que quiero decir por medio de la historia de un predicador que sacó de la mente del portero de su iglesia una idea que lo llevó a la consecución de su propósito definido más importante.”

“El nombre del predicador era Russell Conwell, y su propósito principal era la fundación de un colegio que hacía mucho tiempo deseaba establecer. Todo lo que necesitaba era el dinero preciso, algo más de un millón de dólares.”

“Un día el reverendo Russell Conwell se detuvo a charlar con el portero, el cual se hallaba ocupado en recortar el césped de la entrada de la iglesia. Mientras estaban entregados a una conversación, el reverendo Conwell comentó de paso que la hierba contigua al cementerio era mucho más verde y estaba mejor cuidada que su propio césped, con la intención de que su comentario fuese como una suave reprimenda al viejo portero.”

“Con una ancha sonrisa en su rostro, el portero replicó: “Sí, esa hierba desde luego parece más verde, pero eso se debe a que nosotros estamos ya acostumbrados a esta hierba de la parte de acá del seto”.

“En aquel comentario no había nada de brillante, pues no pretendía otra cosa que ser una coartada de la pereza, pero plantó en la fértil mente de Russell Conwell la semilla de una idea, una desnuda y diminuta semilla que lo llevó a la solución de su problema más importante.”

“De aquel humilde comentario nació el proyecto de una conferencia que el predicador compuso y pronunció más de cuatro mil veces. La tituló “Hectáreas de diamantes”. La idea central de la conferencia era ésta: Un hombre no necesita buscar su oportunidad en la distancia, sino que puede encontrarla justamente donde él está con sólo reconocer el hecho de que la hierba al otro lado del seto no es más verde que aquella donde él se encuentra.”

“La conferencia proporcionó, durante la vida de Russell Conwell, unos ingresos de más de seis millones de dólares. Se publicó en forma de libro y se convirtió en un *best-seller* en toda la nación durante muchos años después, y hasta hoy día puede adquirirse. El dinero se utilizó para fundar y mantener la Universidad Temple de Filadelfia, Pensilvania, una de las grandes instituciones educativas del país.”

“La idea sobre la cual se organizó aquella conferencia hizo algo más que fundar una universidad. Enriqueció las mentes de millones de personas influyendo en ellas para

que buscasen una oportunidad justamente donde estaban. La doctrina de la conferencia sigue siendo tan sólida hoy como lo era cuando salió de la mente de un simple trabajador.”

“Recuerde usted esto: todo cerebro activo es una fuente potencial de inspiración de la que uno puede procurarse una idea, o la mera semilla de una idea, de valor inapreciable en la solución de sus problemas personales o en la consecución de su propósito más importante en la vida.”

“Algunas veces grandes ideas brotan de mentes humildes, pero en general proceden de las de los que están más allegados al individuo donde las relaciones de la mente magistral han sido deliberadamente establecidas y mantenidas.”

“La idea más provechosa de mi propia carrera llegó una tarde cuando Charlie Schwab y yo caminábamos por un campo de golf. Cuando terminamos nuestros disparos sobre el decimotercer agujero, Charlie alzó la mirada con una sonrisa tímida en el rostro, y dijo:”

“- Estoy a tres golpes por encima de usted en este agujero, jefe; pero se me acaba de ocurrir una idea que le dejaría a usted muchísimo tiempo libre para jugar al golf.”

“La curiosidad me urgió a preguntarle sobre la naturaleza de aquella idea. Me la comunicó en una breve frase, cada palabra de la cual, hablando aproximadamente, valía un millón de dólares:”

“- Fusione todas sus fábricas de acero - dijo - en una gran corporación y véndala a los banqueros de Wall Street.”

“Nada más se dijo sobre el asunto durante la partida, pero aquella tarde empecé a dar vueltas a la sugerencia en mi mente y a rumiarla. Antes de irme a dormir aquella noche había convertido la semilla de su idea en un propósito definido más importante. A la semana siguiente envié a Charlie Schwab a Nueva York a pronunciar un discurso ante un grupo de banqueros de Wall Street, entre ellos J. Pierpont Morgan.”

“El resumen y sustancia del discurso era un plan para la organización de la Corporación del Acero de Estados Unidos, mediante la cual fusioné todas mis fábricas de acero y me retiré del negocio activo con más dinero del que nadie necesita.”

“Ahora permítame recalcar un punto: la idea de Charlie Schwab podría no haber nacido nunca y yo nunca habría recibido el beneficio de la misma si no hubiese puesto todo mi empeño en alentar en mis asociados la creación de nuevas ideas. Este aliento estaba proporcionado a través de una estrecha y continua alianza de mente magistral con los miembros de mi organización de negocios, entre los cuales se encontraba Charlie Schwab.”

“El contacto, permítame repetirlo, es un hecho importante.”

“Y lo es mucho más si le añadimos la palabra “armonioso”. Mediante las relaciones armoniosas con las mentes de otros hombres, un individuo puede tener el uso completo de su capacidad para crear ideas. Quien pasa por alto este gran hecho se condena así eternamente a la penuria y a la necesidad.”

“Nadie es lo suficientemente inteligente para proyectar su influencia muy lejos sin la amistosa cooperación de otros. Inculque este pensamiento de todas las formas que pueda, porque es suficiente para abrir la puerta del éxito en las altas categorías del logro individual.”

“Demasiada gente busca el éxito a distancia, lejos de donde están, y con la misma frecuencia lo hacen mediante planes complicados basados en la creencia en la suerte o en “milagros” que esperan puedan favorecerlo.”

“Aunque Russell Conwell expresó muy eficazmente este asunto en su conferencia, algunas personas parecen obstinarse en pensar que la hierba está más verde al otro lado del seto del sitio donde se encuentran y pasa por alto las “Hectáreas de diamantes” en la forma de ideas y oportunidades que les son accesibles a través de las mentes de sus asociados cotidianos.”

“Yo encontré mis “Hectáreas de diamantes” justamente donde estaba mientras me hallaba mirando el resplandor de un horno de acero. Recuerdo muy bien el primer día que empecé a forjarme la idea de convertirme en un dirigente de la gran industria del acero en lugar de seguir siendo un ayudante en las “Hectáreas de diamantes” de otro hombre.”

“Al principio el pensamiento no fue muy definido. Era un deseo más que un propósito claro. Pero empecé a traerlo una y otra vez a mi mente y a animarlo a que tomara posesión de mí, hasta que llegó el día en que empezó a conducirme, en lugar de ser yo quien lo condujera a él.”

“Aquel día comencé con seriedad a trabajar mis propias “Hectáreas de diamantes” y me sorprendí al ver cuán rápidamente un propósito definido más importante puede hallar un camino para manifestarse en su equivalente físico.”

“Lo más importante es saber lo que uno quiere.”

“Lo que le sigue en importancia es empezar a excavar en busca de diamantes justamente donde uno está, usando cualesquiera herramientas que se tengan a mano, aunque sean solamente las del pensamiento. En proporción al uso fiel que un hombre haga de las que tenga cerca, otras y mejores se le colocarán en las manos cuando esté listo para recibirlas.”

“Aquel que comprenda el principio de la mente magistral y haga uso de él, encontrará las necesarias mucho más rápidamente que el individuo que no conoce nada de este principio.”

“Todo intelecto necesita amistoso contacto con otros, como alimento de expansión y crecimiento. La persona discriminadora que tiene un propósito definido más importante en la vida elige con el mayor cuidado los tipos de mentes con las que se asocia de manera más íntima, porque reconoce que asimilará una parte determinada de la personalidad de cada individuo con quien se alía de este modo.”

“Yo no daría mucho por un hombre que no se empeña en buscar la compañía de gente que sabe más que él. Un hombre se eleva al nivel de sus superiores o desciende al de sus inferiores según su elección de asociados.”

“Por último, hay otro pensamiento que cada individuo que trabaja por un sueldo debería reconocer y respetar. Radica en el hecho de que su tarea es y debe ser un aprendizaje para una situación más alta en la vida, por lo cual está retribuido de dos maneras importantes: primero, por el sueldo que recibe directamente, y en segundo lugar por la experiencia que extrae de su trabajo. Y frecuentemente resulta verdad que la mayor paga de un hombre no consiste en dinero, *sino en la experiencia que obtiene de su trabajo.*”

“Esta remuneración extra que un hombre puede conseguir de su experiencia depende en gran parte, por lo que se refiere a su valor, de la actitud mental en que el hombre se relaciona con sus compañeros de trabajo, sea cual fuere la posición que éstos ocupen. Si su actitud es positiva y cooperativa y él sigue la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*, su avance será a la vez seguro y rápido.”

“Así vemos que aquel que progresa, no sólo hace uso práctico del principio de la mente magistral, sino que aplica también el de *recorrer el kilómetro extra* y el de la claridad de propósito; los tres principios que están inseparablemente asociados con los hombres triunfadores en todos los campos de la vida.”

Matrimonio

“El matrimonio es, destacadamente, la alianza más importante que experimenta nunca ningún hombre en toda su vida.”

“Y lo es financiera, física, mental y espiritualmente, porque son unas relaciones determinadas en conjunto por todas éstas.”

“El hogar es el sitio donde deben empezar la mayor parte de las alianzas de la mente magistral, y el hombre que ha elegido sabiamente a su compañera, si es prudente en un sentido económico, hará de su esposa el primer miembro de su grupo personal de mente magistral.”

“La asociación en el hogar incluirá no solamente a marido y a esposa, sino también a otros miembros de la familia si viven en la misma casa, especialmente a los hijos.”

“El principio de la mente magistral pone en acción las fuerzas espirituales de los que están así aliados para un propósito definido; y el poder espiritual, aunque pueda parecer intangible, es, sin embargo, el mayor de todos los poderes.”

“El hombre casado que está en relaciones correctas con su esposa, de *completa armonía, comprensión, simpatía y unidad de propósito*, tiene en ellas una inapreciable ventaja que puede elevarlo a grandes alturas de logro personal.”

“La falta de armonía entre ambos cónyuges es imperdonable, sin que importe cuál pueda ser la causa, porque puede destruir las posibilidades de éxito de un hombre, aunque éste tenga todos los atributos para triunfar.”

Sólo para las esposas

“¿Puedo intercalar aquí una sugerencia en beneficio de las esposas?”

“Porque, si es atendida y seguida, es susceptible de establecer nada menos que la diferencia entre una vida de pobreza y miseria y otra de opulencia y plenitud.”

“La esposa tiene más influencia sobre su marido que la pueda tener cualquier otra persona. Esto es, la tiene si ella ha concedido el máximo a las relaciones con su marido. El la tomó en matrimonio con preferencia a todas las demás mujeres que conocía, lo que significa que ella tiene su amor y su confianza.”

“El amor encabeza la lista de los nueve motivos básicos de vida que inspiran todas las acciones voluntarias. Mediante él, la esposa envía a su esposo a su trabajo diario con un espíritu que desconoce la existencia de una realidad llamada fracaso. Pero recuerden que los regaños, los celos, el encontrar faltas y la indiferencia no alimentan el amor. Lo matan.”

“Si una esposa es prudente se pondrá de acuerdo con su marido para, con regularidad, tener una hora cada día de mente magistral; un tiempo durante el cual examinarán sus mutuos intereses y los discutirán con detalle, en un espíritu de amor y comprensión. Los momentos más adecuados para esta charla son los que siguen a la comida de la mañana y justamente antes de retirarse por la noche.”

“Y cada hora de la comida debe ser un tiempo de amistoso intercambio entre ambos. No deberían convertirse en momentos de inquisición y de buscar faltas, sino más bien deberían ser de adoración familiar durante los cuales debe reinar una sana alegría y la discusión de temas agradables de mutuo interés.”

“Muchas relaciones familiares naufragan más a la hora de la comida que en cualquier otro momento, porque ésta es la hora en que muchas de ellas se dedican a airear las diferencias de opinión o a reprender a los hijos.”

“Se ha dicho que el estómago de un hombre es el camino más llano para llegar a su corazón. Por tanto, la hora de la comida proporciona una excelente oportunidad para que una esposa llegue al corazón de su marido con cualquier idea que desee plantar allí. Pero la aproximación debe basarse en el amor y en el afecto, no en hábitos negativos de reprimenda y búsqueda de faltas.”

“La esposa es el motor que incita a su marido a hacer muchas cosas.”

“Debe tomarse un profundo interés por la ocupación de su marido. Ha de familiarizarse con todos los rasgos de la misma y no dejar pasar nunca una oportunidad de expresar ese profundo interés por todo lo que concierne a la fuente de donde él se gana la vida. y sobre todo no ser una de esas esposas que dicen a sus maridos, con indiferencia, si no con palabras: “Tú trae el dinero a casa y yo lo gastaré, pero no me fastidies con detalles sobre cómo lo ganas, porque eso no me interesa”.

“Si una mujer casada adopta esta actitud, llegará el momento en que su marido no se interesará sobre la cantidad de dinero que lleva a casa y quizá llegará el momento en que sólo lleve a ella una parte del sueldo.”

“Creo que las esposas inteligentes comprenderán lo que quiero decir.”

“Cuando una mujer se casa se convierte en el accionista mayoritario de la empresa. Si se relaciona con su marido por medio de una verdadera aplicación del principio de la mente magistral, continuará mientras exista el matrimonio manejando esas acciones como a ella le plazca.”

“Si es prudente conducirá los negocios de la empresa con un presupuesto cuidadosamente preparado, teniendo buen cuidado de no gastar más de lo que permitan los ingresos. Muchos matrimonios naufragan porque la empresa se queda sin dinero. Y no es un mero axioma decir que cuando la pobreza llama a la puerta principal, el amor pone pies en polvorosa y se escapa por la puerta trasera. El amor, como un hermoso cuadro, requiere el embellecimiento de un marco apropiado y de una iluminación conveniente. Requiere la práctica y el alimento, al igual que el cuerpo físico. No prospera sobre la indiferencia, los regaños, el encontrar faltas o el afán de dominar por una parte u otra.”

“El amor prospera mejor si los cónyuges lo alimentan mediante la unidad de propósitos. La esposa que recuerda esto seguirá siendo siempre la persona más influyente en la vida de su marido. La que lo olvida quizá llegará a ver el momento en que su esposo mire en torno buscando una oportunidad “de cambiarla por un modelo nuevo”, para usar la terminología de la industria del automóvil.”

“El marido tiene la responsabilidad de ganar lo necesario para vivir, pero la esposa tiene la de suavizar los choques y las resistencias que él encontrará en conexión con sus ocupaciones, contrariedades de las que la esposa le descargará planeando una agradable vida hogareña mediante actividades sociales que se ajusten a la profesión de su marido.”

“La mujer casada debe comprender que el hogar es el único sitio donde su marido puede dejar a un lado sus preocupaciones del negocio o de la carrera y disfrutar de los goces que sólo el amor, el afecto y la comprensión de una buena compañera proporcionan. La esposa que sigue esta línea de conducta será tan inteligente como los sabios y más rica, en el aspecto más importante, que la mayoría de las reinas.”

“Quiero también ponerla en guardia contra el hecho de que permita que su instinto maternal suplante al amor por su esposo, transfiriendo todo el cariño y la atención a sus hijos. Este error ha destruido muchos hogares y seguirá destruyéndolos si ella descuida ponerse en guardia contra esta equivocación que cometen tantas esposas.”

“El amor de una mujer, si posee la forma correcta, es suficiente para servir tanto a los hijos como a su marido; y es una esposa feliz la que ve cómo su cariño es lo bastante generoso y abundante como para colmar a todos ellos, sin una desleal preferencia a favor de uno o de otros.”

“Cuando el amor abunda como base de las relaciones familiares de mente magistral, los medios financieros de que se disponen no es probable que sean causa de perturbación, porque el amor tiene siempre manera de superar los obstáculos, de afrontar todos los problemas y de resolver todas las dificultades.”

“Surgirán contrariedades familiares, porque surgen en cualquier familia, pero el amor los dominará. Mantengan su luz brillando resplandeciente y todo se conformará al modelo de los deseos más altos que puedan tener.”

“Sé que este consejo es eficaz, porque yo lo he seguido en mis propias relaciones familiares, *y puedo verdaderamente decir que ha sido él el responsable de todos los éxitos materiales que yo haya logrado.*”

(La franca confesión de Carnegie resulta impresionante cuando uno considera el hecho de que acumuló una fortuna de más de quinientos millones de dólares. Carnegie hizo una fortuna inmensa, pero los que están enterados de sus relaciones conyugales saben que *su esposa lo hizo a él.*)

Mujeres detrás de la escena

Continuando el tema de las relaciones familiares de mente magistral en el sitio donde lo dejó Andrew Carnegie, parece éste el lugar apropiado para llamar la atención sobre el hecho de que su experiencia no es, en modo alguno, una experiencia aislada.

Thomas A. Edison reconocía francamente que su esposa era la fuente más importante de su inspiración. Diariamente celebraban reuniones de mente magistral, por lo común al terminar la jornada de trabajo de Edison. Y no se permitía que nada interfiriese estas reuniones. Ella se cuidaba de eso, porque reconocía el valor de su profundo interés por la labor experimental de Edison.

Edison frecuentemente trabajaba hasta altas horas de la noche, pero al volver a casa encontraba a su esposa aguardándole con el deseo de oírle contar sus éxitos y fracasos acaecidos durante el día. Estaba familiarizada con cualquier experimento que él llevaba a cabo y se interesaba por todos ellos.

Servía como una especie de “caja de resonancia” para Edison, a través de la cual él tenía el privilegio de mirar su trabajo desde fuera, y se ha dicho que a menudo su mujer proporcionó el eslabón necesario para resolver muchos de sus problemas.

Si las relaciones de mente magistral han de juzgarse de valor para hombres de este calibre, seguramente debieran ser consideradas así por los que luchan encontrar su puesto en el mundo.

Los príncipes del amor y del sentimiento han desempeñado un papel importante en las vidas de todos los dirigentes verdaderamente grandes. La historia de Robert y Elizabeth Browning está llena de pruebas de que estas realidades invisibles, que ellos reconocían y respetaban, fueron en gran parte el motor de los trabajos de inspiración literaria de estos grandes poetas.

John Wanamaker, el “Príncipe Comerciante” de Filadelfia, sobrenombre con el que lo conocían millares de personas, atribuía a su esposa el mérito de que él se hubiera levantado de la pobreza a la fama y a la fortuna. Las reuniones de mente magistral formaban parte de la vida diaria del matrimonio, destinándose a estas reuniones un rato cada anochecer, usualmente antes de retirarse a descansar.

La historia atribuye el encumbramiento y poder militar que alcanzó Napoleón Bonaparte a la influencia inspiradora de su primera esposa, Josefina. Los éxitos militares de Napoleón empezaron a desvanecerse cuando él permitió que su ambición de poder lo impulsase a dejar a Josefina a un lado, y su derrota y destierro a la solitaria isla de Santa Elena no dejan de estar relacionados con este acto.

Es conveniente no dejar de mencionar que muchos “Napoleones” de negocios de los tiempos modernos han tropezado con la misma clase de derrota por idéntica razón. Los hombres, a menudo, mantienen sus relaciones de mente magistral con sus esposas hasta que alcanzan el poder, la fama y la fortuna; luego “las cambian por modelos más nuevos”, como lo expresó Andrew Carnegie.

La historia de Charles M. Schwab fue diferente. También él ganó fama y fortuna mediante su alianza de mente magistral con Andrew Carnegie, ayudado por unas relaciones similares con su esposa, que fue una inválida la mayor parte de su vida de casados. El no la repudió por eso, sino que permaneció lealmente a su lado hasta que ella murió, porque creía que la lealtad es el primer requisito de un carácter sólido.

Lealtad

Y ya que estamos con el tema de la lealtad, puede que no esté fuera de lugar sugerir que la falta de ella entre los hombres en relaciones de mente magistral figura entre las causas más usuales de fracaso en los negocios. Mientras los asociados en ellos la mantienen, generalmente encuentran la manera de subsanar sus derrotas y superar sus dificultades.

Se ha dicho que el primer rasgo de carácter que Andrew Carnegie buscaba en los jóvenes a los que elevó desde las filas de sus obreros a posiciones ejecutivas altamente pagadas, era el rasgo de la lealtad. Decía, a menudo, que si un hombre no tiene inherente esa cualidad, carece del adecuado cimiento para ser un carácter firme en otros aspectos.

Sus métodos de someter a prueba a los hombres para saber si eran leales resultaban a la vez ingeniosos y de alcance múltiple. Las pruebas se realizaban antes y después de los ascensos, hasta que llegaba el momento en que ya no podía existir duda alguna en cuanto a su lealtad. Y un tributo que hay que rendir profundo entendimiento que de los hombres poseía Carnegie es que cometió muy pocos errores al juzgar a los hombres en este aspecto.

No revele el propósito de su alianza de mente magistral a quienes están fuera de ella y asegúrese de que los miembros de la suya se abstienen de hacerlo, porque los perezosos, los burlones y los envidiosos están merodeando en busca de una oportunidad para sembrar las semillas del desaliento en las mentes de aquellos que les están por encima. Evite este error manteniendo sus planes para sí mismo, excepto en la medida en que puedan ser revelados por sus acciones y logros.

No vaya a las reuniones de mente magistral con la suya llena de una actitud negativa. Recuerde, si es usted el dirigente de su grupo de mente magistral, que es responsabilidad suya mantener a todos los miembros de la alianza constantes en un alto grado de interés y entusiasmo, lo cual no conseguirá cuando se muestre negativo. Además, los hombres no siguen con entusiasmo al que muestra una tendencia hacia la duda, la indecisión o la falta de fe en el objeto de su propósito definido más importante. Mantenga a sus aliados de mente magistral en un alto grado de entusiasmo y esté usted mismo a idéntico nivel.

No descuide observar si cada miembro de su alianza recibe adecuada compensación, en una forma u otra, en proporción a las contribuciones que aporte cada uno a sus éxitos. Recuerde que nunca nadie hace nada con entusiasmo a menos que se beneficie por ello. Familiarícese con los nueve motivos básicos inspiradores de toda acción voluntaria y vea que cada uno de sus aliados de mente magistral esté adecuadamente preparado para darle su lealtad, su entusiasmo y su completa confianza.

Si está relacionado con ellos movido por el deseo de ganancia financiera, asegúrese de que da más de lo que recibe, adoptando y siguiendo el principio de *recorrer el kilómetro extra*. Haga esto voluntariamente, antes de que le obliguen a realizarlo, si desea conseguir el máximo beneficio de esta costumbre.

No coloque a competidores en su alianza de mente magistral; siga la línea de conducta del Club Rotario de rodearse de hombres que no tengan razón alguna para sentirse antagonistas de otros; que no estén en competencia entre sí.

No trate de dominar a su grupo de mente magistral por la fuerza, el miedo o la coacción, sino mantenga su predominio por medio de la diplomacia, basada en un motivo definido de lealtad y cooperación. El tiempo del dominio por la fuerza ha desaparecido. No trate de resucitarlo, porque ya no tiene lugar en la vida civilizada.

No deje de dar todos los pasos necesarios para crear el espíritu de camaradería entre sus aliados, porque un equipo amigable le dará un poder que no es accesible de ninguna otra manera.

La más poderosa alianza de mente magistral en la historia del género humano fue formada por las Naciones Unidas durante la Segunda Guerra Mundial. Sus dirigentes anunciaron al mundo entero que su propósito definido más importante se basaba en la determinación de establecer la libertad humana y la independencia en todos los pueblos del mundo, *tanto en los vencedores como en los vencidos*.

Esa declaración, de más valor que mil victorias en los campos de batalla, tubo el efecto de establecer la confianza en las mentes de esas personas supeditadas al resultado de aquella guerra. Sin confianza no existen relaciones de mente magistral, ni en el campo de las operaciones militares ni en ninguna otra parte.

La confianza es la base de todas las relaciones armoniosas. Recuerde esto cuando organice su propia alianza si desea que dure y sirva eficazmente a sus intereses.

Ahora le he revelado el principio operativo de la mayor de todas las fuentes de poder personal entre los hombres: la mente magistral.

Mediante la combinación de los cuatro primeros principios de esta filosofía se puede adquirir el secreto del poder, accesible mediante “La clave de la riqueza”.

Por tanto, es oportuno que les avise para que se acerquen al análisis del próximo capítulo en un estado de expectación, porque muy bien puede marcar el más importante punto crucial de sus vidas.

Les revelaré ahora el verdadero acceso a la comprensión completa de un poder que ha desafiado el análisis de todo el mundo de la ciencia. Además, espero proporcionarles la fórmula mediante la cual se apropiarán de este poder y lo utilizarán para la consecución de su propósito definido más importante en la vida.

VIII

FE APLICADA

La fe es un visitante regio que sólo entra en la mente preparada en debida forma para recibirla, mediante la *autodisciplina*.

A la manera de una realeza, la fe exige la mejor habitación; es decir, la más hermosa de la morada mental.

No quiere quedar relegada a las dependencias del servicio ni asociarse con la envidia, la avaricia, la superstición, el odio, la venganza, la vanidad, la duda, la preocupación o el medio.

Capte todo el sentido de esta verdad y estará en camino de comprender ese poder misterioso que ha desafiado a los científicos a lo largo de todas las épocas.

Entonces reconocerá la necesidad de *acondicionar su mente* por medio de la autodisciplina, antes de esperar que la fe se convierta en su huésped permanente.

Recordando las palabras del sabio de la concordia, Ralph Waldo Emerson, el cual dijo: “En cada hombre hay algo que puedo aprender, y en eso soy su discípulo”, presentaré ahora a un gran bienhechor de la humanidad, para que ustedes observen cómo se realiza el acondicionamiento de la mente para la expresión de la fe.

Dejemos que sea él quien cuente su propia historia:

“Durante la depresión de negocios iniciada en 1929 acudí a un curso de posgraduados en la Universidad de Hard Knofkf, la mayor de todas ellas.”

“Fue allí donde descubrí que poseía una fortuna oculta, pero sin haberla usado todavía.”

“Hice el descubrimiento una mañana (cuando llegó la noticia de que mi Banco había cerrado sus puertas, posiblemente para no volverlas a abrir nunca más), pues fue entonces cuando empecé a hacer inventario de mis posesiones intangibles no utilizadas.”

“Acompáñenme mientras describo lo que el inventario reveló. Empecemos con el artículo más importante de la lista, *la fe no utilizada*.”

“Cuando busqué profundamente en mi corazón, descubrí que, a pesar de mis pérdidas financieras, me quedaba una gran abundancia de fe en la Inteligencia Infinita y en mi prójimo.”

“Con este descubrimiento vino otro mayor importancia aún; el de que *la fe puede realizar lo que ni todo el dinero del mundo es capaz de conseguir*.”

“Cuando poseía capital en abundancia, cometí el grave error de creer que el dinero era una fuente permanente de poder. Ahora llegaba la asombrosa revelación de que él, sin la fe, es sólo materia inerte, *poseída de sí misma y de ningún otro poder*.”

“Reconociendo, quizá por primera vez en mi vida, el estupendo poderío de la fe duradera, me analicé cuidadosamente para determinar hasta qué punto poseía esta forma de riqueza. El análisis fue, a la vez, sorprendente y satisfactorio.”

“Lo comencé mientras daba un paseo por los bosques. Deseaba apartarme de la multitud, del ruido de la ciudad, de las perturbaciones de la civilización y de los miedos de los hombres. Así podría meditar en silencio.”

“¡Ah, qué satisfacción hay en ese “silencio” del mundo!”

“En mi paseo recogí una bellota y la mantuve en la palma de la mano. La encontré cerca de las raíces del roble gigante de donde había caído. Juzgué que la edad del roble era tan elevada, que ya debía ser un árbol de hermoso tamaño cuando George Washington no era más que un niño.”

“Mientras estaba allí mirando aquel gran árbol y su pequeña semilla que estaba en mi mano, caí en la cuenta de que él había nacido de una pequeña bellota, y que todos los hombres vivientes juntos no podrían haberlo construido.”

“Fui consciente del hecho de que alguna forma de Inteligencia intangible creó la bellota de la que nació el árbol e hizo que la bellota germinara y empezase a crecer y brotar y despuntar en el suelo.”

“Entonces caí en la cuenta de que los mayores poderes son los intangibles y no los que consiste en extractos de cuentas corrientes o en cosas materiales.”

“Tomé un puñado de tierra negra y cubrí con ella la bellota. Tenía en mis manos la *parte visible* de la sustancia de la que había crecido aquel magnífico ejemplar.”

“Luego, de la raíz del roble gigante arranqué un helecho. Su hojas estaban hermosamente dibujadas, sí, *dibujadas*, y comprendí al examinar el helecho que también él había sido creado por la misma Inteligencia que había producido el roble.”

“Continué mi paseo por el bosque hasta llegar a un saltarín arroyo de agua clara y chispeante. Por aquel entonces estaba ya tan fatigado, que me senté cerca de él para descansar y escuchar su música rítmica a medida que avanzaba en su camino hacia el mar.”

“La experiencia me trajo recuerdos de mi juventud. Recordaba haber jugado cerca de un arroyo similar. Mientras estaba allí sentado escuchando la música del agua, tuve conciencia de un ser invisible, una Inteligencia, que me hablaba desde dentro y me contaba la encantadora historia del agua, y he aquí lo que contó:

“¡Agua! Agua pura, centelleante. La misma que presta servicios desde que este plante se enfrió y se convirtió en el hogar del hombre, del animal y de la planta.”

“¡Agua! ¡Ah, qué historias contarías si hablastes el mismo lenguaje del ser humano! Has apagado la sed de millones de terrenales viajeros; has alimentado las flores, te has extendido en vapor y has hecho girar las ruedas de las máquinas construidas por el hombre, condensándote y volviendo a tu forma original. Has limpiado los albañales, lavado los suelos, rendido incontables servicios, volviendo siempre a tu fuente, en los mares, para purificarte allí y empezar de nuevo tu jornada de servicio.”

“Cuando te mueves, viajas solamente en una dirección, hacia los mares de donde viniste. Por siempre estás yendo y viniendo, pero siempre pareces sentirte feliz en tu labor.”

“¡Agua! Sustancia limpia, pura, centelleante. No importa lo sucio que sea el trabajo que realices, tú misma te limpias al final de él.”

“No puedes ser creada ni puedes ser destruida. Estás emparentada con la vida toda. Sin tu acción benéfica, ninguna forma de vida existiría en esta tierra.”

“Y el agua del arroyo siguió borboteando y riendo en su camino de vuelta al mar.”

“La historia del agua acabó, pero yo había escuchado un gran sermón; había estado cerca de la mayor de todas las formas de Inteligencia. Percibí la prueba de aquella misma Inteligencia creadora del gran roble desde una diminuta bellota; la que

había formado las hojas del helecho con una habilidad y estética que ningún hombre podía igualar.”

“Las sombras de los árboles se hacían más largas; el día llegaba a su final.”

“Mientras el sol descendía lentamente, más allá del horizonte, me di cuenta de que también él había desempeñado un papel en aquel maravilloso sermón que yo había oído.”

“Sin la benéfica ayuda del sol no habría habido conversión alguna de la bellota en roble. Sin la ayuda del sol, el agua centelleante del saltarín arroyuelo habría permanecido eternamente aprisionada en los océanos y la vida en esta tierra no podría haber existido nunca.”

“Estos pensamientos pusieron un hermoso punto culminante al sermón que yo había oído; pensamientos de la afinidad existente entre el sol y el agua y toda vida en esta tierra, junto a lo cual todas las otras formas de afinidad parecían sin importancia.”

“Recogí un pequeño guijarro blanco limpiamente pulimentado por las aguas del saltarín arroyuelo. Mientras lo tenía en la mano percibí, desde dentro, un sermón todavía más impresionante. La Inteligencia que lo transmitió a mi mente parecía decir:”

“Contempla, mortal, el milagro que tienes en la mano.”

“Es sólo un diminuto guijarro de piedra, pero en realidad es también un pequeño universo en el cual está todo lo que puede encontrarse en la masa expandida, parte del universo que ves ahí fuera entre las estrellas.”

“Parece estar muerto e inmóvil, pero la apariencia es engañosa. Está hecho de moléculas. Dentro de sus moléculas hay miles de millones de átomos, y cada uno de ellos es un pequeño universo en sí mismo. Dentro de los átomos hay cantidades incontables de electrones que se mueven a una velocidad inconcebible.”

“No es una masa inerte de piedra, sino un grupo organizado de unidades de incesante energía.”

“Parece una masa sólida, pero esto es una ilusión, pues sus electrones están separados unos de otros por una distancia mayor que su masa.”

“Estúdialo cuidadosamente, oh, humilde viajero terrenal, y recuerda que los grandes poderes del universo son los intangibles; que los valores de la vida son los que no pueden sumarse en extractos de cuentas corrientes.”

“El pensamiento transmitido en aquel punto culminante fue tan iluminador, que me hechizó, porque reconocí tener en mi mano una porción infinitesimal de la energía que mantiene el sol, las estrellas y la tierra sobre la cual vivimos durante un breve período, en sus respectivos lugares en relación unos con otros.”

“La meditación me reveló la bella realidad de que hay ley y orden, incluso en los pequeños confines de un diminuto guijarro. Reconocí que en la masa de aquél el espíritu y la realidad de la Naturaleza estaban combinados, y los hechos superaban a la fantasía.”

“Nunca antes había sentido tan agudamente el significado de la evidencia de la ley natural, el orden y el propósito que se revelan en todo lo que la mente humana puede percibir. Nunca antes me había sentido tan cerca de la fuente de mi fe en la Inteligencia Infinita.”

“Era una hermosa experiencia obtenido allí, en medio de la familia de árboles y correteantes arroyos de la Madre Naturaleza, donde la misma calma de los alrededores invitaban a mi alma cansada a estar quieta y reposar para que mientras tanto, yo pudiese

mirar, sentir y escuchar cómo la Inteligencia Infinita desplegaba para mí la historia de su realidad.”

“Nunca, en toda mi vida, me había sentido antes tan abrumadoramente consciente de la evidencia real de esa Inteligencia Infinita o de la fuente de mi fe.”

“Me demoré en este paraíso recién encontrado hasta que la estrella de la tarde empezó a titilar; entonces, de mala gana, rehice mis pasos de regreso a la ciudad para mezclarme allí de nuevo con los que son empujados como esclavos de galera, por las inexorables reglas de la civilización, en una loca rebatiña por reunir cosas materiales que no necesitan.”

“Estoy ahora de vuelta en mi despacho, con mis libros y mi máquina de escribir, con la cual voy registrando la historia de mi experiencia. Pero me veo asaltado por un sentimiento de soledad y de anhelo de hallarme fuera, al lado de aquel amistoso arroyo donde, sólo hace unas pocas horas, bañé mi alma en la satisfactorias realidades de la Inteligencia Infinita.”

“Sé que mi fe en ella es real y duradera. No ciega; porque está basada en el examen de cerca del trabajo de la Inteligencia Infinita que ha quedado expresado en el orden del Universo.”

“En mi búsqueda de la fuente de la fe había mirado hacia una dirección equivocada. La había buscado en las acciones de los hombres, en las relaciones humanas, en los extractos de cuentas corrientes y en las cosas materiales.”

“La encontré en una diminuta bellota, en un roble gigantesco, en un pequeño guijarro, en las hojas de un simple helecho y en el suelo de la tierra; en el amistoso sol que calienta esta tierra y da movimiento a las aguas; en la estrella de la tarde; en el silencio y la calma del gran espacio libre y abierto.”

“Y estoy movido a sugerir que la Inteligencia Infinita se revela en el silencio, más rápidamente que en el alboroto de las luchas de los hombres, en su loco apresuramiento por acumular cosas materiales.”

“Mi cuenta bancaria desapareció, mi Banco se hundió, pero yo era más rico que muchísimos millonarios porque había descubierto un acceso directo a la fe. Con este poder detrás de mí, puedo acumular otras cuentas corrientes suficientes para cubrir mis necesidades.”

“En una palabra, soy más rico que muchos millonarios porque dependo de una fuente de poder inspirado revelada desde dentro, en tanto que muchos de los más acaudalados estiman necesario volverse a los extractos de cuentas y a los teleimpresores de acciones para la estimulación y el poderío.”

“*Mi fuente de poder es tan libre como el aire que respiro, y tan ilimitada.* Para disponer de ella sólo tengo que volver a mi fe, y ésta la tengo en abundancia.”

“Así, una vez más, aprendí que cada adversidad lleva consigo la semilla de un beneficio equivalente. Esto es una verdad indiscutible. Mi adversidad me costó mi cuenta en el Banco. Pero me compensó con la revelación de los medios para llegar a todas las riquezas.”

Fuentes perdurables de fe

Expresada con sus propias palabras, tienen ustedes la historia de un hombre que ha descubierto cómo acondicionar su mente para la expresión de la fe.

¡Y qué historia tan dramática es! *Dramática precisamente por su simplicidad.*

Ese hombre encontró una base sólida para una fe perdurable. No en extractos de cuentas corrientes o en riquezas materiales - cómo el mismo dijo -, sino en la semilla de un roble, en las hojas de un helecho, en un pequeño guijarro y en un bullicioso arroyuelo; cosas que todo el mundo puede apreciar y observar.

Pero su observación lo llevó a reconocer que los mayores poderes son intangibles, y se nos revelan mediante las cosas simples que nos rodean.

He relatado esta historia porque deseaba recalcar el modo cómo uno puede clarificar su mente, incluso en el medio del caos y de dificultades insuperables, y prepararla para la expresión de la fe.

El hecho más importante revelado por esta historia es éste:

Cuando la mente ha quedado limpia de una *actitud mental negativa*, el poder de la fe penetra y empieza a tomar posesión de ella.

Seguramente a ningún estudiante de esta filosofía le pasará por alto tan importante observación.

Volvámonos ahora a un análisis de la fe, aunque debemos acercarnos al tema con un completo reconocimiento de que ha desafiado el de todo el mundo científico.

A la fe se le ha dado el cuarto lugar en esta filosofía porque está cerca de representar la “cuarta dimensión”, aunque aquí se la cite por sus relaciones con el logro personal.

Es un estado de la mente que debería llamarse el “muelle real del alma” mediante el cual los objetivos, los deseos y propósitos pueden ser expresados en su equivalente físico o financiero.

Previamente comentamos que el gran poder se alcanza por la aplicación de: 1) la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*, 2) claridad de propósito, y 3) la mente magistral. Pero ese poder es débil en comparación con el que se puede obtener mediante la aplicación combinada de estos principios en el estado de mente conocido como fe.

Ya hemos comentado que la *capacidad para la fe* es una de las “Doce riquezas”. Reconozcamos ahora los medios con los cuales esta “capacidad” puede ser llenada con ese extraño poder que ha sido el principal baluarte de la civilización, la causa directora de todo el progreso humano, el espíritu guía de todo el empeño constructivo humano.

Recordemos, al principio de este análisis, que es un estado de ánimo que sólo disfrutaban quienes han aprendido el arte de tener un *control total y completo* de sus mentes. Esta es la sola y única prerrogativa en la cual se le ha dado a un individuo un control completo.

La fe expresa su poder sólo a través de la mente que ha sido preparada para ella. Pero el camino de preparación es conocido y asequible por todos los que desean encontrarlo.

Los fundamentos de la fe son éstos:

- a) Claridad de propósito reforzada con la iniciativa o *acción* personal.
- b) La costumbre de *recorrer el kilómetro extra* en todas las relaciones humanas.
- c) Una alianza de mente magistral con una o más personas que irradian valor basado sobre la fe y que estén dotadas espiritual y mentalmente para las necesidades propias de llevar a cabo un propósito dado.
- d) Una mente positiva, libre de todos los elementos negativos, tales como miedo, envidia, avaricia, odio, celos y superstición. (Esta es la primera y más importante de las “Doce riquezas”.)
- e) Reconocimiento de que cada adversidad lleva consigo la semilla de un beneficio equivalente; *que la derrota temporal no es fracaso* hasta que ha sido aceptado como tal.
- f) El hábito de afirmar el propósito definido más importante en la vida, acompañada de meditación, al menos una vez al día.
- g) Admitir la existencia de la Inteligencia Infinita que da orden al Universo; que todos los individuos son diminutas expresiones de esta Inteligencia, y como tal la mente individual no tiene límite alguno, excepto los que son aceptados y colocados por el individuo en su propia mente.
- h) Un cuidadoso inventario (en plan retrospectivo) de las pasadas derrotas y adversidades, que nos revelará la verdad de que todas estas experiencias llevaban consigo la semilla de un beneficio equivalente.
- i) Autorrespeto expresado por medio de la armonía con la propia conciencia.
- j) Reconocimiento de la unidad de mayor importancia que preparan la mente para la expresión de la fe. La aplicación de los mismos no requiere ningún grado de superioridad, pero sí inteligencia y *una sed aguda de verdad y justicia*.

La fe fraterniza solamente con la mente positiva.

Es el *plan vital* que le da poder, inspiración y acción; el factor que hace que una mente positiva actúe como un electroimán, atrayendo a ella la exacta contrapartida física del pensamiento que expresa.

Proporciona recursos a la mente y la capacita para hacer “harina de todo lo que viene a su molino”, por lo que ésta se da cuenta de las oportunidades favorables en cada circunstancia de la vida, con lo que facilita conseguir el objetivo de la fe, *yendo tan lejos como para proveer los medios por los que el fracaso y la derrota se conviertan en éxito de equivalentes dimensión*.

Capacita al hombre para pensar profundamente en los secretos de la Naturaleza y entender el lenguaje de ésta tal como está expresado en todas sus leyes.

De esta especie de revelación han procedido todas las grandes invenciones que sirven al género humano y un mejor entendimiento del camino hacia la libertad humana mediante la armonía en las relaciones humanas.

La fe hace posible lograr lo que el hombre puede *concebir y creer*.

Thomas A. Edison se *creía* capaz de perfeccionar una lámpara eléctrica incandescente y a pesar de haber fracasado más de diez mil veces aquella fe lo llevó al descubrimiento del secreto anhelado.

Marconi *creía* que la energía del éter serviría para transmitir las vibraciones del sonido sin el uso de alambres. Su fe lo llevó, a través de incontables fracasos, hasta el triunfo final.

Cristóbal Colón *creía* que la Tierra era redonda; que él encontraría tierra en un océano que no figuraba en los mapas. A pesar de las rebeldes protestas de sus incrédulos marineros, se hizo a la mar y triunfó por su fe.

Hellen Keller creyó que aprendería a hablar, aunque había perdido la facultad del habla, el oído y la vista. Su fe le devolvió el habla y le proporcionó el equivalente del oído, mediante el sentido del tacto, probando así que ella puede y quiere hallar un camino para la realización de los deseos humanos.

Si quiere poseer esta virtud, mantenga fija su mente en lo que desea. Y recuerde que no existe una realidad semejante a la de la fe “en blanco”, porque es la demostración exterior de la claridad de propósitos.

Ella es la guía desde nuestro interior. La fuerza que encamina es la Inteligencia Infinita dirigida a fines definidos. No colma nuestro deseo, pero no orienta hasta la consecución del objetivo deseado.

Cómo demostrar el poder de la fe

- a) Sepa lo que desea y determine qué ha de dar a cambio de ello.
- b) Cuando afiance los objetos deseados, mediante la plegaria, inspire su imaginación para verse ya poseedor de ellos y actúe precisamente como si lo fuese. (Recuerde, la posesión de algo tiene lugar ante todo mentalmente.)
- c) En todos los momentos mantenga su intelecto dispuesto para la *guía desde dentro* y, cuando esté inspirado por “corazonadas” para modificar sus planes o moverse con arreglo a un nuevo plan, actúe sin vacilación ni duda.
- d) Si se ve asaltado por la derrota temporal, como ocurrirá muchas veces, recuerde que la fe del hombre es probada de muchas maneras, y que su derrota quizás es sólo uno de sus “períodos de prueba”. Por tanto, acepte esa derrota como una inspiración para un mayor esfuerzo y prosiga con la *creencia* de que tendrá éxito.
- e) Cualquier estado negativo de la mente destruirá la capacidad para la fe y tendrá como resultado una culminación negativa. Su estado de la mente lo es todo; por tanto, tome posesión de ella y límpiela por completo de todos los intrusos indeseables y hostiles; manténgala despejada, sin importarle el precio del esfuerzo.
- f) Aprenda a dar expresión a su capacidad de fe redactando una clara descripción de su propósito definido más importante en la vida y utilícela como base de su meditación diaria.
- g) Asocie a ese propósito el mayor número posible de los nueve motivos básicos descritos en el capítulo primero.
- h) Redacte una lista de todos los beneficios y ventajas que espera extraer del objeto de su propósito definido más importante, memorícelos y recuérdelos muchas veces al día, conformándola “consciente del éxito”. (Esto se llama comúnmente autosugestión.)

i) Asóciase en la mayor medida posible con gente que simpatice con su propósito definido más importante, que esté en armonía con usted, e inspírela a animarlo por todos los medios a su alcance.

j) No deje pasar ni un solo día sin hacer un avance claro hacia la consecución de ese propósito.

k) Elija como su “pacificador” a alguna persona próspera, confiada en sí misma, y decídase no sólo a mantenerse al nivel de esa persona, sino a superarla. Haga esto silenciosamente, sin mencionar su plan a nadie. (La jactancia sería fatal para su éxito, ya que la fe no tiene nada en común con la vanidad o el amor propio.)

l) Rodéese de libros, cuadros, letreros murales y otros recordatorios sugeridores de la confianza en sí mismo basada en la fe, construyendo así en torno de usted una atmósfera de prosperidad y de logro. Esta costumbre será rica en resultados, como ha sido ya demostrado.

m) Adopte la línea de conducta de no esquivar nunca las circunstancias desagradables ni huir de ellas, sino reconocerlas como tales y montar un contrafuego contra las mismas cuando lo amenazan. Descubrirá que el reconocimiento de esas circunstancias, sin miedo a sus consecuencias, constituye las nueve décimas partes de la posibilidad de ganar la batalla para dominarlas.

n) Reconozca esta verdad: que cualquier valor tiene un determinado precio. El de la fe, entre otras cosas, es la eterna vigilancia en el cumplimiento de estas simples instrucciones. La consigna de usted debe ser la *persistencia*.

Estos son los escalones que conducen al desarrollo y al mantenimiento de una *actitud mental positiva*, la única donde mora la fe. Son peldaños que igual conducen a las riquezas de la mente y del espíritu que a las materiales. Llene su mente con esta clase de alimento.

Estos son los niveles por los que ella puede prepararse para la más alta expresión del alma.

La fe en acción

Nutra en su intelecto con este alimento mental, repito, y le será fácil adoptar la costumbre de *recorrer el kilómetro extra*.

Le resultará fácil asimismo mantenerlo sintonizado con lo que desea, con la seguridad de que llegará a ser suyo.

“La clase de cada hombre - dijo Emerson - es su pensamiento.”

Eso es verdad. Cualquier hombre, hoy, es el resultado de sus pensamientos de ayer.

James J. Hill estaba sentado con la mano en una clavija telegráfica esperando una “línea abierta”. Pero no estaba ocioso. Su imaginación trabajaba construyendo un sistema ferroviario transcontinental con el que esperaba explotar los vastos recursos de la subdesarrollada parte occidental de Estados Unidos.

No tenía dinero. Carecía de amigos influyentes. No poseía ningún récord de gran logro que le diese prestigio. Pero tenía fe, ese poder irresistible que desconoce la existencia de lo “imposible”.

Puso por escrito su propósito definido más importante, sin omitir un solo detalle.

Sobre un mapa de Estados Unidos bosquejó el curso de su proyectado ferrocarril.

Dormía con aquel mapa debajo de la almohada. Lo llevaba consigo a cualquier parte adonde fuere. Alimentaba su mente con aquel deseo del cumplimiento de su “sueño”, hasta que hizo de aquel sueño una realidad.

otro ejemplo:

La mañana siguiente al gran incendio que devastó el sector comercial de la ciudad de Chicago, Marshall Field bajó al lugar donde, el día antes, estaba su establecimiento de ventas al por menor.

Alrededor de él había grupos de otros comerciantes cuyas tiendas también habían quedado destruidas. Escuchó sus conversaciones y se enteró de que habían renunciado a toda esperanza y que muchos de ellos habían decidido trasladarse al lejano Oeste y empezar de nuevo.

Dirigiéndose a los grupos más cercanos, Field dijo:

- Caballeros, ustedes pueden hacer lo que quieran, pero por mi parte tengo el propósito de permanecer aquí. Sobre estos restos humeantes de lo que fue hasta hace unas horas mi tienda, construiré el mayor establecimiento de venta al por menor del mundo.

La tienda que Field construyó sobre la fe, aún continúa en el mismo sitio, en Chicago.

Estos hombres y otros como ellos han sido los pioneros de nuestra gran manera norteamericana de vida.

Nos dieron nuestro sistema de ferrocarriles y nuestro sistema de comunicaciones, el cine sonoro, los gramófonos, los aviones, los rascacielos con esqueleto de acero, el automóvil, las cómodas carreteras generales, los aparatos electrónicos, las instalaciones de energía eléctrica, los rayos X, las instituciones de banca y de inversiones, las grandes compañías de seguros de vida; sí, y más importante que todo esto, prepararon el camino, mediante su fe, para la libertad de que gozamos todos y cada uno de nosotros como ciudadanos de Norteamérica.

El progreso humano no es una cuestión de casualidad o suerte.

Es el resultado de la *fe aplicada*, expresada por hombres que han acondicionado sus mentes, mediante los diecisiete principios de esta filosofía, para la expresión de la fe.

El espacio que cada hombre ocupa en el mundo se mide por la expresión de ella en conexión con sus miras y propósitos.

Recordemos esto los que aspiramos a disfrutar de la libertad y de la riqueza.

Recordemos también que la fe no fija ninguna limitación, sino que guía a cada hombre a la realización de sus deseos, sean éstos grandes o pequeños, según la expresión de sus deseos, sean éstos grandes o pequeños, según la expresión que él haga de esa fe.

Y aunque ella constituye el único poder que desafía el análisis de los científicos, el procedimiento por el que se la puede aplicar es simple y cae dentro de la comprensión de los más humildes, por tanto es propiedad común de todo el género humano.

Todo lo que se sabe sobre este procedimiento ha sido declarado de la manera más simple en este capítulo y ni un solo pasaje del mismo queda fuera del alcance de la persona más humilde.

La fe empieza con *claridad de propósito* funcionando en una mente que ha sido preparada para ella mediante el desarrollo de una *actitud mental positiva*. Alcanza su mayor objetivo de poder por medio de la *acción física* dirigida hacia la consecución de un propósito definido.

Todas las acciones físicas voluntarias están inspiradas por uno o más de los nueve motivos básicos. No es difícil para uno desarrollar la fe en conexión con el logro de los propios deseos.

Que un hombre esté impulsado por el *amor* y veremos cuán rápidamente a esta emoción se le dan alas para la acción por medio de la fe. Y esa acción persigue a continuación el objetivo de ese amor y se convierte en una labor de amor, que es una de las “Doce riquezas”.

Que un hombre ponga su corazón en la acumulación de riquezas y veremos cuán rápidamente cada uno de sus esfuerzos se convierte en una labor de amor. Las horas del día no serán lo bastante largas para sus necesidades, y aunque él trabaje mucho tiempo encontrará la fatiga suavizada por la alegría de la *autoexpresión*, que es otras de las “Doce riquezas”.

Así, una a una, las resistencias de la vida se desvanecen para el hombre que ha preparado su mente para la autoexpresión mediante la fe. El éxito se hace inevitable. la alegría corona cada uno de sus esfuerzos. No tiene tiempo o inclinación para el odio. la *armonía en las relaciones humanas* viene a él con toda naturalidad. Su *esperanza de logro* es elevado y continua, porque ya se ve en posesión del objeto de su propósito definido. La intolerancia ha sido suplantada por una *mente abierta*.

Y la *autodisciplina* se hace tan natural como la ingestión de alimentos. *Comprende a la gente* porque la ama y a causa de este amor está deseoso de *compartir sus bendiciones*. *Del miedo no conoce nada*, porque todos sus temores han sido barridos por su fe. Las “Doce riquezas” se han hecho suyas.

La fe es una expresión de gratitud por parte del hombre en las relaciones con su Creador. El miedo es un reconocimiento de las influencias del mal y revela una falta de *creencia* en El.

La mayor de las riquezas de la vida consiste en el entendimiento de los cuatro principios que he mencionado. Se conocen con el nombre de los “Cuatro Grandes” de esta filosofía, porque son la urdimbre y el tejido, y las piedras fundamentales más importantes de “La clave” para el poder del pensamiento y los secretos íntimos del alma.

Use usted sabiamente esta “Clave” y se verá libre.

Algunos a quienes les ha sido revelada la “Clave”

En una cabaña de madera de una sola habitación, en Kentucky, un niño tendido en el suelo, aprendía a escribir, usando la parte de atrás de una pala de madera como pizarra y un pedazo de carbón como tiza.

A su lado, una amable mujer lo animaba a que siguiera escribiendo. La mujer era su madre. El niño se hizo hombre sin haber mostrado ninguna esperanza de grandeza.

Se dedicó a estudiar Derecho y trató de ganarse la vida con aquella profesión, pero su éxito fue escaso.

Intentó dedicarse al comercio, pero pronto tropezó con el juez.

Entró en el ejército, pero no realizó ninguna hazaña digna de mención. Todo aquello en lo que ponía la mano parecía marchitarse y desaparecer en la nada.

Luego, un gran amor entró en su vida. Terminó con la muerte de la mujer amada, pero la pena por aquella muerte penetró profundamente en el alma del hombre y allí estableció contacto con el *poder secreto* que viene de dentro.

Se apoderó de aquel poder y empezó a ponerlo a trabajar. Merced a él llegó a ser presidente de Estados Unidos. Barrió la maldición de la esclavitud en Norteamérica. Y salvó a la Unión de la ruptura, en tiempos de una gran crisis nacional.

El gran emancipador es ahora un ciudadano del universo, pero el espíritu de esta gran alma, un espíritu que fue liberado por el íntimo poder secreto de su propia mente, continúa avanzando.

Así, este poder que llega a los hombres desde dentro no conoce ninguna casta social. Es accesible a los pobres y a los humildes como lo es a los ricos y a los poderosos. No necesita transmitirse de una persona a otra. Lo poseen todos los que piensan. No puede ser puesto en acción para usted por nadie que no sea usted mismo. Debe ser adquirido interiormente y es gratis para todos los que quieran apropiárselo.

¿Qué extraño miedo es el que penetra en las mentes de los hombres e impide su acceso a este poder secreto interior y que, cuando es reconocido y utilizado, los eleva a grandes alturas de logro? ¿Cómo y por qué la mayoría de la gente se convierte en víctima de un ritmo hipnótico que destruye su capacidad para utilizar el poder secreto de sus propias mentes? ¿Cómo puede interrumpirse ese ritmo?

“¿Cómo puede uno usar ese poder secreto interior?”, preguntará alguno. Veamos cómo otros se han servido de él.

Un clérigo joven llamado Frank Gunsaulus había deseado durante mucho tiempo construir un nuevo tipo de facultad. Sabía exactamente lo que quería, pero la dificultad estaba en el hecho de que para realizarla necesitaba tener un millón de dólares en efectivo.

Se decidió a obtenerlo. La claridad de decisión, basada en la claridad de propósito, constituyó el primer paso de su plan.

Escribió un sermón titulado “Lo que yo haría con un millón de dólares” y anunció en los periódicos que el domingo siguiente por la mañana predicaría sobre ese tema.

Al terminar su plática, un hombre desconocido al que el joven predicador nunca había visto antes, se encaminó al púlpito, extendió su mano y dijo:

- Me ha gustado su sermón y puede venir mañana por la mañana a mi despacho y le daré el millón de dólares que desea.

El hombre era Philip D. Armour, el fundador de la empresa conservera de Armour y Compañía. Su regalo fue el comienzo de la Escuela de Tecnología Armour, una de las grandes escuelas de este país.

Este es el resumen y la síntesis de lo que ocurrió. Lo que pasó en la mente del joven predicador y lo capacitó para ponerse en contacto con el poder secreto que es

accesible mediante la mente del hombre es algo que sólo podemos conjeturar, pero el *modus operandi* por el que aquel poder fue estimulado fue la *fe aplicada*.

Poco después de su nacimiento, Helen Keller fue atacada por una afección física que la privó de la vista, el oído y el habla. Con dos de los más importante de los cinco sentidos físicos apagados para siempre, afrontó la vida con dificultades que la mayoría de la gente no conoce nunca en toda la vida.

Con la ayuda de una solícita mujer que reconocía la existencia de ese poder secreto que viene de dentro, Helen Keller empezó a entrar en contacto con él y a utilizarlo. Sus propias palabras definen una de las condiciones mediante las cuales ese poder queda revelado.

“La fe - dijo Helen Keller -, correctamente entendida, es *activa* y no *pasiva*. La fe pasiva no tiene más fuerza que la vista en un ojo que no mira. La activa no conoce ningún miedo. Niega que Dios haya traicionado a sus criaturas y entregado el mundo a las tinieblas. Niega la desesperación. Reforzado con la fe, el mortal más débil es más poderoso que el desastre.”

La fe, *respaldada por la acción*, fue el instrumento con el que Helen Keller superó su aflicción, de forma que pudo incorporarse a una vida útil.

Una fuente de poder secreto

Repasen las páginas de la historia y observarán que la del desenvolvimiento de la civilización lleva inevitablemente a los trabajos de hombres y mujeres que abrieron la puerta de ese poder secreto interior, con *fe aplicada* como llave maestra. Observen también que los grandes logros siempre nacen de dureza y lucha, y barreras que parecen insuperables; obstáculos que no ceden a nada sino a *una indomable voluntad respaldada por una fe permanente*.

He aquí, en una corta frase, el acceso de mayor importancia que conduce al descubrimiento de la puerta de la mente tras la cual está oculto el poder secreto interior.

Los hombres que penetran en este poder y lo aplican a la solución de problemas personales son llamados a veces “soñadores”. Pero observen ustedes cómo respaldan sus sueños con la acción.

Cuando Henry J. Kaiser estaba construyendo la gran presa Hoover, en Nevada, subarrendó una parte de su trabajo de desbroce a Robert G. Le Tourneau. Durante las primeras semanas todo funcionó sobre ruedas y pareció que iban a ganar mucho dinero.

Luego, como a menudo ocurre en la vida de los hombres, el filón de buena suerte se agotó cuando el equipo tropezó con un profundo estrato de duro granito, cuya existencia no se conocía.

Le Tourneau siguió adelante con su contrato esperando que la capa de dura piedra no sería demasiado gruesa, invirtiendo en la tarea todo cuanto tenía, hasta que se quedó sin dinero.

Mientras tanto, había calculado la profundidad de la piedra utilizando barrenos apropiados y descubrió que era demasiado para él, por lo que, de mala gana, tuvo que reconocer que, temporalmente, estaba vencido.

Sus amigos le rogaron que se declarase en bancarrota para así empezar de nuevo algún otro negocio.

- No - exclamó él -, perdí mi dinero en el suelo y del suelo lo recobraré, y cuando lo haga pagaré mis deudas hasta el último céntimo.

En aquella breve frase, Le Tourneau expresó casi todo lo que es digno de mención que pueda proporcionar cualquier filosofía del éxito. Expresó claridad de propósito y fe en su capacidad de cambiar ese propósito en victoria, a pesar de su gran derrota.

“En la hora de mi más grande fracaso - dijo Le Tourneau -, encontré mi mayor ventaja en un nuevo socio. Metí en el negocio conmigo a este socio. Yo asumía el trabajo físico y mi socio me decía cómo hacerlo. Su nombre es Dios.”

Su Socio lo envió a sitios extraños para encontrar los medios con que empezar de nuevo. Con las varas de las cortinas de su esposa, algunas piezas de partes de automóviles desguazados y la energía suministrada por un motor viejo, construyó su primera raedera de suelos. La cosa funcionaba, pero no era lo bastante grande para justificar su utilización, por lo que Le Tourneau rebuscó en un cementerio de automóviles hasta encontrar piezas mejores y construir una segunda máquina. Esta era mucho mejor que la primera, pero todavía distaba mucho de ser adecuada para usos comerciales.

“¿Qué debo hacer ahora, Socio?”, preguntó Le Tourneau al miembro mayoritario de su empresa.

Y obtuvo la respuesta rápidamente: “Pide prestado el dinero que necesitas y construye una verdadera máquina con materiales nuevos.”

Y eso fue lo que hizo Le Tourneau. Desde aquel momento empezó a cabalgar en el corcel del éxito hacia la fama y la fortuna. Había encontrado aquella “semilla de un beneficio equivalente”, que llegó con su pérdida en Nevada, y la hizo germinar en la flor espléndida del éxito.

Primeramente construyó una fábrica en Peoria, Illinois, donde su equipo de remover suelos se producía en grandes cantidades. Seguidamente construyó otra similar en Toccoa, Georgia. No satisfecho aún, construyó una tercera y amplia en Vicksburgo, Mississippi, y luego otra en Longview, Texas.

Estuve asociado con el señor Le Tourneau durante dieciocho meses, principalmente con el propósito de descubrir por mí mismo qué era lo que le había hecho “dar en el blanco”. No me repugnaba aceptar la explicación del señor Le Tourneau de que su éxito era debido a su asociación con Dios, pero yo quería saber *cómo y cuando* el gran industrial se puso en contacto con su gran socio.

Una noche en el que Le Tourneau y yo regresábamos a Toccoa, en su avión particular, tras unas conversaciones, quedó revelado el secreto que yo había estado buscando. Poco después de que el avión despegase, Le Tourneau se tendió en una litera y a los pocos minutos roncaba profundamente. había pasado una media hora cuando se incorporó sobre el codo, sacó un librito de su bolsillo y escribió varias líneas. Pero lo raro era que mientras tanto, miraba afuera, al espacio, en lugar de mirar el libro de notas.

Esto sucedió en tres distintas ocasiones antes de que el avión llegase a Toccoa. Después que aterrizamos, le pregunté a Le Tourneau si recordaba haber tomados notas en su cuadernillo.

- ¡De ninguna manera! - exclamó Le Tourneau -. ¿Es que he tomado alguna nota?
Sacó el libro del bolsillo, lo miró unos segundos, y exclamó:

- ¡Aquí está! ¡Aquí está! Llevaba esperando esto más de un mes. ¡Aquí está! La información justa que necesitaba para seguir adelante.

Subimos a un coche y nos trasladamos directamente a casa de Le Tourneau. Por el camino no cruzamos ni una palabra.

Sin tener en cuenta lo que uno pueda pensar sobre la afirmación del señor Le Tourneau, de su sociedad con el Creador, dos hechos destacan vigorosamente y no pueden ser desechados por lo que uno crea o deje de creer.

Primeramente fracasó en los negocios y perdió todo su dinero en circunstancias que habrían desalentado a una persona corriente, disuadiéndola de persistir en la misma línea de trabajo.

En segundo lugar organizó su réplica y, a pesar de su falta casi total de estudios profundos, se convirtió en uno de los industriales más ricos y de más éxito de Norteamérica.

En cuanto a *cómo y cuando* Le Tourneau establecía contacto con su socio principal, logré la respuesta que buscaba. El contacto se establecía mediante el subconsciente de Le Tourneau, donde él había bosquejado cuidadosamente un cuadro exacto de lo que quería, respaldándolo con una *fe* absoluta en que lo obtendría a su debido tiempo.

No hay nada nuevo en el sistema. Y puede ser aplicado por cualquiera que haga uso de la claridad de propósito y de la fe, tan intensamente como lo hizo Le Tourneau.

Uno de los rasgos extraños de la “fe, correctamente entendida”, es el de que generalmente aparece a causa de alguna emergencia que obliga a los hombres a mirar más allá del poder del pensamiento ordinario para buscar la solución de sus problemas.

Durante estas emergencias extraemos lo necesario de ese poder secreto interior que no conoce ninguna resistencia lo bastante fuerte para derrotarlo. Un ejemplo de una de estas emergencias fue la que afrontaron los cincuenta y seis hombres que dieron nacimiento a esta nación cuando estamparon sus firmas en la Declaración de Independencia.

Aquella era “fe activa correctamente entendida” porque cada uno de ellos sabía que aquel documento podía convertirse en su propia sentencia de muerte. Afortunadamente, se trocó en una licencia de libertad para todos los humanos que solicitan su protección y bien puede serlo todavía para el mundo entero.

Los beneficios del documento eran proporcionados al riesgo asumido por quienes lo firmaron. Los signatarios comprometieron sus vidas, sus fortunas y sus derechos a la libertad, los mayores privilegios de un pueblo civilizado, e hicieron el compromiso sin reservas mentales.

Una prueba de fe

Aquí, pues, está la sugerencia de una prueba con la que los hombres pueden medir su capacidad de *fe activa*. Para ser cierta, debe estar basada en la voluntad de arriesgar todo lo que exijan las circunstancias: libertad, fortuna material y la vida misma. La fe sin

riesgo es una fe pasiva que, como dijo Helen Keller, “no tiene más fuerza que la vista en unos ojos que no miran”.

Y examinemos las hazañas de algunos de los grandes dirigentes que vinieron después de los signatarios de la Declaración de Independencia, porque también la de ellos fue una fe activa, también ellos descubrieron ese poder secreto interior, extrajeron de él lo que necesitaban, lo aplicaron, y convirtieron un vasto espacio salvaje en la “cuna de la democracia”.

Hombres como James Hill, que expandió las fronteras del Oeste e hizo accesibles los océanos Atlántico y Pacífico mediante un gran sistema ferroviario transcontinental.

Y Lee De Forest, que perfeccionó los medios mecánicos por los cuales la ilimitada fuerza del éter ha sido domada y hecha servir como medio de comunicación instantánea entre los pueblos del mundo a través de la radio.

Y Thomas A. Edison, que hizo avanzar la civilización millares de años con el perfeccionamiento de la lámpara eléctrica incandescente, el gramófono, el cine y un cúmulo de otras invenciones útiles que alivian las cargas de la humanidad y aumentan su placer y su educación.

Estos y otros de su tipo fueron hombres de *fe activa*. Algunas veces los llamamos “genios”, pero ellos negaron tener derecho a ese honor, porque reconocieron que sus logros llegaron como resultado de ese poder secreto interior que es accesible a todo el que quiera asirlo y usarlo.

Nosotros conocemos los logros de estos grandes dirigentes, las reglas de su jefatura; nos damos cuenta de la naturaleza y el alcance de las bendiciones que sus trabajos han conferido al pueblo de esta nación, y hemos preservado para ese pueblo la filosofía del logro individual mediante la cual tales hombres ayudaron a hacer de este país el más rico y libre del mundo.

pero, desgraciadamente, no todos nosotros reconocemos las dificultades con que trabajaron, los obstáculos que tuvieron que vencer y el espíritu de *fe activa* con que realizaron su labor.

Pero de esto podemos estar seguros: *Sus logros estuvieron en proporción exacta con las emergencias que hubieron de superar.*

Se encontraron con la oposición de aquellos que estaban destinados a beneficiarse más de sus luchas; gente que, a causa de la falta de *fe activa*, siempre mira con escepticismo y duda lo que es nuevo e insólito.

Las emergencias de la vida a menudo llevan a los hombres a encrucijadas donde se ven obligados a elegir su dirección; en ellas hay un camino marcado con la fe y otro con el miedo.

¿Qué es lo que hace que la gran mayoría elija el camino del miedo? La elección depende de la propia *actitud mental*.

El hombre que toma el camino de la fe es el que ha acondicionado su mente para creer; lo ha hecho poco a poco, con rápidas y valerosas decisiones en los detalles de sus experiencias diarias. El que toma el camino del miedo lo hace así porque ha descuidado acondicionar su mente para que sea positiva.

En Washington un hombre se sienta en una silla de ruedas con una escudilla de metal y un mazo de lápices en las manos, ganando cantidades exiguas para subsistir mediante la limosna. La *excusa* de su mendicidad es que perdió el uso de las piernas

debido a la parálisis infantil. Su cerebro no quedó afectado, está fuerte y sano. Pero su elección lo llevó a aceptar el camino del miedo cuando la temida enfermedad se abatió por la falta de uso.

En otra parte de la misma ciudad había otro hombre que fue afligido por la misma desgracia. También él había perdido el uso de sus piernas, pero su reacción ante aquella pérdida había sido diferente. Cuando llegó a la encrucijada en que se vio obligado a hacer una elección, escogió el camino de la fe que le condujo derecho a la Casa Blanca y a la más alta posición dentro del conjunto del pueblo norteamericano.

Lo que perdió por la incapacidad de sus miembros lo ganó en el uso de su cerebro y de su voluntad, y tiene caracteres de leyenda el hecho de que su afección física no le impidió en modo alguno ser uno de los hombre más activos que ocupara nunca el cargo de presidente.

La diferencia en las categorías de estos dos hombres era muy grande. Pero que nadie se engañe en cuanto a la causa de esta diferencia, porque es enteramente una diferencia de *actitudes mentales*. Un hombre escogió como guía suyo al miedo. El otro escogió la fe.

Y cuando llegamos a las circunstancias que elevan a algunos hombres a altas situaciones en la vida y condenan a otros a penuria y necesidad, lo más probable es que sus posiciones tan ampliamente separadas reflejen sus respectivas actitudes mentales. El hombre de elevadas miras elige el elevado camino de la fe, el hombre de espíritu mediocre elige el mediocre camino del miedo; la educación, la experiencia y la habilidad personal son cuestiones de importancia secundaria.

Cuando el maestro de Thomas A. Edison lo envió a casa, al final de los tres primeros meses con una nota para sus padres en la que decía que el niño tenía una mente “huera” y no podía aprender nada, Edison pudo haber tenido la mejor de las excusas para convertirse en un marginado, en un inútil, en un “don nadie”, y eso es precisamente lo que se dedicó a ser durante algún tiempo. Ejerció tareas extrañas, vendió periódicos, comerció con trastos y productos químicos hasta llegar a convertirse en lo que comúnmente se conoce con la designación de “aprendiz de mucho y maestro de nada”.

Luego algo ocurrió en la mente de Thomas A. Edison que estaba destinado a hacer su nombre inmortal. Mediante algún extraño proceso que nunca reveló del todo al mundo, descubrió aquel poder secreto interior, tomó posesión de él, lo organizó y he aquí que en lugar de ser un individuo de cerebro “huero” se convirtió en el genio más relevante de la invención.

Y ahora, dondequiera que vemos una luz eléctrica u oímos un gramófono o vemos una película, deberíamos acordarnos de que estamos observando el producto de ese poder secreto interior que es accesible para todos nosotros como lo fue para el gran Edison, y sentirnos profundamente avergonzados si, por descuido o indiferencia, no hacemos un uso apropiado de él.

El poder interior

Uno de los rasgos extraños de este poder secreto es que ayuda a los hombres a obtener cualquier cosa en la que ponen su corazón, lo que no es sino otra manera de decir que lleva a la realidad nuestros pensamientos dominantes.

En la pequeña ciudad de Tyler, Texas, un muchacho que aún no había cumplido los veinte años entró en una tienda donde algunos haraganes estaban sentados junto a una estufa. Uno de los hombres miró al muchacho, le sonrió ampliamente y dijo:

- Oye, pequeño, ¿que vas a ser cuando seas un hombre?

- Voy a decírselo - contestó el muchacho -. Seré el mejor abogado del mundo, si es eso lo que desea saber.

Los haraganes se desternillaron de risa. El muchacho hizo sus compras y salió calladamente de la tienda.

Posteriormente, cuando aquellos perezosos volvieron a reír, fue de un modo muy diferente, porque el muchacho se había convertido en una autoridad reconocida en el mundo legal y su pericia era tan grande, que ganaba más que el presidente de Estados Unidos.

Se llamaba Martin W. Littleton. También él descubrió el poder secreto dentro de su propia mente, y ese poder lo capacitó para ser él quien fijara su propio precio por sus servicios y quien lo obtuviera.

Por lo que respecta al conocimiento del Derecho, hay miles de abogados que quizá son tan hábiles con las leyes como Martin W. Littleton, pero pocos de ellos ganan más que para ir malviviendo con su profesión, porque no han descubierto que hay algo que proporciona el éxito en la abogacía que no se enseña en las facultades de Derecho.

El ejemplo podría extenderse hasta abarcar todas las profesiones y empresas humanas. En cualquier profesión hay unos pocos que se elevan hasta la cumbre, en tanto que alrededor de ellos hay otros que nunca van más allá de la mediocridad.

A los que triunfan se les llama usualmente “afortunados”. Desde luego, lo son. Pero entérese de los hechos y descubrirán que tal “fortuna” consiste en ese poder secreto interior que ellos han aplicado mediante una *actitud mental positiva*; la resolución de seguir el camino de la fe en lugar del camino del miedo y la autolimitación.

El poder que viene de dentro no reconoce que existan barreras permanentes.

Convierte la derrota en un desafío que impulsa a un esfuerzo mayor.

Aparta las limitaciones que se impone uno mismo, tales como el miedo y la duda.

Y sobre todas las demás cosas, hace factible que ninguna marca negra en la hoja de servicios de cualquier hombre lo sea tanto que no se la pueda borrar.

Si cada día es afrontado mediante el poder interior, cada día hace surgir una oportunidad recién nacida para el logro individual y no se necesita en modo alguno soportar la carga de los fracasos de ayer.

Ese poder no favorece a ninguna raza ni a ningún credo y no está limitado por ninguna especie de consistencia arbitraria que obligue al hombre a permanecer en la pobreza porque nació en ella.

Es el único medio con el cual los efectos de la fuerza cósmica de la costumbre pueden cambiarse instantáneamente de una aplicación negativa a una positiva.

No reconoce ningún precedente, no sigue reglas duras y rápidas y hace reyes de estirpe regia a los hombres más humildes, a voluntad de ellos.

Ofrece la sola y única grandiosa carretera general hacia la independencia personal y la libertad.

Restaura la salud cuando fracasa todo lo demás, en abierto desafío a todas las reglas de la moderna ciencia médica.

Cura las heridas de la pena y del desengaño cualquiera que sea su causa.

Trasciende toda la experiencia humana, toda la educación, todos los conocimientos accesibles a la humanidad.

Y su único precio fijo es el de una fe que no flaquea, una fe activa aplicada.

El poeta escribió inspiradamente:

“¿No es extraño que príncipes y reyes
y payasos que dan volteretas en pistas cubiertas de serrín;
y gentes vulgares como usted y yo,
seamos todos constructores de eternidad?
A cada uno le dan un libro de reglas,
un bloque de piedra y una bolsa de herramientas;
y cada uno tiene que dar forma antes de que haya transcurrido el tiempo,
a un obstáculo o a un escalón.”

Busque hasta que encuentre el punto de aproximación a ese poder secreto interior, y cuando lo haya encontrado, habrá descubierto su verdadero ser, ese “otro yo” que utiliza sabiamente cada experiencia de la vida.

Luego, cuando construya una ratonera mejor o escriba un libro superior al anterior, o predique un sermón más lleno de aciertos que sus precedentes, el mundo desbrozará el camino hasta su puerta, reconocerá sus méritos y lo recompensará sin importarle quién es usted o cuáles han sido la naturaleza y el alcance de sus errores en el pasado.

¿Qué importa que fracasara usted anteriormente?

Así les pasó, una y otra vez, a todos los hombres a los que hoy reconocemos como triunfadores. Todos tropezaron con el fracaso de una manera u otra, pero no lo llamaron con ese nombre; lo llamaron *derrota temporal*.

Con la ayuda de la luz que brilla desde dentro, todos los hombres verdaderamente grandes han reconocido la derrota temporal como exactamente lo que es: *un desafío para un esfuerzo mayor respaldado por una fe mayor*.

Cualquiera puede abandonar cuando el camino es difícil.

Cualquiera puede sentir lástima de sí mismo cuando lo abrumba la derrota temporal, pero la autocompasión no formaba parte del carácter de los hombres a quienes el mundo ha reconocido como grandes.

El acceso a ese poder al que tantas veces aludimos, no puede hacerse por medio de la lástima a uno mismo, el miedo y la timidez, la envidia y el odio. Ni puede tampoco hacerse mediante la avaricia y la avidez.

No; su “otro yo” no paga tributo alguno a ninguna de estas cualidades negativas. Se manifiesta sólo mediante la mente que ha quedado limpia de todas las actitudes negativas. *Prospera en la que está guiada por la fe*.

Empinándose desde el fracaso

Lee Braxton, de Whiteville, Carolina del Norte, reconoce que se familiarizó con la pobreza muy pronto en la vida y sólo merced a una dura lucha consiguió llegar al grado sexto en la escuela.

Era el décimo hijo en una familia de doce y se vio obligado a empezar a ganarse la vida a una edad muy temprana. Su padre era un herrero de pueblo. El niño limpió zapatos, hizo de mandadero, vendió periódicos, trabajó en una fábrica de medias, lavó automóviles, sirvió como ayudante de mecánico y se esforzó en convertirse en el dependiente principal de una tienda.

Luchó duramente por cada pulgada de terreno que avanzó hasta que por fin se casó, poseyó una casa propia y tuvo ingresos suficientes para proporcionarse una vida modesta para él y su familia.

Luego, la desgracia le golpeó rudamente. Vio cortados esos ingresos, y su casa fue puesta en venta para pagar una hipoteca. Perdió todo lo que tenía, excepto la más importante de sus dotes: su voluntad de empezar de nuevo y su fe en su capacidad para convertir su desgracia en una ventaja.

Empezó en seguida a buscar esa “semilla de un beneficio equivalente” que viene con cada derrota temporal y la encontró en *Piense y hágase rico*. Alguien le dio un ejemplar de este libro. Cuando lo hubo acabado, había formado un plan para rehacerse e inmediatamente empezó a ponerlo en marcha. Su actitud mental había cambiado de negativa a positiva.

Por las páginas de aquel libro, Lee Braxton fue presentado a la más importante persona viviente: su “otro yo”.

El yo que él no había reconocido anteriormente. El yo que reconocía la derrota temporal, pero nunca el fracaso.

A partir del día de este descubrimiento, todo lo que Lee Braxton tocaba se convertía en oro o en algo más hermoso aún. Organizó el primer Banco nacional de Whiteville y se convirtió en su primer presidente. Después fomentó y construyó el hotel más hermoso del lugar, una estructura moderna que enorgullecería a cualquier ciudad. Organizó una compañía para la financiación de automóviles y otra para vender y distribuir repuestos destinados a ellos, así como una agencia de ventas de coches. Luego planeó e impulsó una tienda de instrumentos de música al detall y construyó y pagó una de las mejores casas de la ciudad.

La gente de Whiteville lo eligió alcalde y se dijo que apenas había un sólo negocio o profesión en la ciudad que no hubiese beneficiado de alguna forma de su influencia y operaciones mercantiles.

Su “barco de la fortuna” navegaba con tanta regularidad, que Braxton formó el propósito de acumular todo el dinero que necesitaba y retirarse de los negocios cuando alcanzase la edad de cincuenta años. Lo hizo a la edad de cuarenta y cuatro; vendió todos sus intereses comerciales y empezó a prestar servicios gratis a un evangelista muy conocido, en calidad de director de radio y televisión. En muy corto tiempo había

conseguido que el programa diario se transmitiera por centenares de emisoras de radio y televisión en casi todo Estados Unidos.

A pesar del indudable valor del libro *Piense y hágase rico*, parece leal mencionar que Lee Braxton tenía los elementos esenciales del éxito antes de haberlo leído, lo mismo que usted y cualquier lector de esta historia los tienen en la proporción y naturaleza que deseen.

El libro apartó su mente de su desgracia y dio una oportunidad a Lee para revelar las riquezas ocultas que poseía en el poder de su propia mente. Un poder que puede ser transmutado en cualquier cosa material que uno desee. El se informó de la existencia de esta fuerza irresistible que moraba dentro de su cerebro. Y Lee Braxton reconoció la existencia de este poder, lo abrazó y lo dirigió hacia fines de su propia elección.

Y esto se encuentra en cualquier historia de éxito.

Cuando la AMP (actitud mental positiva) empuña el timón, el triunfo está justamente al doblar la esquina, y la derrota no es más que una experiencia en la que uno puede encontrar motivo para un esfuerzo mayor. Lee Braxton aprendió esa verdad, se aprovechó de ella, se colocó en una posición desde la que pudo decir verídicamente: “No hay ninguna cosa material bajo el sol que yo desee y no pueda adquirir”.

Obligó a la vida a que le pagase en las condiciones impuestas por él, se comprometió en la clase de trabajo que más le gustaba y halló la paz mental.

No es una nueva filosofía del logro lo que le mundo necesita, sino una exposición de los viejos y probados principios que conducen indefectiblemente al descubrimiento de ese poder interior que “mueve las montañas”.

El, que ha hecho avanzar a grandes dirigentes en todos los campos de la vida y en todas las generaciones, sigue siendo accesible. Hombres de visión y fe, que han hecho retroceder las fronteras de la ignorancia, de la superstición y del miedo han dado al mundo todo lo que conocemos como civilización.

Ese poder no está arropado en ningún misterio ni lleva a cabo milagros, pero funciona mediante las acciones diarias de los hombres y se refleja en cualquier forma de servicio prestado en beneficio del género humano.

Se le designa con miles de nombres, pero su naturaleza nunca cambia, sin que importe el nombre por el que se le conozca.

Trabaja exclusivamente a través de un medio, que es el de la mente.

Se expresa en pensamientos, ideas, planes y propósitos de los hombres, y la cosa más grandiosa que se puede decir de él es que es *tan libre como el aire que respiramos y tan abundante como la infinitud del universo*.

IX

**LA LEY DE LA FUERZA CÓSMICA
DE LA COSTUMBRE**

*La costumbre es un cable; le entretejemos un hilo cada día,
y al final no podemos romperlo.*

Horace Mann

Así, pues, llegamos ahora al análisis de la mayor de todas las leyes de la naturaleza, la de la fuerza cósmica de la costumbre.

Descrita brevemente, esta ley es el método de la naturaleza de dar fijeza a todas las costumbres, de forma que sigan automáticamente, una vez puestas en movimiento, tanto las de los hombres como las del universo.

Todo ser humano está donde está y es lo que es a causa de sus establecidas costumbres de pensamientos y acciones. El propósito de toda esta filosofía es ayudar al individuo a la formación de la clase de hábitos que lo trasladarán desde donde está adonde desea estar en la vida.

Cualquier científico, y muchos profanos, saben que la naturaleza mantiene un perfecto equilibrio entre todos los elementos de materia y energía del universo; que el universo entero está accionado por un inexorable sistema de orden y costumbres que nunca varían, y que no puede ser alterado por ninguna forma de empeño humano; que las cinco realidades conocidas de ese universo son: tiempo, espacio, energía, materia e inteligencia, las cuales modelan a todas las demás realidades conocidas en orden y sistemas basados sobre *costumbres fijas*.

Estos son los bloques de construcción de la Naturaleza con que ella crea un grano de arena o las mayores estrellas que flotan a través del espacio, y cualquier otra cosa conocida del hombre o que la mente del hombre pueda concebir.

Estas son las realidades que se conocen, pero no todo el mundo ha tenido tiempo o interés para comprobar que la fuerza cósmica de la costumbre es la aplicación particular de la energía con que la naturaleza mantiene las relaciones entre los átomos de materia, las estrellas y los planetas en su incesante movimiento hacia algún destino desconocido, las estaciones del año, la noche y el día, la enfermedad y la salud, la vida y la muerte. La fuerza cósmica de la costumbre es el medio por el cual todos los hábitos y relaciones humanos se mantienen en diversos grados de permanencia, y también el medio a través del cual el pensamiento es traspasado a su equivalente físico en respuesta a los deseos propósitos de los individuos.

Pero éstas son verdades capaces de prueba, y uno puede anotar destacada y jubilosamente aquella hora sagrada en la que descubre la inexorable verdad de que el hombre es sólo un instrumento a través del cual poderes más alto que los suyos se proyectan. Toda esta filosofía está destinada a conducirlo a este importante descubrimiento y a capacitarlo para hacer uso del conocimiento que revela, *colocándolo en armonía con las fuerzas invisibles del universo que pueden llevarlo inevitablemente al borde del éxito del gran río de la vida*.

La hora de este descubrimiento lo situará al alcance fácil de “La clave de todas las riquezas”.

La fuerza cósmica de la costumbre es el controlador de la Naturaleza mediante el cual todas las demás leyes naturales están coordinadas, organizadas y activadas con orden y sistema. Por tanto, es la mayor de todas las leyes naturales.

Vemos que las estrellas y los planetas se mueven con una precisión tal que los astrónomos predicen su situación exacta y las relaciones de unos con otros con varios años de anticipación.

Vemos también que las estaciones del año se suceden con la regularidad de un reloj.

Sabemos que un roble brota de una bellota, y un pino de la semilla de su antecesor; que una bellota nunca comete un error y produce un pino, ni la semilla de un pino produce un roble. Que nunca se ha producido nada que no tenga su antecedente en algo similar, que la Naturaleza y el propósito de los propios pensamientos originan frutos según su clase, con la misma certeza con que el fuego produce humo.

Merced a la fuerza cósmica de la costumbre, cada cosa viviente se ve obligada a intervenir y a convertirse en una parte de las influencias ambientales en que vive y se mueve. Así, es claramente evidente que el éxito atrae más éxitos y que el fracaso atrae más fracasos: una verdad que hace mucho tiempo es conocida de los hombres, aunque sólo pocos han comprendido la razón de este extraño fenómeno.

Es sabido también que la persona que ha sido un fracaso puede convertirse en un éxito muy relevante por estrecha asociación con aquellos que piensan y actúan en términos de éxito, pero no todo el mundo sabe que esto es verdad, porque la ley de la fuerza cósmica de la costumbre transmite la “conciencia de éxito” desde la mente del hombre triunfante a la del que no lo es, si está estrechamente relacionado con él en los asuntos diarios de la vida.

Siempre que dos mentes cualesquiera se ponen en contacto, nace de él una tercera mente, modelada según *la más fuerte* de las dos. Muchos hombres que han triunfado reconocen esta verdad y confiesan francamente que su éxito empezó con su estrecha asociación con alguna persona cuya actitud mental positiva se apropiaron ellos, consciente o inconscientemente.

La fuerza cósmica de la costumbre es silenciosa, invisible e imperceptible para cualquiera de los cinco sentidos físicos. Por esto no ha sido más ampliamente reconocida, ya que la mayoría de los hombres no intenta comprender las fuerzas intangibles de la Naturaleza, ni se interesa por principios abstractos. Sin embargo, estas fuerzas intangibles y estas abstracciones representan los verdaderos poderes del universo y son la fuente donde se derivan la tangibilidad y la concreción.

Comprenda el principio funcional de la fuerza cósmica de la costumbre y no encontrará dificultad ninguna para interpretar el ensayo de Emerson sobre la compensación, porque cuando lo escribió rozaba con los dedos esa ley.

Y también Isaac Newton estuvo igualmente cerca del completo reconocimiento de ella cuando hizo su descubrimiento de la ley de la gravitación. Si hubiese recorrido nada más que una breve distancia más allá de donde acababa su descubrimiento podría haber ayudado a revelar la misma ley que sostiene a nuestra pequeña Tierra en el espacio y la relaciona sistemáticamente con todos los demás planetas a la vez en el tiempo y en el

espacio; la misma que relaciona a los seres humanos entre sí y a cada individuo consigo mismo por medio de sus *hábitos de pensamiento*.

El término “fuerza de la costumbre” se explica por sí mismo. Trabaja mediante hábitos establecidos. Y toda cosa viviente por debajo de la inteligencia del hombre, vive, se reproduce y cumple su misión terrenal en respuesta directa al poder la fuerza cósmica de la costumbre mediante lo que llamamos “instinto”.

Sólo al hombre le ha sido dado el privilegio de elección en relación con sus costumbres de vida, y éstas puede fijarlas con los modelos de sus pensamientos: el solo y único privilegio sobre el cual se le ha dado a cualquier individuo un completo derecho de control.

El hombre puede pensar en términos de limitaciones autoimpuestas de miedo, duda envidia, codicia y pobreza, y la fuerza cósmica de la costumbre cambiará estos pensamientos en su equivalente material. O puede pensar en términos de opulencia y plenitud y esta misma ley expresará sus pensamientos en su contrapartida física.

De esta manera puede controlar su destino terrenal hasta un grado asombroso, simplemente ejercitando su privilegio de dar forma a sus propios pensamientos. Pero una vez que éstos han sido formados en modelos definidos, son recogidos por la ley tantas veces repetida, y convertidos en hábitos permanentes que continuarán siéndolo, a menos que sean sustituidos por modelos de pensamientos *distintos y más fuertes*.

Ahora llegamos a la consideración de otra de las más profundas de todas las verdades; la de que la mayoría de los hombres que llegan a las altas cimas del éxito raramente lo hacen mientras no han sufrido ninguna tragedia o contrariedad que repercutió profundamente en sus almas y los redujo a esa circunstancia de la vida que los hombres llaman “fracaso”.

La razón de este extraño fenómeno es reconocida fácilmente por aquellos que comprenden la ley de la fuerza cósmica de la costumbre, porque consiste en el hecho de que estos desastres y tragedias de la vida sirven para romper hábitos establecidos del hombre que han terminado por llevarlo al inevitable resultado del fracaso, y así le permiten formular otros nuevos y mejores.

La guerra dentro del yo

Las guerras se producen por ajustes defectuosos en las relaciones de los hombres. Estos son el resultado de pensamientos negativos que han crecido hasta asumir *proporciones masivas*. El espíritu de cualquier nación no es más que la suma total de los hábitos dominantes de pensamiento de sus ciudadanos.

Y lo mismo es verdad en los individuos, porque también el espíritu individual está determinado por los hábitos dominantes de pensamiento. La mayoría de los seres humanos están en guerra, de una manera u otra, a lo largo de toda su vida. Lo están con sus propios pensamientos y emociones contrapuestas, en sus relaciones familiares y en sus relaciones profesionales y sociales.

Reconozca esta verdad y comprenderá el verdadero poder y los beneficios que son accesibles a los que viven conforme a la regla de oro, porque ella *lo salvará de los conflictos de la guerra personal*.

Si también reconoce esto, comprenderá igualmente los beneficios de un propósito definido más importante, pues una vez que ese propósito se ha fijado en la conciencia, por los hábitos del pensamiento será recogido por la fuerza cósmica de la costumbre y llevado a su conclusión lógica por *cualquier medio práctico accesible*.

La fuerza cósmica de la costumbre no sugiere a un individuo lo que debe desear ni si sus hábitos de pensamiento deben ser positivos o negativos, pero actúa sobre todos ellos cristalizándolos en diversos grados de permanencia y trocándolos en el equivalente físico de los mismos, mediante la inspirada motivación a la acción.

La misma regla se aplica al individuo que piensa en enfermedades y habla de ellas. Al principio lo consideran un hipocondríaco, alguien que sufre una enfermedad imaginaria, pero cuando el hábito se mantiene, la enfermedad así pensada o una muy parecida, no tarda en presentarse. La fuerza cósmica de la costumbre se encarga de eso. Porque es verdad que cualquier pensamiento mantenido en la mente empieza inmediatamente a manifestarse en su equivalencia física por cualquier medio práctico accesible.

Es un triste comentario sobre la inteligencia de la gente observar más de tres cuartas partes de ella, que tiene los beneficios completos de un gran país como el nuestro, ha de recorrer todo el camino de la vida en situación de pobreza y necesidad, pero la razón no es difícil de entender si uno reconoce el principio funcional de la fuerza cósmica de la costumbre.

La pobreza es el resultado directo de una “conciencia de pobreza” que procede de pensar en términos de pobreza, teniéndola y hablando constantemente de ella.

Si desea opulencia, dé órdenes a su subconsciente para que la produzca, desarrollando así una “conciencia de prosperidad”, y verá cuán rápidamente mejoran sus condiciones económicas.

Primero viene la “conciencia” de lo que usted desea; luego sigue la manifestación física o mental de sus deseos. La “conciencia” es su responsabilidad. Es algo que debe crear con sus pensamientos diarios o por la meditación, si prefiere dar a conocer sus deseos de esta manera. Haciéndolo así, puede aliarse nada menos que con el poder del Creador de todas las cosas.

“He llegado a la conclusión - dijo un gran filósofo - de que la aceptación de la pobreza o la aceptación de la mala salud es una abierta confesión de falta de fe.”

Se nos llena la boca haciendo proclamaciones de fe, pero nuestras acciones contradicen nuestras palabras. La fe es un estado de ánimo que sólo mediante acciones puede convertirse en permanencia. La creencia sola no basta, porque, como dijo el apóstol: “La fe sin obras es cosa muerta”.

La ley de la fuerza cósmica de la costumbre es creación propia de la naturaleza. Es el único principio universal mediante el cual el orden y el sistema y la armonía son llevados a cabo en toda operación del universo, desde la mayor estrella que cuelga en los cielos hasta los más pequeños átomos de materia.

Es un poder igualmente accesible a los débiles y a los fuertes, a los ricos y a los pobres, a los enfermos y a los sanos. Proporciona la solución de todos los problemas humanos.

El propósito más importante de los diecisiete principios de esta filosofía es el de ayudar al individuo a adaptarse al poder de la fuerza cósmica de la costumbre mediante la autodisciplina en conexión con la formación de sus hábitos de pensamiento.

Diecisiete elementos de “la clave”

Hagamos ahora un breve repaso de estos principios para comprender sus relaciones con la fuerza cósmica de que hablamos. Observemos que están tan relacionados, que se funden entre sí y forman la “clave” que abre las puertas a la solución de todos los problemas.

El análisis empieza con el primer principio de la filosofía:

LA COSTUMBRE DE RECORRER EL KILÓMETRO EXTRA

A este principio se le da el primer puesto, porque ayuda a acondicionar la mente para la prestación de servicios útiles, y prepara así el camino para la:

CLARIDAD DE PROPÓSITO

Con la ayuda de este segundo principio se puede dar una dirección organizada al *recorrer el kilómetro extra* y asegurarse de que lleva en dirección a su propósito más importante y de que se hace acumulativo en sus efectos. Estos dos principios solos llevarán a cualquiera muy lejos por la escala del logro, pero los que aspiran a metas más de la vida necesitarán mucha ayuda en el camino, y esta ayuda se consigue mediante:

LA MENTE MAGISTRAL

Merced a la aplicación de este tercer principio, se empieza a experimentar un nuevo y mayor sentimiento de poder que no es accesible a la mente individual, ya que subsana las deficiencias personales propias y le suministra, cuando es necesario, determinada parte del *conocimiento combinado del género humano*, que se ha ido acumulando a lo largo de las épocas. Pero este sentimiento no será completo mientras uno no adquiera el arte de recibir guía, lo cual obtendrá con la:

FE APLICADA

Aquí, el individuo empieza a sintonizar con los poderes de la Inteligencia Infinita, lo que constituye un beneficio que sólo es accesible a la persona que ha acondicionado su intelecto para recibirlo. Aquí se empieza a tomar posesión completa de la propia mente dominado todos sus temores, preocupaciones y dudas, reconociendo su unidad con la fuente de todo poder.

Estos cuatro principios han sido llamados, con justicia, los “Cuatro Grandes” porque son capaces de suministrar más poder del que necesita el hombre corriente para llegar a las grandes alturas del logro personal. Pero son adecuados solamente para

escasos hombres que tienen otras cualidades necesarias para el éxito, como las que son suministradas por el quinto principio.

PERSONALIDAD AGRADABLE

El poseerla capacita a un hombre para venderse a sí mismo y vender sus ideas a otros. De aquí que resulte un elemento esencial para todos los que desean convertirse en la influencia-guía, en una alianza de mente magistral. Pero observen con cuidado cuán claramente los cuatro principios anteriores tienden a darle una personalidad agradable. Estos cinco principios son capaces de suministrarle un magnífico poder personal, pero no suficiente como para asegurarlo contra la derrota, porque la derrota es una circunstancia que todo hombre encuentra muchas veces en su vida; de aquí la necesidad de comprender y aplicar el sexto principio.

COSTUMBRE DE APRENDER DE LA DERROTA

Adviertan ustedes que este principio empieza con la palabra “costumbre”, lo que significa que debe ser aceptado y aplicado como tal en todas las circunstancias de fracaso. En él puede encontrarse esperanza suficiente para inspirar a un hombre a realizar un nuevo intento cuando sus planes naufragan, cosa que probablemente sucederá una vez u otra.

Observen lo mucho que la fuente del poder personal ha aumentado mediante la aplicación de estos seis principios. El individuo ha descubierto adónde va en la vida; ha adquirido la cooperación amistosa de todos aquellos cuyos servicios necesita para ayudarlo a alcanzar la meta; se ha hecho él mismo agradable, asegurándose así la continua cooperación de otros; ha conseguido el arte de extraer poder de la fuente de la Inteligencia Infinita y de expresarlo mediante la fe aplicada; y ha aprendido a hacer peldaños de los obstáculos de la derrota personal. A pesar de todas estas ventajas, sin embargo, el hombre cuyo propósito definido más importante le lleva en dirección a las altas esferas del logro personal llegará muchas veces a un punto en su carrera en que necesitará los beneficios del séptimo principio.

VISIÓN CREADORA

Este principio capacita para mirar el futuro y juzgarlo por comparación con el pasado, y para construir nuevos y mejores planes que le permitan alcanzar sus esperanzas y miras mediante el trabajo de su imaginación. Y aquí, por primera vez quizá, un hombre descubrirá su sexto sentido y empezará a extraer de él el conocimiento que no es accesible mediante las fuentes organizadas de la experiencia humana y del conocimiento acumulado. pero con objeto de asegurarse de que hace uso práctico de este beneficio, debe abrazar y aplicar el octavo principio.

INICIATIVA PERSONAL

Este es el que pone en marcha la acción y continúa moviéndola hacia fines definidos. Asegura a uno contra los hábitos destructivos de disipación, indiferencia y pereza. Una aproximada evolución de su importancia puede tenerse reconociendo que es el “productor de hábitos” en conexión con los siete principios precedentes, porque es obvio que la aplicación de ninguno de ellos puede convertirse en un *hábito*, excepto con la aplicación de la iniciativa personal. La importancia de este principio se valora, además, por el reconocimiento de que es el único medio por el cual un hombre ejerce control total sobre la única cosa que el Creador le ha dejado controlar: *el poder de sus propios pensamientos*.

Estos no se organizan y dirigen ellos mismos. Necesitan guía, inspiración y ayuda, que sólo pueden ser dadas por la iniciativa personal.

Pero éstas algunas veces está mal encaminada. Por eso necesita la guía complementaria que es obtenible mediante el noveno principio.

PENSAMIENTO EXACTO

El pensamiento exacto no sólo asegura contra la dirección errónea de la iniciativa personal, sino también contra los errores de juicio, las conjeturas y las decisiones prematuras. También protege contra la influencia de sus propias *emociones no confiables*, modificándolas mediante el poder de la razón comúnmente conocido como la “cabeza”.

Aquí, el individuo que ha dominado estos nueve principios se encontrará en posesión de un enorme poder, pero él puede ser peligroso, y lo es a menudo, si no está controlado y dirigido mediante la aplicación del décimo principio.

AUTODISCIPLINA

La autodisciplina no puede obtenerse con sólo pedirla ni adquirirse rápidamente. Es el producto de hábitos cuidadosamente establecidos y mantenidos que en muchos casos sólo pueden conocerse tras largos años de penoso esfuerzo. Así hemos llegado al punto en que el poder de la voluntad debe entrar en acción, *porque la autodisciplina es solamente un producto de la voluntad*.

Innumerables hombres se han encumbrado hasta un gran poder por la aplicación de los nueve principios precedentes, sólo para encontrarse con el desastre o llevar a otros a la derrota por su falta de autodisciplina en la utilización de ese poder.

Este principios, cuando es dominado y aplicado, le da un control completo sobre su mayor enemigo: él mismo.

La autodisciplina empieza con la aplicación del principio undécimo.

CONCENTRACIÓN DE ESFUERZOS

El poder de la concentración es también un producto de la voluntad. Está tan estrechamente relacionado con la autodisciplina, que a los dos se les ha llamado los “hermanos gemelos” de esta filosofía. La concentración salva de la disipación de energías y ayuda a mantener la mente enfocada sobre el objeto de su propósito definido más importantes hasta que ha sido recogido por el subconsciente y allí está lista para su expresión en su equivalencia física por medio de la ley de la fuerza cósmica de la costumbre. Es el visor de la imaginación a través del cual el contorno detallado de los propósitos y objetivos queda registrado en el subconsciente; de aquí que sea indispensable.

Ahora observen de nuevo y vean cuán grandemente ha crecido el poder personal propio por la aplicación de estos once principios. pero no siquiera éstos son suficientes para todas las circunstancias de la vida, porque hay veces en que se ha de tener la cooperación amistosa de mucha gente, tales como parroquianos en los negocios, o clientes en una profesión, o votos en una elección para la administración pública, todo lo cual se obtiene mediante la aplicación del principio duodécimo.

COOPERACIÓN

La cooperación difiere del principio de la mente magistral en que su objeto es una relación humana que puede tenerse sin una alianza definida con otros, basada en una completa fusión de las mentes para la consecución de un propósito definido.

Sin esa cooperación, no se puede alcanzar éxito en las esferas superiores del logro personal, por lo que es el medio de mayor valor por el cual aumentar el espacio que ocupa en las mentes de otros, lo que a veces se conoce con el término de “benevolencia”. La cooperación amistosa convierte a parroquianos eventuales del comerciante en compradores repetidos de sus mercancías, y asegura al hombre profesional una continuidad de patronazgo de los clientes. De aquí que sea un principio que encaja claramente en la filosofía de los que triunfan, sin que importe la ocupación que tengan.

La cooperación se obtiene más libre y voluntariamente con la aplicación del principio decimotercero.

ENTUSIASMO

El entusiasmo es un estado mental contagioso que no sólo ayuda a obtener la cooperación de otros, sino, lo que es más importante, inspira al individuo para extraer y usar el poder de su propia imaginación. Inspira también la acción en la expresión de la iniciativa personal y lleva al hábito de la concentración de esfuerzos. Además, es una de las cualidades de mayor importancia en una personalidad agradable y hace fácil la aplicación del principio de *recorrer el kilómetro extra*. Aparte de todos estos beneficios, da fuerza y convicción a la palabra hablada.

El entusiasmo es un producto del *motivo*, pero resulta de difícil mantenimiento sin la ayuda del principio decimocuarto.

EL HABITO DE LA SALUD

Una robusta salud física proporciona un adecuado estado mental; de ahí que sea esencial para el éxito perdurable, admitiendo que la palabra “éxito” debe abarcar todos los requisitos de la felicidad.

Aquí, de nuevo, la palabra “hábito” cobra preeminencia, porque un normal y pletórico estado físico comienza con una “conciencia de salud” que sólo puede desarrollarse por los hábitos acertados de vida, mantenidos mediante la autodisciplina.

La salud robusta proporciona la base para el entusiasmo, y éste alienta la salud robusta; así, pues, los dos son como la gallina y el huevo: nadie puede determinar qué existió primero, pero todo el mundo sabe que ambos son esenciales para la producción del otro. La salud y el entusiasmo son algo así. Los dos son imprescindibles para el progreso humano y la felicidad.

Hagamos ahora nuevamente inventario y contemos las ganancias que el individuo ha conseguido por la aplicación de estos catorce principios. Ha alcanzado proporciones tan extraordinarias, que la imaginación se marea. Pero no es suficiente para asegurar a uno contra el fracaso; por lo que debemos añadir el principio decimoquinto.

PRESUPUESTO DE TIEMPO Y DE DINERO

¡Oh, qué dolor de cabeza le entra a uno a la sola mención del ahorro de tiempo y de la conservación de dinero! Lo que casi todo el mundo desea es gastar tanto uno como otro libremente, pero no presupuestarlos y conservarlos. Sin embargo, la independencia y libertad de cuerpo y de mente, los dos grandes deseos de toda la humanidad, no pueden convertirse en realidades duraderas sin la autodisciplina de un estricto sistema presupuestario. De aquí que este principio sea necesariamente de una importancia esencial en la filosofía del logro individual.

Ahora estamos llegando a los finales en la consecución del poder personal. Hemos aprendido cuáles son las fuentes de ese poder y cómo podemos palparlas y aplicarlas a voluntad a cualquier fin deseado; y también que ese poder es tan grande, que nada puede resistirlo, excepto que lo aplique imprudentemente para su propia destrucción y la destrucción de otros. De aquí que para guiar en el uso correcto del poder sea necesario añadir el principio decimosexto.

LA REGLA ÁUREA APLICADA

Observen ustedes el subrayado de la palabra “aplicada”. La creencia en la solidez de la regla áurea no es bastante. Para ser de beneficio perdurable y con objeto de que sirva como guía segura en la utilización del poder personal, debe aplicarse a modo de costumbre en las relaciones humanas.

Es toda una orden. Pero los beneficios que se consiguen son dignos de los esfuerzos necesarios para convertirla en un hábito. Los castigos cuando se deja de vivir de acuerdo con esta regla son demasiados para ser enumerados detalladamente.

Ahora hemos alcanzado el término del poder personal, y nos hemos equipado con la necesaria seguridad contra su mal uso. Lo que necesitamos de aquí en adelante es el medio por el que este poder se haga permanente en nuestra vida. Llegaremos, por tanto, a la cúspide de esta filosofía con el único principio conocido por el que podemos alcanzar el fin deseado, el decimoséptimo y último.

FUERZA CÓSMICA DE LA COSTUMBRE

La fuerza cósmica de la costumbre es el principio por el que todos los hábitos quedan fijados y hechos permanentes en grados diversos. Como ya se ha dicho, es el controlador de toda esta filosofía en que los dieciséis principios precedentes se amalgaman, el controlador de todas las leyes naturales del universo, el que proporciona la *fijación del hábito* en la aplicación de los precedentes. Así, es el factor que regula el acondicionamiento de la mente individual para el desarrollo y la expresión de la “conciencia de prosperidad”, tan esencial en la consecución del éxito personal.

El mero entendimiento de los dieciséis principios que le anteceden no llevaría a nadie a la consecución del poder personal. han de ser entendidos y aplicados como una cuestión de estricto hábito, y el hábito es el único trabajo de la ley de la fuerza cósmica de la costumbre, que es sinónimo del gran río de la vida al que se han hecho frecuentes referencias con anterioridad, porque consiste en una potencialidad negativa y otra positiva, como pasa en todas las formas de energía.

La aplicación negativa se llama “ritmo hipnótico” porque tiene un efecto de hipnosis en todo aquello con lo que entra en contacto. Podemos verlo de una manera u otra, en cualquier ser humano.

Es el único medio por el cual la “conciencia de pobreza” queda fijada como un *hábito*.

Es el constructor de todos los establecidos de miedo, envidia, codicia, venganza y deseo de conseguir algo por nada.

Fija los *hábitos* de desesperanza e indiferencia.

Y es el constructor del de la hipocondría, por culpa del cual millones de personas sufren durante toda su vida enfermedades imaginarias.

Es también el constructor de la “conciencia de fracaso” que socava la confianza en sí mismo de millones de personas.

En una palabra, fija *todos los hábitos negativos*, sin que importe la naturaleza o efectos de éstos. Así es la margen del “fracaso” del gran río de la vida.

La margen del “éxito” de ese río, la positiva, fija la claridad de propósito, el de *recorrer el kilómetro extra*, el de aplicar la regla áurea en las relaciones humanas, y todos los demás que uno debe desarrollar y aplicar con objeto de conseguir los beneficios de los dieciséis principios precedentes de esta filosofía.

Reforzamiento de los hábitos

Ahora examinaremos la palabra “hábito”.

El diccionario da muchas definiciones, entre ellas: “El hábito implica una disposición o tendencia asentadas *debidas a la repetición*; la costumbre sugiere el hecho de la repetición más bien que la tendencia a repetir; el uso (aplicándose a una considerable cantidad de personas, si bien no a todas) añade la implicación de extensa aceptación o asentimiento; tanto la costumbre como el sugieren a menudo autoridad, ya que muchas cosas las hacemos mecánicamente por la fuerza del hábito”.

La definición del diccionario se extiende en considerables detalles adicionales, pero en ninguna parte se le ocurre mencionar a la ley que fija todos los hábitos, omisión debida sin duda al hecho de que la ley de la fuerza cósmica de la costumbre no había sido revelada a sus editores. pero observamos una palabra significativa e importante: “repetición”. Es importante porque describe los medios por los que comienza cualquier hábito.

El de la claridad de propósito, por ejemplo, se convierte en tal solamente por la repetición del pensamiento de ese propósito, llevándolo a la mente una y otra vez; *repetidamente* sometiéndolo a la imaginación con un ardiente deseo de su cumplimiento, hasta que la imaginación crea un plan práctico para alcanzar este deseo; aplicando el *hábito* de la fe en conexión con el anhelo, y haciéndolo tan intensa y reiteradamente que pueda verse ya en posesión del objeto de sus deseos, *incluso antes de que empiece a alcanzarlo*.

La construcción de hábitos positivos voluntarios exige la aplicación de autodisciplina, persistencia, fuerza de voluntad y fe, cosas todas accesibles a la persona que ha asimilado los dieciséis principios precedentes de esta filosofía.

La construcción voluntaria del hábito es autodisciplina en su forma de aplicación más alta y noble.

Y todos los hábitos voluntarios positivos son producto de la fuerza de voluntad dirigida hacia la consecución de fines definidos. Se *originan en el individuo*, no en la fuerza cósmica de la costumbre. Y deben asentarse en la mente mediante repetición de pensamientos y acciones hasta que sean recogidos por la fuerza cósmica de la costumbre que las fija, tras de lo cual operan automáticamente.

La palabra *hábito* es una palabra importante en conexión con esta filosofía del logro individual, porque representa la verdadera causa de la condición económica, social, profesional, laboral y espiritual de cada hombre. Estamos donde estamos y somos lo que somos a causa de nuestros hábitos. Y podemos estar donde deseamos y ser lo que anhelamos, únicamente por el desarrollo y el mantenimiento de nuestros *hábitos voluntarios*.

Así vemos que toda esta filosofía lleva inevitablemente a un entendimiento y aplicación de la ley de la fuerza cósmica de la costumbre: el poder de fijación de todos los hábitos.

El propósito más importante de cada uno de los dieciséis principios es el de ayudar al individuo a desarrollar una forma particular y especializada de hábito que es necesario como medio de capacitarlo para *tomar completa posesión de su propia mente*.

El poder mental está siempre activamente comprometido en una u otra orilla del río de la vida. El propósito de esta filosofía es el de capacitar para desarrollar y mantener hábitos de pensamiento y de acción que conserven su mente concentrada en la orilla de “éxito” del río. Esta es su única ambición.

El dominio y la asimilación de esta doctrina, como cualquier otra cosa deseable, tiene un precio concreto que debe pagarse antes de gozar de sus beneficios. Ese precio, entre otras cosas, es eterna vigilancia, resolución, persistencia y la voluntad de haber pagado a la vida en las condiciones impuestas por uno mismo, en lugar de aceptar sustitutos de pobreza, miseria y desilusión.

Hay dos maneras de relacionarse con la vida.

Una es la de hacer de caballo mientras la vida cabalga. La otra es de convertirse en el jinete mientras la vida hace de caballo. La elección es privilegio de cada persona, pero una cosa es cierta: si uno no elige convertirse en el jinete, es seguro que se verá obligado a convertirse en caballo. La vida o cabalga o es cabalgada. Nunca se queda quieta.

El “ego” y la fuerza cósmica de la costumbre

Como estudiante de esta filosofía, está interesado en el método por el cual puede transmutar el poder del pensamiento en su equivalencia física. Y tiene interés también en aprender cómo relacionarse con los demás en un espíritu de armonía.

Desgraciadamente, nuestras escuelas han permanecido silenciosas respecto a estas dos importantes necesidades. “Nuestro sistema educativo se ha preocupado del desarrollo mental y ha fracasado en lo de dar a comprender la manera cómo se adquieren o corrigen los hábitos emotivos y de personalidades”, dijo el doctor Henry C. Link.

Esta acusación no deja de tener un sólido fundamento. El método de las escuelas ha fallado en la obligación de la que se queja el doctor Link, porque la ley de la fuerza cósmica de la costumbre no fue revelada hasta hace poco tiempo y aún ahora no ha sido reconocido por los educadores.

Se sabe que prácticamente todo lo que hacemos, desde el momento en que empezamos a andar, es el resultado del hábito. Andar y hablar son hábitos. Nuestra manera de comer y de beber lo es también. Nuestras actividades sexuales son los resultados del hábito. Y también lo son nuestras relaciones con otros, sean positivas o negativas, pero pocas personas comprenden para qué o cómo formamos estos hábitos.

Ellos están inseparablemente relacionados con el *ego* humano. Por tanto, dediquémonos al análisis de este tema tan mal comprendido. Pero primeramente reconozcamos que el *ego* es el medio a través del cual operan la fe y todos los demás estados mentales.

A lo largo de esta filosofía se ha recalcado mucho la distinción entre fe pasiva y activa. El *ego* es el medio de expresión de cualquier acción. Por tanto, debemos conocer algo de su naturaleza y posibilidades, con objeto de hacer el mejor uso de él. Debemos aprender cómo estimularlo para que actúe y cómo controlarlo y guiarlo para la consecución de fines definidos.

Sobre todo, debemos limpiar nuestras mentes del error popular de creer que es sólo un medio para la expresión de la vanidad. La palabra *ego* es de origen latino y significa “yo”. Pero también designa una fuerza impulsora susceptible de ser organizada y hecha servir como medio de convertir el deseo en fe mediante la acción.

El mal entendido poder del “ego”

La palabra *ego* hace referencia a todos los factores de la personalidad propia.

Por tanto, es obvio que está sujeto a desarrollo, guía y control mediante hábitos voluntarios, que nosotros desarrollamos deliberadamente y con propósitos preconcebido.

Un gran filósofo, que dedicó toda su vida al estudio del cuerpo y de la mente humanos, nos proporcionó un fundamento práctico para el estudio del *ego* cuando declaró:

“Vuestro cuerpo, lo mismo vivo que muerto, es una unión de millones de pequeñas energías que nunca pueden morir.”

“Estas energías son separadas e individuales; a veces actúan con algún grado de armonía.”

“El organismo humano es un mecanismo impulsor de vida, capaz, pero no acostumbrado, a controlar las fuerzas interiores y si no es por el hábito, la voluntad, el cultivo o la excitación especial (mediante la emoción), no podría manejar estas fuerzas para la realización de algún fin importante.”

“Después de realizar muchos experimentos, hemos llegado a la conclusión de que este poder de dirigir y usar tales energías puede ser cultivado hasta un alto grado en cualquier persona.”

“El aire, la luz del sol, el alimento y el agua que tomáis son agentes de una fuerza que viene del cielo y de la tierra. Vosotros, ociosamente, flotáis sobre la marea de las circunstancias para hacer vuestra vida cotidiana, y las oportunidades de ser algo mejor de lo que sois pasan a la deriva más allá de nuestro alcance y desaparecen.”

“La humanidad está frenada por tantas influencias, que, desde tiempo inmemorial, no se ha hecho ningún esfuerzo verdadero por conseguir el control de los impulsos que corren desatados por el mundo. Ha sido, y sigue siendo, mucho más fácil dejar que las cosas vayan al azar, que desarrollar la voluntad necesaria para dirigir las.”

“Pero la línea divisoria entre el éxito y el fracaso se encuentra en la etapa en que cesa el ir a la deriva sin objeto. (Donde empieza la claridad de propósito.)”

“Todos somos criaturas de emociones, pasiones, circunstancias y accidentes. Lo que serán la mente, el corazón, el cuerpo, son problemas que han de conformarse al fluir de la vida, aunque se conceda una atención especial a cada uno de ellos.”

“Si os sentáis y pensáis un rato, *os quedaréis sorprendidos al ver lo muchísimo de vuestra existencia que no ha sido más que un mero dejarse ir a la deriva.*”

“Mirad cualquier vida creada y ved sus esfuerzos por expresarse. El árbol envía sus ramas hacia la luz del sol, lucha con sus hojas por inhalar el aire e incluso bajo tierra envía sus raíces en busca del agua y los minerales precisos para su alimento. Esto lo llamáis vida inanimada, pero representa una fuerza que viene de alguna fuente y opera para algún propósito.”

“No hay ningún sitio en la tierra donde no se encuentre la energía.”

“El aire está tan cargado de ella, que en el frío Norte el cielo brilla en rayos boreales; y dondequiera la temperatura sea tórrida, las condiciones eléctricas pueden alarmar al hombre. El agua no es más que una unión líquida de gases y está cargada de energías mecánicas, químicas y de electricidad, cada una de las cuales es capaz de hacer gran servicio y gran daño al hombre.”

“Incluso el hielo, en su fase más fría, tiene energía, porque no está sometido, ni siquiera quieto; su fuerza a veces ha roto en fragmentos rocas montañosas. Esta energía en torno de nosotros la bebemos con el agua, la comemos con el alimento y la respiramos

con el aire. Ni una sola molécula química está libre de ella; ni un solo átomo puede sin ella existir. Somos una combinación de energías individuales.”

El hombre consiste en dos fuerzas: una tangible, en forma de su cuerpo físico, con sus miles de millones de células individuales, dotada cada una de energía; y la otra, intangible, en forma de *ego*: el caudillo organizado del cuerpo que puede controlar los pensamientos y acciones del hombre.

La ciencia nos enseña que la porción tangible de un hombre que pese setenta y dos kilogramos está compuesta, aproximadamente, de diecisiete elementos químicos conocidos. En las proporciones que se citan, son:

- 43 kgs. de oxígeno
- 16 kgs. de carbono
- 7 kgs. de hidrógeno
- 2 kgs. de nitrógeno
- 2 kgs. de calcio.

Y el resto, hasta 72 kilogramos, lo componen cantidades, de mayor a menor, de cloro, azufre, potasio, sodio, flúor, magnesio, sílice, hierro, y también, pequeños rastros de arsénicos, yodo y aluminio.

Estas partes tangibles del hombre, comercialmente no valen más que unos cuantos centavos y pueden comprarse en cualquier establecimiento dedicado a la venta de productos químicos.

Pero añadan a estos elementos un *ego* bien desarrollado y debidamente organizado y controlado, y podrán valer cualquier precio que les fije el propietario. El *ego* es un poder que no se compra a ningún precio, pero siempre que haya sido debidamente desarrollado y moldeado. Ese desarrollo se efectúa mediante hábitos organizados que se hacen permanentes por la ley de la fuerza cósmica de la costumbre, que ejecuta los modelos de ideas desarrolladas mediante el pensamiento controlado.

Una de las diferencias más importantes entre los hombres que hacen contribuciones valiosas a la humanidad y aquellos que meramente ocupan espacio en el mundo, es sobre todo una diferencia en *egos*, porque el *ego* es la fuerza impulsora que está detrás de todas las formas de la acción humana.

Libertad e independencia de cuerpo y mente (los dos deseos más importantes de todas las personas) son accesibles en proporción exacta al desarrollo y uso que se haga del *ego*. Todo aquel que se ha relacionado adecuadamente con el suyo propio, tiene, a la vez, libertad e independencia, en las proporciones que desee.

El *ego* de un hombre determina la manera en que se relaciona con otras personas. Más importante que esto: establece la línea de conducta con la cual relaciona su propio cuerpo y su mente, en la están modeladas todas las esperanzas, miras y propósitos con que él fija su destino en la vida.

El *ego* de un hombre es su mayor ventaja o su mayor debilidad, según el modo con que se relaciona con él. Es la suma total de los hábitos de pensamiento fijados mediante la operación automática de la ley de la fuerza cósmica de la costumbre.

Toda persona triunfante en grado sumo posee un *ego* bien desarrollado y muy disciplinado, pero hay un tercer factor asociado con ese *ego* que determina su potencia

para el bien o para el mal: el autocontrol necesario que la capacita para transmutar su poder en cualquier propósito deseado.

Entrenamiento del “ego”

El punto de partida de todos los logros individuales es algún plan por el que el *ego* puede ser inspirado con una “conciencia de éxito”. La persona para triunfar ha de desarrollar adecuadamente su propio *ego*, impresionar con el objeto de sus deseos y apartar de él todas las formas de limitación, miedo y duda que llevan a la disipación del poder del *ego*.

La autosugestión (o autohipnosis) es el medio por el cual puede sintonizar su *ego* con cualquier cantidad deseada de vibración y cargarlo con la consecución de cualquier propósito que se desea.

A menos que capte todo el significado de lo que decimos, fallará en la parte más importante de este análisis, porque el poder del *ego* queda fijado enteramente por la aplicación de la autosugestión.

Cuando ésta alcanza el estado de fe, el *ego* se hace ilimitado en su poder, y se mantiene vivo y activo y adquiere poder mediante una alimentación constante. Lo mismo que el cuerpo físico, el *ego* no puede ni quiere subsistir sin alimento.

Debe ser nutrido con claridad de propósito, con iniciativa personal, con acción continua, mediante planes bien organizados.

Debe ser sostenido por el entusiasmo, alimentado por la atención vigilada, dirigida a un fin definido, controlado y guiado mediante la autodisciplina y sostenido con el pensamiento exacto.

Ningún hombre será dueño de nada o de nadie mientras no se convierta en el dueño de su propio *ego*.

Ninguno se expresará en términos de opulencia mientras la mayoría de su poder de pensamiento está entregada al mantenimiento de una “conciencia de pobreza”. Sin embargo, no debe perder de vista el hecho de que muchos hombres de gran riqueza empezaron en la miseria; un hecho sugiere que éste y todos los demás miedos pueden ser conquistados y apartados de la interferencia con el *ego*.

En una palabra, en el *ego* hallamos los efectos compuestos *ego* hallamos los efectos compuestos de todos los principios del logro individual descritos en esta filosofía, coordinados en una única unidad de poder que puede ser dirigida a cualquier individuo que sea el dueño completo de su *ego*.

Estamos preparándole para aceptar el hecho de que la mayor parte del poder importante le es accesible, el único que determinará si usted triunfará o fracasará en su ambición de la vida, y que este poder está representado por su propio *ego*.

Le preparamos también para barrer a un lado esa creencia ya caduca que asocia el *ego* con el amor propio, la vanidad y la vulgaridad, y para que reconozca la verdad de que él es todo lo que es un hombre, fuera de los pocos elementos químicos de que está compuesto su cuerpo físico y que valen sólo unos centavos.

El sexo es la gran fuerza creadora del hombre. Está claramente asociado con el *ego* y es una parte importante del mismo. Tanto el uno como el otro tienen mala reputación por el hecho de que ambos están sujetos lo mismo a aplicación destructiva que constructiva, y ambos han sido mal usados por los ignorantes desde el comienzo de la historia del género humano.

El egoísta que se hace ofensivo mediante la expresión de su *ego*, no ha descubierto la manera de relacionarse con él para que desee un uso constructivo.

La aplicación constructiva del *ego* se hace mediante las expresiones de esperanzas, deseos, miras, ambiciones y planes personales, y no con jactancia o amor propio. La divisa de la persona que tiene su *ego* bajo su control es: “Acciones, no palabras”.

El deseo de ser grande, de ser reconocido y de tener poder personal es saludable; pero una expresión abierta de la creencia en su propia grandeza es una indicación de que no ha tomado posesión de su *ego*, que ha permitido que éste tome posesión de él; y pueden estar seguros de que su proclamación de grandeza no es más que una capa con la que encubre algún miedo o complejo de inferioridad.

El “ego” y la actitud mental

Comprenda la verdadera naturaleza de su *ego* y comprenderá el verdadero significado del principio de la mente magistral. Además, reconocerá que para que sean del mayor servicio para usted, los miembros de su alianza de mente magistral deben simpatizar completamente con sus esperanzas, miras y propósitos; que no estarán en competencia con usted en manera alguna, sino deseosos de subordinar enteramente sus propios anhelos y personalidades para la consecución de su propósito más importante en la vida.

Han de tener confianza en usted, en su integridad y respetarlo. Se mostrarán deseosos de acentuar sus virtudes y de disculpar sus faltas, de permitirle que sea usted mismo y viva su propia vida, a su manera, en todas las ocasiones. Por última recibirán, por su parte, alguna forma de beneficio que hará que usted les sea tan útil como ellos a usted.

El fallo en la observancia de este último requisito pondrá fin al poder su alianza de mente magistral.

Los hombres se relacionan entre sí en todas las capacidades que puedan estar asociados a causa de un motivo o varios. No excite ninguna relación humana permanente basada en un indefinido o vago o sobre ninguno en absoluto. El fallo en reconocer esta verdad ha costado a muchos hombres la diferencia entre la penuria y la opulencia.

El poder que se hace cargo del *ego* y lo arropa con las contrapartidas materiales de los pensamientos que le dan forma es la ley de la fuerza cósmica de la costumbre. Esta ley no da cualidad o cantidad al *ego*; meramente toma lo que encuentra y lo expresa en su equivalencia física.

Los hombres de grandes logros son, y han sido siempre, aquellos que deliberadamente alimentaron, formaron y controlaron sus propios *egos*, no dejando ninguna parte de la tarea a la suerte, o a la casualidad o a las variables vicisitudes de la vida.

Cualquier persona puede controlar la formación de su propio *ego*, pero a partir de ese momento no tiene ya más que ver con lo que suceda que lo que el granjero tiene que ver con lo que le ocurre a la semilla que planta en la tierra. La ley inexorable de la fuerza

cósmica de la costumbre hace que todo ser viviente se perpetúe según se especie, y transmita el cuadro que un hombre pinta de su *ego* en su equivalencia física, tan definitivamente como convierte una bellota en un roble, y no se requiere para ello ninguna ayuda exterior, excepto la del tiempo.

De estas afirmaciones se desprende que no sólo estamos propugnando el deliberado desarrollo y control del *ego*, sino también advirtiendo claramente que ningún hombre puede tener esperanza de triunfar en ninguna profesión sin semejante control.

Así, pues, para que no haya ninguna equivocación sobre lo que se quiere decir con el término “un *ego* propiamente desarrollado”, debemos describir brevemente los siguientes factores:

Primero: Debe aliarse con una o más personas que coordinarán sus mentes con la de él en un espíritu de perfecta armonía para la consecución de un propósito definido, y esa alianza debe ser continua y activa.

Además, estará formada por personas cuyas cualidades espirituales y mentales, educación, sexo y edad sean convenientes para ayudar en la consecución del propósito establecido. Por ejemplo, la alianza de mente magistral de Andrew Carnegie estaba formada por más de veinte hombres, cada uno de los cuales aportaba a ella alguna cualidad de mente, experiencia, educación o conocimientos que estaba directamente relacionada con el objeto de la asociación y que no era accesible por medio de ningún otro de sus miembros.

Segundo: Al haberse colocado bajo la influencia de los asociados convenientes, debe adoptar algún plan definido con el que alcanzar el objetivo propuesto y proceder a poner ese plan en acción, el cual puede ser compuesto y creado por los esfuerzos conjuntos de todos los miembros del grupo de la mente magistral.

Si resulta frágil o inadecuado, hay que complementarlo o sustituirlo por otro, hasta que se encuentre un plan realizable. Pero no debe haber cambio alguno en el propósito de la alianza.

Tercero: Debe apartarse de la esfera de influencia de cualquier persona o circunstancia que pueda ni aún someramente hacerle sentirse inferior o incapaz de alcanzar el objetivo de su propósito. Los *egos* positivos no crecen en ambientes negativos. Sobre este punto no existe excusa alguna para un compromiso, y no aceptar esto resultará fatal para las posibilidades de éxito.

La línea divisoria entre un hombre y los que ejercen cualquier forma de influencia negativa sobre él, ha de ser trazada tan claramente que ha de resultar cual una muralla infranqueable, sin que importen los lazos previos de amistad, agradecimiento o relaciones familiares que puedan haber existido entre ellos.

Cuarto: Se ha de cerrar herméticamente la puerta contra cualquier pensamiento de experiencias o circunstancias pasadas que tiendan a hacerle experimentar un sentimiento de inferioridad o infelicidad. Los *egos* fuertes y vitales no pueden desarrollarse complaciéndose en pensamientos de pasados sucesos vividos desagradables. Prosperan sobre las esperanzas y deseos de los objetivos aún no alcanzados.

Las ideas son los bloques de construcción con que se edifica el *ego* humano. La fuerza cósmica de la costumbre es el cemento que une permanentemente estos bloques mediante hábitos fijados. Cuando la tarea está terminada, representa, hasta en el menor detalle, la naturaleza de los pensamientos que presidieron la construcción.

Quinto: Es preciso rodearse de todos los medios físicos posibles de impresionar a su mente con la naturaleza y el propósito del *ego* que está desarrollando. Por ejemplo, el autor debe montar su despacho en una habitación decorada con cuadros y obras de autores de su especialidad a los que más admire, llenar sus estanterías con libros relacionados con su propio quehacer y rodearse con los medios capaces de transmitir a su *ego* el retrato exacto de él mismo que espera expresar, porque ese retrato es el modelo que la ley de la fuerza cósmica de la costumbre elegirá, el que traslada a su equivalente físico.

Sexto: El *ego*, debidamente desarrollado, está en todo momento bajo el control del individuo. No debe haber una superinflación del *ego* que conduzca a la *egomanía* con la que algunos hombres se destruyen a sí mismos, y que se revela por un loco deseo de controlar a otros a la fuerza. Ejemplos impresionantes de tales hombres son Adolfo Hitler, Benito Mussolini y Guillermo II.

En el desarrollo del *ego*, la divisa de uno muy bien puede ser: “En ninguna cosa, nada con exceso y nada con escasez”. Cuando los hombres empiezan a acumular grandes cantidades de dinero que no pueden o no quieren usar constructivamente, pisan un terreno peligroso. Esta clase de poder crece por su cuenta y pronto escapa a todo control.

La Naturaleza ha proporcionado al hombre una válvula de seguridad mediante la cual desinfla el *ego* y alivia la presión de su influencia cuando un individuo va más allá de ciertos límites en el desarrollo de ese *ego*. Emerson la llamaba la ley de la compensación, pero como quiera que sea, opera con inexorable claridad.

Napoleón Bonaparte empezó a morir, a causa de su *ego* maltrecho, el día que desembarcó en la isla de Santa Elena.

La gente que abandona el trabajo y se retira de todas las formas de actividad después de haber llevado una vida activa, generalmente se atrofia y muere poco después. Si vive, es generalmente desgraciada e infeliz. Un *ego* saludable es el que está siempre en uso y bajo completo control.

Séptimo: El *ego* experimenta constantemente cambios, para bien o para mal, a causa de la naturaleza de los hábitos de pensamientos. Los dos factores que fuerzan estos cambios son el tiempo y la ley de la fuerza cósmica de la costumbre.

Tiempo para el crecimiento

Aquí deseo llamar la atención sobre la importancia del tiempo como factor significativo en la operación de la fuerza cósmica de la costumbre. Lo mismo que las semillas plantadas en la tierra requieren períodos definidos para su germinación, desarrollo y crecimiento, así las ideas, impulsos de pensamientos y deseos incorporados a la mente los requieren igualmente y durante ellos la ley de la fuerza cósmica de la costumbre les da vida y acción.

No existen reglas adecuadas para describir o predecir el período exacto de tiempo necesario para la transformación de un deseo en su equivalente físico. La naturaleza de ese deseo, las circunstancias que se relacionan con él y su intensidad, son todos factores determinantes en relación con el tiempo preciso para la transformación, desde la fase del pensamiento a la fase física.

El estado mental conocido como fe es tan favorable para el cambio rápido del deseo en su equivalente físico, que se conocen casos en que se ha producido casi instantáneamente. El hombre madura físicamente en unos veinte años, pero mentalmente (lo que significa el *ego*) requiere de treinta y cinco a sesenta para llegar a la madurez. Este hecho explica por qué los hombres raramente empiezan a acumular riquezas materiales con gran abundancia, o a conseguir marcas relevantes de logro de cualquier naturaleza, hasta que tienen aproximadamente los cincuenta años de edad.

El *ego* que puede inspirar a un individuo a adquirir y retener gran riqueza material es por necesidad el que está sometido a la autodisciplina, por cuyo medio adquiere confianza en sí mismo, claridad de propósito, iniciativa personal, imaginación, exactitud de juicio y otras cualidades sin las cuales ningún *ego* tiene poder para procurarse y conservar beneficios en abundancia.

Estas cualidades llegan mediante el *uso* adecuado del tiempo. Observen que no decimos que vengan por el simple transcurso de él. Merced a la operación de la fuerza cósmica de la costumbre, los hábitos de pensamiento de cualquier individuo, sean negativos o positivos, de opulencia o de pobreza, se entretejen en el modelo de su *ego*, y allí les es dada una forma permanente que determina la naturaleza y la extensión de su estado espiritual y físico.

El “ego” detrás del éxito

Hacia los comienzos de la depresión económica de 1929, la propietaria de un pequeño salón de belleza cedió una habitación trasera de su establecimiento a un anciano que necesitaba un sitio donde dormir. El hombre no tenía dinero, pero tenía un notable conocimiento de los métodos para fabricar cosméticos, y aquella señora le proporcionó una oportunidad para pagar su habitación, fabricando los que ella utilizaba en su negocio.

Pronto establecieron los dos una alianza de mente magistral que estaba destinada a proporcionar a cada uno de ellos independencia económica. Primeramente formaron una sociedad comercial con objeto de fabricar cosméticos que se vendían de casa en casa; la mujer proporcionaba el dinero para las materias primas, el hombre hacía el trabajo.

Al cabo de unos pocos años, la asociación de mente magistral entre los dos había resultado tan provechosa, que decidieron hacerlo permanente por el matrimonio, aunque entre sus edades había una diferencia de más de veinticinco años.

El hombre había estado en el negocio de cosméticos durante la mayor parte de su vida adulta, pero nunca había logrado el éxito. La joven mujer apenas había sacado lo necesario para vivir de su salón de belleza. La feliz combinación de los dos les proporcionó un poder que ni uno ni otro habían conocido con anterioridad a su alianza, y empezaron a triunfar financieramente.

A comienzos de la depresión fabricaban los cosméticos en una pequeña habitación y vendían sus productos personalmente de puerta en puerta. A finales de ella, unos ocho años después, los elaboraban en una fábrica que habían comprado y pagado, y tenían más de un centenar de empleados que trabajaban constantemente, y más de cuatro mil viajantes, que vendían sus productos por toda la nación.

Durante este período acumularon una fortuna superior a los dos millones de dólares, a pesar que operaban durante los años de la depresión en que, naturalmente, resultaba difícil vender lujos, tales como los cosméticos.

Habían conquistado la independencia económica para el resto de sus vidas. Además, lo habían conseguido basándose precisamente en los mismos conocimientos y las mismas oportunidades que poseían con anterioridad a su alianza de mente magistral, cuando ambos estaban abrumados en la pobreza.

Nos gustaría poder revelar los nombres de estas dos interesantes personas, pero las circunstancias de su alianza y la naturaleza del análisis que hemos de presentar ahora hacen que no resulte práctico. Sin embargo, tenemos la libertad para describir lo que creemos fue la fuente de su asombroso éxito, revisar cada circunstancia de sus relaciones enteramente desde el punto de vista de un analista imparcial, que sólo busca presentar un verdadero cuadro de los hechos.

El motivo que indujo a estas dos personas a entrar juntas en una alianza de mente magistral era de naturaleza claramente económica. La mujer había estado casada anteriormente con un individuo que no había sabido mantener la familia y después la había abandonado con su hijo, ya bastante crecido. El hombre con el que estableció la alianza también había estado casado anteriormente.

No hubo el menor indicio de amor para el casamiento de ambos. El motivo fue enteramente un mutuo deseo de libertad económica.

El negocio y el complicado hogar donde vive la pareja están enteramente dominados por el anciano, quien sinceramente cree que es responsable de los dos.

La casa está amueblada lujosamente, pero a nadie, ni siquiera a los invitados, se les permite tocar el piano o sentarse en una de las butacas del saloncito sin una invitación especial del “dueño y señor” del hogar.

El comedor principal está amueblado con lujo, incluida una larga mesa que se puede utilizar en ocasiones “oficiales”, pero a la familia no se le permite nunca usarlo en otros casos. Comen en la habitación del desayuno, y no puede servirse nada a la mesa bajo ningún pretexto, excepto la comida elegida por el amo.

Hay contratado un jardinero para cuidar de los jardines, pero a nadie se le permite cortar una flor sin una invitación especial del jefe de la casa.

Las conversaciones sostenidas por la familia son gobernadas enteramente por él y nadie puede intervenir y ni siquiera hacer una pregunta o adelantar un comentario a menos que él haga una invitación expresa. Su esposa nunca habla, a menos que la requieran claramente a hacerlo y entonces su intervención es muy breve y está cuidadosamente calibrada para no irritar al “amo”.

El negocio se ha convertido en sociedad anónima, y el hombre es el presidente de la compañía. Tiene un complicado despacho amueblado con una mesa tallada a mano y recargados sillones.

En la pared, directamente enfrente de su mesa, hay un enorme retrato al óleo de él mismo, que contempla, a veces durante una hora larga, con evidente aprobación.

Cuando habla del negocio y particularmente del insólito éxito que éste disfrutó durante la peor depresión comercial del país, el hombre se adjudica todo el mérito de lo que se ha realizado y nunca menciona el nombre de su esposa en relación con el negocio.

Si bien la esposa acude a la empresa diariamente, no tiene ni despacho ni mesa propios. Se la puede encontrar caminando entre los trabajadores o ayudando a una de las muchachas a envolver paquetes, tan negligentemente como si fuera una empleado cualquiera a sueldo.

El nombre del hombre figura en cada paquete de mercancía que sale de la fábrica. Está pintado con enormes letras en cada camión de reparto de que disponen y aparece con grandes caracteres en toda la literatura publicitaria y en todos los anuncios que hacen publicar. El nombre de la esposa brilla por su total ausencia.

El hombre cree que él construyó el negocio; que lo maneja y que no podría funcionar sin él. La verdad del caso es precisamente lo contrario. Su *ego* construyó el negocio, lo dirige, y podría continuar funcionando tan bien o mejor sin su presencia que con ella, porque la verdadera razón es que *su esposa desarrolló ese ego* y podría haber hecho lo mismo con cualquier otro hombre en circunstancias similares.

Pacientemente, prudentemente y con un propósito concebido, esta mujer sumergió completamente su propia personalidad en la de su marido, y paso a paso fue alimentado el *ego* de él con el tipo de alimento que apartase del mismo cualquier rastro de su anterior complejo de inferioridad, nacido de toda una vida de privaciones y fracasos. Hipnotizó a su marido hasta hacerle creer una gran maravilla en los negocios.

Cualquiera que fuese el grado de *ego* que este hombre pudiese tener antes de caer bajo la influencia de un mujer inteligente, ya había muerto de inanición. Ella lo revivió, nutrió, alimentó y desarrolló hasta que alcanzó un poder de proporciones estupendas, a pesar de su excéntrica naturaleza y de su falta de habilidad para los negocios.

En verdad, toda la línea de conducta en el negocio, todos los movimientos del mismo y todos los pasos que ha dado han sido el resultado de las ideas de la esposa, quien los plantó en la mente de su marido tan inteligentemente, que él no llegó a reconocer su origen. En realidad, ella es el cerebro del negocio; él, el mero escaparate decorativo; *pero la combinación es invencible*, como se ha puesto de manifiesto por sus asombrosos logros financieros.

El modo cómo esta mujer se borró de una manera completa no sólo era una prueba convincente de su completo autocontrol, sino de su sabiduría, pues probablemente comprendió que no podría haber logrado los mismos resultados ella sola o con unos métodos distintos de los que adoptó.

Ella posee muy poca instrucción y no tenemos la menor idea de cómo o dónde aprendió lo bastante sobre la operación de la mente humana para adquirir la inspiración de sumergir toda su personalidad en la de su esposo para desarrollar en él el *ego* que ahora tiene. Quizá la natural intuición que muchas mujeres poseen fue la responsable de su procedimiento tan acertado. Como quiera que sea, realizó una tarea tan concienzuda, que sirvió para los fines que buscaba, al proporcionarle seguridad económica.

Cuidado y alimentación del “ego”

He aquí, pues, la prueba de que la diferencia más importante que existe entre la pobreza y la riqueza es meramente la que existe entre un *ego* que está dominado por un

complejo de inferioridad y otro que lo está por un sentimiento de superioridad. Este anciano podría haber muerto pobremente en un asilo si una mujer inteligente no hubiese mezclado su mente con la de él de manera tal como para alimentar el *ego* del hombre con pensamientos y creencias de su capacidad para alcanzar la opulencia.

Esta es una conclusión de la que no hay escapatoria posible. Además, este caso es sólo uno de los muchos que podrían citarse como prueba de que el *ego* humano debe ser nutrido, organizado y dirigido hacia fines concretos si uno quiere triunfar en cualquier aspecto de la vida.

En sus manos está la clave

Tiene ahora, en los diecisiete principios de esta filosofía, todo lo que se requiere para otorgarle la posesión de la “Clave”.

Posee ahora todos los conocimientos prácticos que han sido utilizados por hombres triunfadores desde el alba de la civilización hasta la actualidad.

Esta es una filosofía completa de la vida, suficiente para todas las necesidades del hombre. Contiene el secreto para la solución de todos los problemas humanos. Y ha sido presentada en términos que la persona más humilde puede comprender.

No puede aspirar a hacerse internacionalmente famoso, pero puede y debe aspirar a hacerse útil con objeto de que pueda ocupar tanto espacio en el mundo como desee su *ego*.

Cualquier hombre llega finalmente a parecerse a aquellos que causan en su *ego* en su impresión más fuerte. Somos todos criaturas de imitación y, naturalmente, tratamos de imitar a los héroes que admiramos. Este es un rasgo natural y saludable.

Afortunado en verdad es el hombre cuyo héroe es una persona de gran fe, porque el culto a un ser trae consigo algo de la naturaleza de aquel a que uno admira.

Para terminar, resumamos lo que se ha dicho acerca del *ego*, llamando la atención sobre el hecho de que representa el fértil huerto de la mente donde se desarrollan todos los estímulos que inspira la fe activa, y que, al descuidar hacer esto, se permite que este suelo fértil produzca una cosecha negativa de miedo, duda e indecisión que conducirán al fracaso.

La cantidad de espacio que ocupe en el mundo es ahora una cuestión que debe elegir usted mismo. La “Clave de la riqueza” está en sus manos. Se halla usted ahora ante la última puerta que lo separa del éxito que desea. Esta puerta no se le abrirá sin solicitar que lo haga. Utilice la “Clave” haciendo *suyos*, los diecisiete principios de esta filosofía.

Tiene ahora a su disposición una *filosofía completa* de la vida que es suficiente para la solución de cualquier problema.

Es una filosofía de principios, alguna combinación de los cuales ha sido origen del triunfo individual en cualquier ocupación o profesión, aunque muchos pueden haberla utilizado con éxito sin identificar sus diecisiete principios con los nombres que les hemos dado.

No se ha omitido ningún factor esencial del logro triunfal. Los abarca todos y los describe con palabras y símiles que están alcance de la gran mayoría de la gente.

Es una doctrina concreta que sólo rara vez roza las abstracciones y eso solamente cuando es necesario. Está exenta de frases y términos académicos, que, demasiado a menudo, sólo sirven para sumir en confusión a la persona corriente.

Su propósito principal es capacitar al hombre para llegar desde donde está adonde desea estar, *tanto económica como espiritualmente*, preparándolo para disfrutar de la abundante vida que el Creador dispuso para que disfrutara todo el mundo.

Y lleva a la consecución de “riquezas” en el sentido más amplio y completo de la palabra, *incluidas doce de las más importantes*.

El mundo se ha visto grandemente enriquecido por filosofías abstractas, desde los días de Platón, Sócrates, Copérnico, Aristóteles y muchos otros de la misma categoría de pensadores hasta los días de Ralph Waldo Emerson y William James.

Ahora el mundo tiene una, completa y concreta, del logro individual, que proporciona al individuo los medios prácticos con los cuales puede tomar posesión de su propia mente y dirigirla a la consecución de la paz mental, la armonía en las relaciones humanas, la seguridad económica y la vida más plena, que se conoce con el nombre de felicidad.

No como disculpa, sino para que sirva como explicación, debo llamarles la atención sobre el hecho de que a lo largo de este análisis de los diecisiete principios hemos recalcado los más importantes con continuas referencias a los mismos. La repetición no era involuntaria.

Era deliberada y necesaria a causa de la tendencia de todo el género humano a no dejarse impresionar por nuevas ideas o nuevas interpretaciones de viejas verdades.

Ha sido necesaria también a causa de la interrelación de los diecisiete principios, ya que están conectados como lo están los eslabones de una cadena, cada uno de ellos extendiéndose y convirtiéndose en parte del principio precedente y del principio que lo sigue.

Por último, reconozcamos que la repetición de ideas es uno de los principios básicos de la pedagogía eficaz y el núcleo central de cualquier publicidad eficiente. Por tanto, no sólo está justificada, sino que es claramente esencial como medio del progreso humano.

Cuando haya asimilado esta filosofía, tendrá una educación mejor que la mayoría de la gente que se gradúa en las facultades con le diploma de licenciado. Estará en posesión de todos los conocimientos más útiles que se han organizado a base de las experiencias de los hombres de más éxito que ha producido esta nación, y los tendrá en una forma que podrá comprender y aplicar.

Pero recuerde que la responsabilidad del uso adecuado de estos conocimientos será exclusivamente suya. La mera posesión de los conocimientos no le proporcionará nada. Sólo su utilización es lo que importa.

X

AUTODISCIPLINA

El hombre que adquiere capacidad para asumir la posesión completa de su propia mente puede tomar posesión de cualquier cosa a la que justamente tenga derecho.

Andrew Carnegie

Debemos ahora revelar los métodos con los cuales se puede tomar posesión de la propia mente.

Hemos encabezado este capítulo con una cita de un hombre que demostró la verdad de su afirmación con sus logros asombrosos.

Los que mejor lo conocieron, los que trabajaron más íntimamente con él, dicen que su rasgo de carácter más relevante consistía en el hecho de que tomó posesión completa de su propia mente a una edad temprana y nunca cedió ni un ápice de su derecho a tener sus propios pensamientos.

¡Qué logro y qué bendición sería si cada hombre pudiese decir verídicamente: “Soy el dueño de mi destino. Soy el capitán de mi alma”!

Probablemente el Creador tenía la intención de que fuera así.

Si hubiese sido otra cualquiera, el hombre no habría quedado exclusivamente limitado al derecho de controlar nada más que un poder: el de sus propios pensamientos.

Recorremos todo el camino de la vida buscando independencia de cuerpo y de mente, pero la mayoría de los hombres no la encuentra nunca. ¿Por qué? El Creador proporcionó los medios con los que los hombres podían ser libres y a todos dio acceso a estos medios y también inspiró a todos con motivos impulsores para la consecución de la libertad.

¿Por qué entonces los hombres van a lo largo de la vida aprisionados en una jaula que se han hecho ellos mismos cuando la llave de la puerta está tan fácilmente a su alcance? Esa jaula es la de la pobreza, la mala salud, el miedo y la ignorancia.

El deseo de libertad de cuerpo y de mente es un deseo universal, pero pocas personas lo alcanzan porque la mayoría de las que tienen ese anhelo buscan en cualquier parte, excepto en la sola y única fuente de donde puede llegar, la realización de ese deseo: *dentro de sus propias mentes.*

El deseo de la riqueza es también universal, pero la mayor parte de los hombres nunca llega a la vista de las verdaderas riquezas de la vida, porque no reconocen que todas empiezan dentro de sí mismos.

El mecanismo de la mente es un profundo sistema de poder organizado, que sólo puede ser puesto en marcha por una *estricta autodisciplina.*

La mente que está debidamente disciplinada y dirigida hacia fines concretos es un poder irresistible que no reconoce la existencia de la derrota permanente. Organiza el fracaso y lo convierte en victoria; hace peldaños de los obstáculos; engancha su vagón a

una estrella y utiliza las fuerzas del universo para llevarlo al alcance fácil de cualquiera de sus deseos.

Y el hombre que se domina a sí mismo mediante la autodisciplina nunca puede ser dominado por otro.

Porque la autodisciplina es una de las “Doce riquezas”, pero es mucho más; es un importante requisito previo para la consecución de todas las riquezas, incluida la libertad de cuerpo y de mente, el poder y la fama, y todas las cosas materiales que los hombres llaman fortuna.

Es el único medio por el que uno puede enfocar la mente sobre el objetivo de un propósito definido más importante hasta que la ley de la fuerza cósmica de la costumbre recoge el modelo de ese propósito y empieza a transformarlo en su equivalencia material.

Es la llave del *poder de la voluntad* y de las *emociones del corazón*, porque es el medio por el cual estos dos pueden ser dominados y equilibrados, apoyándose uno contra otro, y dirigidos hacia fines concretos con un *pensamiento exacto*.

Es fuerza directiva en el mantenimiento de un propósito definido más importante; fuente de toda persistencia y medio por el cual uno puede desarrollar el hábito de llevar a cabo sus planes y propósitos.

Poder con el que todos los hábitos de pensamiento son modelados y sostenidos hasta que son recogidos por la ley de la fuerza cósmica de la costumbre y llevados a su lógico punto culminante.

Es el camino por el que uno puede asumir un *control completo y total de su mente* y dirigirla hacia los fines que pueda desear.

Indispensable en toda jefatura.

Poder merced al cual uno puede hacer de su conciencia un cooperador y guía en lugar de un conspirador.

Policía que despeja la mente para la expresión de la fe mediante el dominio de todos los temores.

Aclara la mente para la expresión de la imaginación y de la visión creadora.

Termina con la indecisión y la duda.

Ayuda a crear y mantener la “conciencia de prosperidad” que es esencial para la acumulación de riqueza material, y la “conciencia de salud”, que es necesaria para la conservación de una robusta salud física.

Así pues, opera enteramente mediante el sistema funcional de la mente. Por tanto, examinemos este sistema para que podamos comprender los factores de que consta.

Los diez factores del mecanismo del pensamiento

La mente actúa mediante diez factores, algunos de los cuales operan automáticamente, en tanto que otros deben ser dirigidos mediante el esfuerzo voluntario. *La autodisciplina es el único medio para esta dirección.*

Estos diez factores son:

1.º INTELIGENCIA INFINITA: La fuente de todo poder del pensamiento, que opera automáticamente, pero puede ser organizada y dirigida hacia fines definidos mediante la claridad de propósito.

Puede compararse con un gran depósito de agua que rebosa continuamente, fluyendo sus ramales en forma de arroyuelos en muchas direcciones y dando vida a toda la vegetación y a todas las cosas vivientes. Esa porción del arroyo que da vida al hombre le proporciona también el poder del pensamiento.

El cerebro humano puede compararse con el grifo de agua, en tanto que el agua que fluye por el grifo representa la Inteligencia Infinita. El cerebro no genera el poder del pensamiento; *meramente lo recibe de la Inteligencia Infinita y lo aplica a los fines que el individuo desea.*

Y recuerden ustedes que este privilegio del control y dirección del pensamiento es la única prerrogativa sobre la cual se le ha dado al individuo un dominio completo. Puede utilizarla para construir o destruir. Darle dirección, mediante la claridad de propósito, o descuidar hacer eso, como él elija.

El ejercicio de este gran privilegio se alcanza solamente por la autodisciplina.

2.º LA MENTE CONSCIENTE: La mente individual funciona por medio de dos departamentos. A uno se lo conoce como el consciente y al otro como el subconsciente. Es opinión de los psicólogos que ambos son comparables a un *iceberg*, representando la porción visible por encima de la superficie del agua el consciente, y la porción invisible que se halla por debajo, el subconsciente. Por tanto, es obvio que el consciente, esa porción con la que nosotros lúcida y voluntariamente ejercemos el poder del pensamiento, no es sino una pequeña parte del todo; no más de una quinta parte del poder mental disponible.

El subconsciente opera de forma automática. Realiza todas las funciones necesarias con la construcción y el mantenimiento del cuerpo físico; mantiene al corazón latiendo para que circule la sangre; asimila la comida mediante un perfecto sistema de química y la distribuye en forma de líquido por todo el cuerpo; rechaza las células gastadas y las reemplaza con células nuevas; aparta las bacterias que son deletéreas para la salud; crea nuevos seres físicos mediante la amalgama de las células de protoplasma (el material formativo de los embriones animales) entregadas por el macho y la hembra de organismos vivos.

Estas y muchas otras funciones esenciales son realizadas por el subconsciente, además de lo cual *sirve como el eslabón de enlace entre el consciente y la Inteligencia Infinita.*

Puede compararse con el grifo de la mente, mediante el cual (por el control de la autodisciplina) se puede adquirir más poder de pensamiento. O con una parte de un huerto feraz, donde puede plantarse y germinar la semilla de cualquier idea deseada.

Su importancia puede apreciarse al reconocer que es el único medio *de aproximación voluntaria* a la Inteligencia Infinita. Por tanto aquel por el cual se transmiten todas las plegarias y se reciben todas las respuestas a la oración, el que expresa el propósito definido más importante en su equivalente material, *un produce que consiste enteramente en la guía del individuo, en el uso adecuado de los medios naturales de alcanzar los objetos de sus deseos.*

El subconsciente actúa sobre todos los impulsos del pensamiento, llevando a su conclusión lógica todas las ideas que están claramente formadas por la mente consciente, *pero da preferencia a los pensamientos inspirados por sentimientos emotivos*, tales como los del miedo o la fe; de aquí la necesidad de autodisciplina como forma de proveer al subconsciente sólo con aquellas ideas o deseos que llevan a la consecución de lo que uno anhela.

Da preferencia también a los pensamientos creados por la repetición de ideas o deseos. Este hecho explica la importancia de adoptar un propósito definido más importante y la necesidad de fijarlo (mediante la autodisciplina) como un pensamiento dominante de la mente.

3.º LA FUERZA DE 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 de pensamiento, y sus decisiones son definitivas e irrevocables excepto en lo que se refiere a sí misma. Pone bajo control las emociones del corazón, y está sujeta a dirección sólo por autodisciplina. En este aspecto puede compararse con el presidente de una junta de directores, cuyas decisiones ponen punto final. recibe sus órdenes del consciente, *pero no reconoce ninguna otra autoridad*.

4.º LA RAZÓN: Es el “jefe presidente” de la mente, que puede dictar juicio sobre todas las ideas, planes y deseos y lo hará así si está dirigida por la autodisciplina. Pero sus decisiones pueden ser dejadas a un lado por el poder de la voluntad o modificadas por el de las emociones cuando la voluntad no interfiere. Tomemos nota aquí del hecho de que todo pensar exacto requiere la cooperación de la facultad de la razón, *aunque éste es un requisito que lo respeta sólo una persona de cada diez mil*. Esto explica el porqué hay tan pocos pensadores acertados.

La mayor parte de lo que se llama pensamiento es el trabajo de las emociones, sin la influencia guía de la autodisciplina, sin relacionarse ni con el poder de la voluntad o la facultad de la razón.

5.º LAS EMOCIONES: Esta es la fuente de la mayor parte de las acciones de la mente, la sede de la mayoría de los pensamientos salidos del consciente. las emociones son engañosas y no de fiar y pueden resultar muy peligrosas si no son modificadas por la razón bajo la dirección de la voluntad.

Sin embargo, no hay que condenar a las emociones por el hecho de no ser de fiar, pues son manantial de todo entusiasmo, imaginación y visión creadora, y pueden ser dirigidas por la autodisciplina al desarrollo de estos elementos esenciales del logro individual. La dirección puede darse por modificación de las emociones mediante las facultades de la voluntad y de la razón.

Pensar con exactitud no es posible sin un completo dominio de las emociones, y esto se alcanza colocándolas bajo el control de la voluntad, preparándolas así para ser dirigidas a los fines que ésta pueda dictar, modificándolas cuando sea necesario mediante la razón.

El pensador exacto no tiene opiniones ni toma decisiones que no hayan sido sometidas a las facultades de la voluntad y de la razón para ser examinadas por éstas.

Utiliza sus emociones para *inspirar la creación de ideas mediante su imaginación*, pero refina esas ideas mediante su voluntad y razón antes de dar aceptación final a las mismas.

Esto es autodisciplina de la más alta categoría. El procedimiento existe, pero no es fácil de seguir; y nunca es seguido, excepto por el pensador exacto que se mueve por su propia *iniciativa personal*.

Las más importantes de las “Doce riquezas”, tales como 1) una actitud mental positiva, 2) armonía en las relaciones humanas, 3) liberación del miedo, 4) esperanza de éxito, 5) capacidad para la fe, 6) una mente abierta a todos los temas, y 7) robusta salud física, *sólo se pueden alcanzar mediante una estricta dirección y un estricto control de todas las emociones*. Esto no significa que haya que suprimirlas, pero deben ser controladas y dirigidas a fines derivados.

Las emociones pueden compararse al vapor de una caldera, el poder del cual consiste en su aprovechamiento y dirección a través del mecanismo de una máquina. El vapor no controlado carece de poder y aun el controlado ha de ser desprendido a través de un regulador, que es un dispositivo mecánico equivalente a la autodisciplina en relación con el control y libertad del poder emotivo.

Las emociones más importantes y peligrosas son 1) la del sexo, 2) la del amor y 3) la del miedo. *Estas son las motrices de la mayor parte de las actividades humanas*. Las del amor y del sexo son creadoras. Cuando están controladas y dirigidas, impulsan a la imaginación y dan visión creadora de extraordinarias proporciones. Si no están controladas y dirigidas, pueden inducir a permitirse locuras destructivas.

6.º LA IMAGINACIÓN: Este es el taller donde se da forma a todos los deseos, ideas, planes y propósitos, y también los medios alcanzarlos. Mediante el uso organizado y la autodisciplina, la imaginación puede adquirir la visión creadora.

Pero la facultad de la imaginación, como la de las emociones, es engañosa si no está dominada y dirigida por la autodisciplina. Su control, a menudo disipa el poder del pensamiento en actividades inútiles, destructivas y no prácticas, que resulta innecesario mencionar aquí con detalle. *La imaginación no controlada induce a soñar despierto*.

El control de la imaginación empieza con la adopción de la claridad de propósito basada en planes definidos, y es completado por hábitos estrictos de autodisciplina, que dan dirección definida a la facultad de las emociones, pues el poder de éstas es el que impulsa a la imaginación para que actúe.

7.º LA CONCIENCIA: Es la guía moral de la mente, y su cometido más importante es el de modificar las miras y propósitos del individuo de forma tal que armonicen con las leyes de la Naturaleza y las morales del género humano. La conciencia es un hermano gemelo de la razón.

Funciona como guiador cooperante solamente mientras se ve respetada y seguida. Si es descuidada o sus mandatos son rechazados, termina convirtiéndose en un conspirador, y a menudo se ofrece voluntariamente para justificar los actos más destructivos del hombre. Así, la naturaleza dual de la conciencia hace que sea necesario.

8.º EL SEXTO SENTIDO: Esta es la “estación de radio” de la mente que envía y recibe automáticamente las vibraciones del pensamiento. Por este medio se reciben

todos los impulsos de pensamiento conocidos con el nombre de “corazonadas”. Y está estrechamente relacionado con el subconsciente o quizá puede que sea una parte del mismo.

La visión creadora opera por el sexto sentido. Por él se revelan todas las ideas básicamente nuevas. Y es la herramienta más importante de las mentes de todos los hombres que están reconocidos como “genios”.

9.º LA MEMORIA: Es el “archivador” del cerebro donde se almacenan todos los impulsos de pensamiento, todas las experiencias y todas las sensaciones que llegan al cerebro a través de los cinco sentidos físicos. Y puede serlo también de todos los impulsos de pensamiento que llegan a la mente a través del sexto sentido, aunque no todos los psicólogos están de acuerdo en esto.

La memoria no es muy digna de confianza, a menos que esté organizada y dirigida por la autodisciplina.

10.º LOS CINCO SENTIDOS FÍSICOS: Estos son los “brazos” materiales del cerebro que le permiten ponerse en contacto con el mundo exterior y adquirir información del mismo. Los sentidos físicos son engañosos y por eso necesitan una constante autodisciplina. Bajo cualquier clase de intensa actividad emotiva, se tornan confusos y no merecedores de confianza.

Pueden ser embaucados por la más simple trapacería. Y diariamente son ofuscados por las experiencias comunes de la vida. Bajo la emoción del miedo, los sentidos físicos crean a menudo monstruosos “fantasmas”, que no tienen existencia alguna en la facultad de imaginación y no hay hecho ninguno de la vida que ellos no exageren o distorsionen cuando el miedo prevalece.

Control de los hábitos de pensamiento

Hemos descrito brevemente los diez factores que intervienen en todas las actividades mentales del hombre. Pero además proporcionamos información suficiente respecto al “mecanismo” de la mente, para indicar de modo claro la necesidad de autodisciplina en el uso de dichos factores.

Esa autodisciplina se alcanza mediante el control de los hábitos de pensamiento, y sólo hace referencia al poder de éste porque toda disciplina del “yo” debe realizarse en la mente, aunque sus efectos puedan relacionarse con las funciones del cuerpo físico.

Usted está donde está y es lo que es a causa de sus hábitos de pensamiento, y éstos están sujetos a su control.

Son las únicas circunstancias de la vida sobre las cuales tiene un dominio completo, lo que resulta el hecho más profundo de todos los de su vida, porque claramente demuestra que su Creador reconoció la necesidad de esta gran prerrogativa.

Otra prueba más del deseo del Creador de dar al hombre el inalienable derecho de control sobre sus hábitos de pensamiento ha sido claramente revelado con la ley de la

fuerza cósmica de la costumbre, en la cual se fijan y se hacen permanentes esos hábitos, tornándose automáticos y operando sin el esfuerzo consciente del hombre.

Por el momento sólo nos interesa llamar la atención sobre el hecho de que el Creador del maravilloso mecanismo llamado cerebro lo proveyó ingeniosamente con un dispositivo con el que todos los hábitos de pensamiento son recogidos, dándoseles una expresión automática.

La autodisciplina es el principio con el que voluntariamente se forman los modelos de pensamiento que armonicen con sus miras y propósitos.

Este privilegio lleva consigo una pesada responsabilidad porque es el único que determina la posición que cada hombre debe ocupar en la vida.

Si es descuidado al errar en la formación de hábitos que deben conducir a la consecución de fines definidos, *entonces las circunstancias de la vida que están fuera del propio alcance harán la tarea*; y a menudo resulta una tarea extremadamente pobre.

Cada hombre es un conjunto de esos hábitos. Algunos los ha ido formando él mismo en tanto que otros son involuntarios. Están integrados por sus miedos, dudas, preocupaciones, ansiedades, codicia, superstición, envidia y odio.

La autodisciplina es el único medio por el que pueden ser controlados y dirigidos hasta que sean recogidos y reciban expresión automática en virtud de la ley de la fuerza cósmica de la costumbre. Sopesese este pensamiento cuidadosamente, porque es la clave de su destino mental, físico y espiritual.

Ponga en orden sus hábitos de pensamiento y ellos lo llevarán a la consecución de cualquier meta deseada que esté a su alcance. O puede permitir que las circunstancias *incontrolables* de su vida los formen por su cuenta y lo llevarán irremediabilmente al borde del fracaso del gran río de la vida.

Si mantiene su mente entrenada sobre lo que usted desea de la vida, logrará justamente eso. O puede alimentarla con pensamientos de lo que *no desea* y ella, indefectiblemente, le aportará eso precisamente. *Sus hábitos de pensamiento se desarrollan según el alimento suministrado a su mente.*

Esto es tan cierto como que la noche sigue al día.

Despiértese, póngase de pie y avive su mente para sintonizarla con las circunstancias de vida que anhela su corazón.

Ponga en funcionamiento los poderes completos de su voluntad y adquiera un control total de su propia mente. Es la suya. Le fue dada como sirviente para realizar sus deseos. Y nadie puede entrar en ella o influirla en el grado más mínimo *sin su consentimiento y cooperación*. ¡Qué hecho tan profundo es éste!

Recuerde esto cuando las circunstancias sobre las cuales parece que no tiene control alguno empiecen a ponerse en movimiento y a perturbarle, y también cuando el miedo y la duda y la preocupación empiecen a aparcar en el dormitorio de invitados de su mente. Recuérdelo cuando el temor a la pobreza empiece a enseñorearse de ella, que debería estar saturada con una “conciencia de prosperidad”.

Esto es autodisciplina, único método por el que un hombre puede llegar a la posesión total de su propia mente.

Usted no es un gusano hechos para arrastrarse sobre el polvo de la tierra.

Si lo fuese, habría sido equipado con los medios físicos adecuados para arrastrarse sobre el vientre en lugar de caminar sobre dos piernas. Su cuerpo fue proyectado para

hacerle capaz de mantenerse en pie y andar y elaborar su camino hacia la más alta consecución que sea capaz de concebir. ¿Por qué contentarse con menos? ¿Por qué tendría que insultar a su Creador con la indiferencia o la negligencia en el uso del más inapreciable don recibido de El: el poder de su propia mente?

Sondee su propio e inagotable poder mental

Los poderes potenciales de la mente humana no es posible abarcarlos.

Y uno de los grandes misterios que ha perdurado a través de los tiempos es el descuido del hombre en reconocerlos y utilizarlos como un medio para formar su propio destino terrenal.

La mente ha sido sabiamente provista de una puerta de acceso a la Inteligencia Infinita: el subconsciente; y esta puerta ha sido dispuesta de modo tal que puede abrirse a voluntad con la preparación que proporciona la fe.

La mente ha sido dotada de la imaginación que le permite expresar la esperanza y el propósito en realidades físicas.

Posee la capacidad estimuladora del deseo y el entusiasmo con la que se pueden llevar a cabo los planes y propósitos.

Ha sido provista con el poder de la voluntad mediante el cual tanto el plan como el propósito pueden ser sostenidos indefinidamente.

Se le ha dado la capacidad para la fe, mediante la cual la volición y el razonamiento quedan dominados mientras toda la maquinaria del cerebro se vuelve hacia la fuerza guía de la Inteligencia Infinita; y ha sido preparada, mediante un sexto sentido, para la conexión directa con otras mentes (bajo el principio de la mente magistral), con lo que pueden añadir a su propio poder las fuerzas estimulantes de otras mentes que de manera tan eficaz sirven para acicatear la imaginación.

Posee también la capacidad de razonar, mediante la cual hechos y teorías pueden combinarse en hipótesis, ideas y planes.

Es dueña del poder de proyectarse en otras mentes mediante lo que es conocido como telepatía.

También lo es del poder de deducción por el cual se puede predecir el futuro mediante el análisis del pasado. Esta capacidad explica por qué el filósofo mira hacia atrás con objeto de poder ver el porvenir.

Ha sido dotada con los medios de selección, modificación y control de la naturaleza de sus pensamientos, dando por tanto al hombre el privilegio de construir su propio carácter para ordenar y conformar cualquier modelo deseado, y el poder de determinar la clase de pensamientos que deben dominar su mente.

Cuenta con un maravilloso sistema archivador para recibir, registrar y recordar, mediante lo que se conoce como memoria, y este maravilloso sistema clasifica y archiva automáticamente pensamientos relacionados, de un modo tal que la rememoración de un pensamiento particular lleva a la de otros con él asociados.

Ha sido provista con el poder de la emoción, mediante el cual puede estimular a voluntad el cuerpo para cualquier acción deseada.

Se le ha dado el poder de funcionar secreta y silenciosamente, asegurando de este modo la intimidad del pensamiento en todas las circunstancias.

Tiene una capacidad ilimitada para recibir, organizar, almacenar y expresar conocimientos sobre todos los temas, tanto en el campo de la físico como en el de la metafísica, en el mundo exterior y en el *mundo interior*.

Posee el poder de ayudar al mantenimiento de la robusta salud física, constituyendo, al parecer la única fuente de cura de las enfermedades físicas, y siendo las otras fuentes meramente una ayuda; y mantiene asimismo un perfecto sistema de reparación para la conservación del cuerpo, un sistema que funciona automáticamente.

Conserva y desarrolla mecánicamente un maravilloso procedimiento de química, que convierte el alimento en combinaciones adecuadas para el sostén y restablecimiento del cuerpo.

Opera automáticamente en el corazón, mediante el cual la corriente sanguínea distribuye alimento a todas las partes del cuerpo y separa todo el material de desecho y las células gastadas del cuerpo.

Tiene el poder de autodisciplina, por cuyo medio puede formar cualquier hábito deseado y mantenerlo hasta que éste es recogido en virtud de la ley de la fuerza cósmica de la costumbre y recibe expresión automática.

Es el terreno común de encuentro donde el hombre puede comulgar con la Inteligencia Infinita merced a la oración (o cualquier forma de deseo expresado o de claridad de propósito) por la simple intención de abrir la puerta de acceso por el subconsciente, por la fe.

Es el único productor de las ideas, las herramientas, las máquinas y las invenciones mecánicas creadas por el hombre para su conveniencia en el negocio de vivir en un mundo material.

Es la única fuente de toda felicidad y de toda desgracia, así como de la pobreza y la riqueza de cualquier índole, y dedica sus energías a la expresión de cualquier de éstas que domine la mente mediante el poder del pensamiento.

Es también manantial de todas las relaciones humanas y de todas las formas de intercambio entre los hombres; el constructor de amistades y el creador de enemigos, según la manera como sea dirigida.

Posee el poder de resistir y defenderse contra todas las circunstancias y condiciones exteriores, aunque no siempre pueda controlarlas.

No tiene límite alguno dentro de la razón, ninguno, excepto en aquellas cosas que entran en conflicto con las leyes de la Naturaleza y aquellos que el individuo acepta por culpa de la falta de fe. Verdaderamente, “todo lo que la mente pueda concebir y creer, lo puede lograr”.

Tiene el poder de cambiar de un estado de humor a otro a voluntad. Por eso necesita no ser dañado hasta el punto de hacer imposible la reparación originada por el desaliento.

Puede relajarse en temporal olvido mediante el sueño y prepararse para una nueva puesta en marcha a las pocas horas.

Se hace más fuerte y más digna de confianza cuanto más controlada y dirigida está hacia fines definidos y más y usa voluntariamente.

Puede convertir los sonidos en música, que tranquiliza y aplaca tanto el cuerpo como el alma, enviar el sonido de la voz humana alrededor de la Tierra en una fracción de minuto, hacer que crezcan dos tallos de trigo donde antes sólo crecía uno, construir una prensa de imprimir, que recibe un rollo de papel por un extremo y devuelve, en pocos momentos, por el otro extremo un libro completamente impreso y encuadernado.

Sí, la mente es poseedora de dones y posibilidades incontables y capaz de realizar, además de las maravillas ya mencionadas, otras muchas, entre las que nos permitimos enumerar también las siguientes:

Producir la luz a voluntad, a cualquier hora del día, pulsando meramente un botón.

Convertir el agua en vapor, y éste en energía eléctrica.

Controlar la temperatura y crear fuego frotando dos palos.

Producir música pasando un pelo de la cola de un caballo sobre cuerdas hechas con las tripas de un gato.,

Localizar exactamente cualquier posición sobre la tierra mediante la observación de las estrellas.

Encauzar la ley de la gravitación y hacerla servir para el trabajo del hombre y de los animales en formas demasiado numerosas para mencionarlas.

Construir un aeroplano, que transportará a seres humanos a través del aire.

O una máquina cuyas radiaciones penetrarán en el cuerpo humano, y los huesos y los tejidos blandos serán fotografiados sin dañarlos.

Ejercitar el poder de la clarividencia, mediante el cual puede discernir objetos físicos no presentes o no visibles a simple vista.

Desbrozar la selva y convertir el desierto en un huerto productivo.

Dominar las olas de los océanos y convertirlas en energía.

Producir cristal irrompible y convertir la pulpa de madera en tela.

Transformar los obstáculos del fracaso en escalones del éxito.

Construir una máquina que sirve para detectar mentiras.

Medir con exactitud cualquier círculo valiéndose del más pequeño fragmento de su arco.

Fabricar caucho a base de productos químicos.

Reproducir cualquier objeto material, por televisión, sin ayuda del ojo humano.

Determinar el tamaño, el peso y el contenido material del Sol, a más de 149.637.000 kms de distancia, mediante el análisis de sus rayos.

Crear un ojo mecánico capaz de detectar la permanencia de aviones, submarinos o cualquier otro objeto físico a centenares de kilómetros de distancia.

Sella herméticamente cualquier tipo de comida y conservarla por tiempo indefinido.

Registrar y reproducir cualquier sonido, incluida la voz humana, con la ayuda de una máquina y un trozo de cera, así como escenas de cualquier índole en movimiento físico, con la ayuda de un pedazo de cristal y de una tira de celuloide.

Construir una máquina que viajará por el aire, por el suelo o debajo del agua, u otra que se abrirá camino a través de la más espesa selva aplastando árboles como si fueran tallos de trigo, o también una pala que levantará tantas toneladas de tierra en un minuto como diez hombres podrían mover en un día.

Puede, en fin, determinar los polos magnéticos de las partes septentrional y meridional de la Tierra, con la ayuda de una brújula, y establecer la dirección con exactitud.

Grande y poderosa es la mente del hombre y, sin embargo, todavía llevará a cabo hazañas que harán parecer trivialidades todo lo mencionado.

Los pensamientos negativos llevan a la autodestrucción

Y, a pesar de todo este asombroso poder de la mente, la mayoría de las personas no hace ningún intento por tomar el control de las suyas y temen verse asaltadas por miedos o dificultades que no existen sino en sus propias imaginaciones.

El archienemigo del género humano es el miedo.

Tememos a la pobreza en medio de una superabundancia de riquezas, y a la mala salud, a pesar del ingenioso sistema con que la Naturaleza ha provisto al cuerpo mediante el cual es automáticamente mantenido, reparado y conservado en funcionamiento, y las críticas, aunque no hay más que aquellas implantadas en nuestras propias mentes mediante el uso negativo de nuestra imaginación.

Tememos la pérdida del amor de amigos y parientes, aunque sabemos demasiado bien que nuestra propia conducta puede ser suficiente para conservarlo en todas la circunstancia ordinarias de las relaciones humanas.

Y, tememos a la vejez, cuando deberíamos aceptarla como un medio de mayor sabiduría y comprensión, y la pérdida de la libertad, aunque sabemos que la libertad es una cuestión de relaciones armoniosas con los demás, y la muerte, a pesar de que es inevitable; o sea, que está más allá de nuestro control y al fracaso, sin reconocer que cada uno de ellos lleva consigo la semilla de un beneficio equivalente.

Y temíamos al rayo, hasta que Franklin y Edison y otros hombres como ellos se atrevieron a tomar posesión de sus propias mentes, demostrando que el rayo es una forma de energía física que puede ser encauzada y utilizada en beneficio de la Humanidad.

En lugar de abrir nuestras mentes a la guía de la Inteligencia Infinita, por medio de la fe, las cerramos de modo hermético con toda clase de sombras y el mayor grado de limitaciones autoimpuestas, que se basan en medios innecesarios.

Sabemos que el hombre es el dueño de cualquier otra criatura viviente en esta tierra, pero fallamos cuando al mirar alrededor de nosotros no aprendemos que los pájaros del aire y las fieras de la selva e incluso los animales más elementales, han sido sabiamente provistos de alimento y de todo lo necesario para su existencia en virtud del plan universal, lo que hace que todos los miedos sean infundados y estúpidos.

Nos quejamos de falta de oportunidades y clamamos contra aquellos que se atreven a tomar posesión de sus propias mentes, sin reconocer que cada hombre con una mente sólida tiene derecho y poder para abastecerse con cualquier cosa material que necesite o pueda utilizar.

Tememos la incomodidad o el dolor físico, sin darnos cuenta de que el dolor es un lenguaje universal por el que el hombre queda advertido de males y peligros que necesitan corrección.

A causa de nuestros temores nos dirigimos al Creador nimiedades que podríamos y deberíamos arreglar nosotros mismos; luego no damos por vencidos y perdemos la fe (si es que teníamos alguna al empezar) cuando no obtenemos los resultados que pedíamos, sin admitir nuestro deber de ofrecer plegarias de agradecimiento por las abundantes bendiciones con que hemos sido provistos mediante el poder de nuestras mentes.

Pronunciamos y predicamos sermones sobre el pecado, dejando de reconocer que el mayor de todos éstos es la pérdida de fe en un Creador omnisciente que ha otorgado a

sus hijos más bendiciones que a cualquier padre terrenal se le habría ocurrido nunca dar a los suyos propios.

Convertimos los inventos en utensilios de destrucción usándolos en lo que, educadamente, llamamos “guerra”; luego nos ponemos a protestar cuando la ley de la compensación nos paga con hambres y depresiones comerciales.

Utilizamos mal del poder de la mente, porque no hemos reconocido que puede ser encauzado mediante la autodisciplina y emplearlo para servir a nuestras necesidades.

Así recorremos todo el camino de la vida, comiendo las cáscaras y tirando los meollos de la abundancia.

El arte del pensamiento exacto

Antes de abandonar el análisis de la autodisciplina, que trata enteramente del “mecanismo” del pensamiento, describamos brevemente algunos de los hechos conocidos y hábitos de pensamiento, con objeto de adquirir el arte del pensar con exactitud.

1.º *Todo pensamiento* (sea positivo o negativo, bueno o malo, exacto o inexacto) *tiende a arrojarse en su equivalente físico*, y esto lo hace inspirándole a uno ideas, para alcanzar los fines deseados por procedimientos lógicos y naturales.

Después que un determinado pensamiento se convierte en un hábito y es recogido por la ley de la fuerza cósmica de la costumbre, el subconsciente procede a llevarlo a su conclusión lógica, con ayuda de los medios naturales disponibles.

Puede no ser literalmente verdad que los “pensamientos son cosas”, pero sí lo es que crean todas las cosas, y las que crean son impresionantes duplicados de los modelos de los cuales toman forma.

Algunos creen que cada pensamiento enunciado pone en marcha una interminable serie de vibraciones con la que se verá obligado a contener más tarde el que da suelta al pensamiento; que el hombre mismo no es sino un reflejo físico de idea puesto en movimiento y cristalizado en forma física por la Inteligencia Infinita.

Es también la creencia de muchos que la energía con que el hombre piensa no es sino una ínfima proyección de la Inteligencia Infinita, aprehendida del depósito universal mediante el equipo del cerebro. Ningún argumento contrario ha resultado sólido hasta ahora.

2.º *Mediante la aplicación de la autodisciplina*, el pensamiento puede ser influido, controlado y dirigido a través de la transmutación a un fin deseado, por el desarrollo de hábitos voluntarios adecuados a la consecución de cualquier fin dado.

3.º *El poder del pensamiento* (con la ayuda del subconsciente) *ejerce control sobre cada célula del cuerpo*, lleva a cabo todas las reparaciones y sustituciones de las dañadas o muertas, estimula el crecimiento de las mismas, activa la acción de todos los órganos corporales, los ayuda a funcionar por hábito y orden, y coadyuva a combatir la enfermedad mediante lo que se llama comúnmente “resistencia del cuerpo”. Estas funciones son realizadas automáticamente, pero muchas de ellas pueden ser estimuladas por ayuda voluntaria.

4.º *Todos los logros del hombre empiezan en la forma de pensamiento, organizado en planes, miras y propósitos y expresado en términos de acción física. Toda acción es inspirada por uno o más de los nueve motivos básicos.*

5.º *El poder de la mente opera por el consciente y el subconsciente.*

El primero está bajo el control del individuo; el segundo lo está por la Inteligencia Infinita y sirve como medio de comunicación entre Ella y la mente consciente.

El “sexto sentido” está controlado por el subconsciente y funciona de modo automático en ciertas cuestiones fundamentales fijadas, pero puede ser influido para funcionar ejecutando las instrucciones de la mente consciente.

6.º *Tanto el consciente como el subconsciente funcionan en respuesta a hábitos fijados, ajustándose a los de pensamientos que el individuo pueda establecer, lo mismo si son voluntarios que involuntarios.*

7.º *La mayoría de los pensamientos emitidos son inexactos* porque está inspirados por opiniones personales establecidos sin el examen de los hechos o porque ha predominado la parcialidad, el prejuicio, el miedo y el resultado de excitación emotiva en que a la facultad de la razón se le ha dado escasa o ninguna oportunidad de modificarlos racionalmente.

8.º *El primer paso en el pensamiento exacto* (que sólo dan aquellos con adecuada autodisciplina) es el de separar los hechos de la ficción y de las pruebas basadas en rumores. El segundo es el clasificarlos (después que han sido identificados como tales) en dos clases, a saber: importantes y sin importancia. Un hecho importante es aquel que pueda utilizarse para ayudar a uno directa o indirectamente a alcanzar el objetivo de su propósito más importante.

9.º *El deseo, basado en un motivo, definido, es el comienzo de toda voluntaria acción de pensamiento asociada 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 crear procedimientos para conseguir el objeto deseado.

Si el anhelo es mantenido continuamente en la mente (mediante la repetición del pensamiento) es recogido por el subconsciente y automáticamente llevado a su conclusión lógica.

Estos son algunos de los más importantes hechos conocidos referentes al mayor de todos los misterios: el del pensamiento humano, e indican claramente que el pensamiento exacto sólo se consigue con los más estrictos hábitos de autodisciplina.

“¿Dónde - pueden preguntarse algunos -, y cómo podemos empezar el desarrollo de esa autodisciplina?”

Buen principio será empezar por concentrarnos sobre un propósito definido más importante.

Nunca se ha logrado nada grande sin el poder de concentración.

Cómo puede aplicarse la autodisciplina

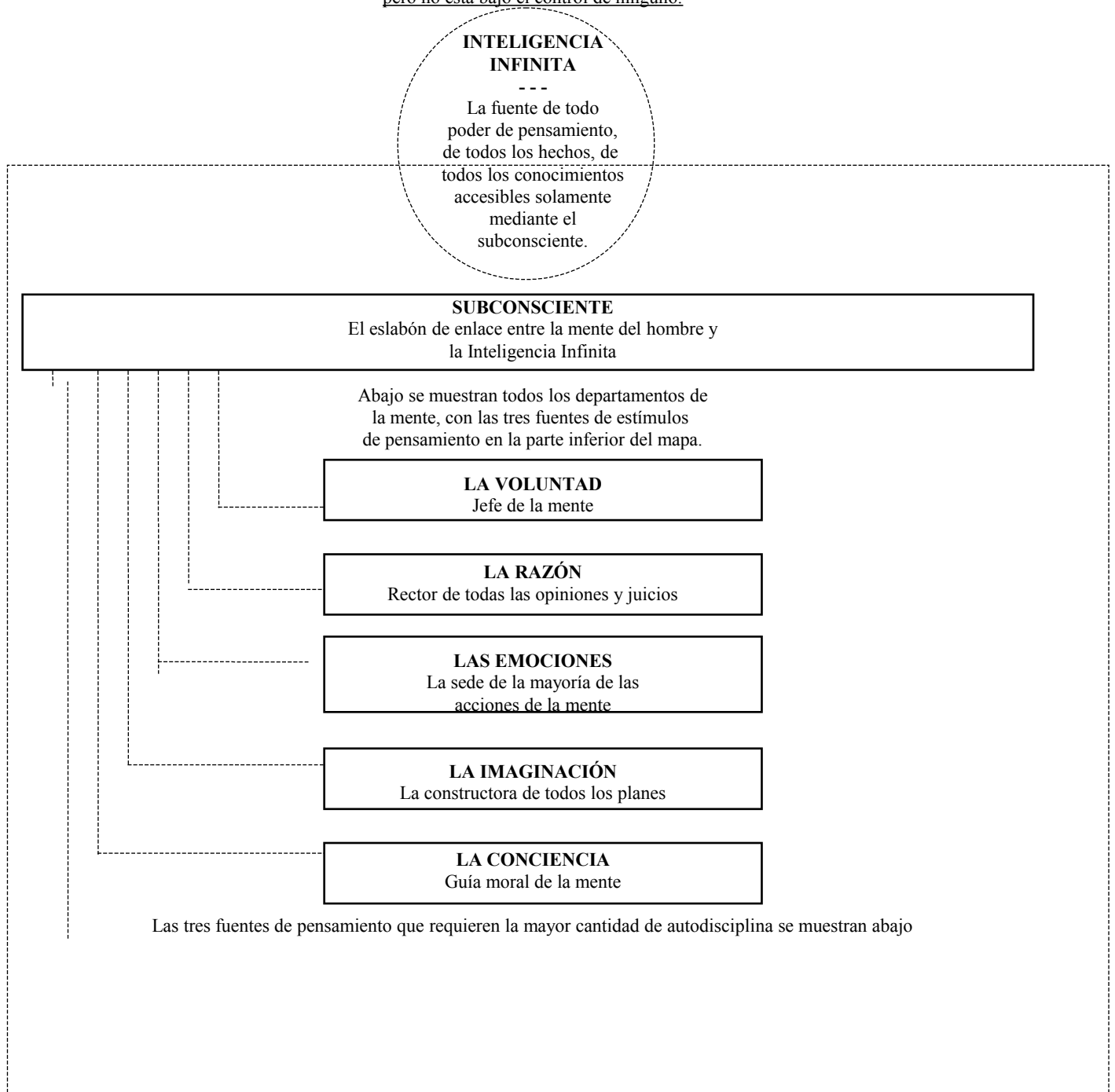
El mapa número 1 que se acompaña, presenta una descripción completa de los diez factores por los que se expresa el poder del pensamiento. Seis de estos factores están sujetos a control mediante la autodisciplina, a saber:

- 1.º La voluntad.
- 2.º Las emociones.
- 3.º La razón.
- 4.º La imaginación.
- 5.º La conciencia.
- 6.º La memoria

MAPA No 1

Mapa de los diez factores que constituyen el mecanismo del pensamiento.

Observen que el subconsciente
tiene acceso a todos los departamentos de la mente,
pero no esta bajo el control de ninguno.



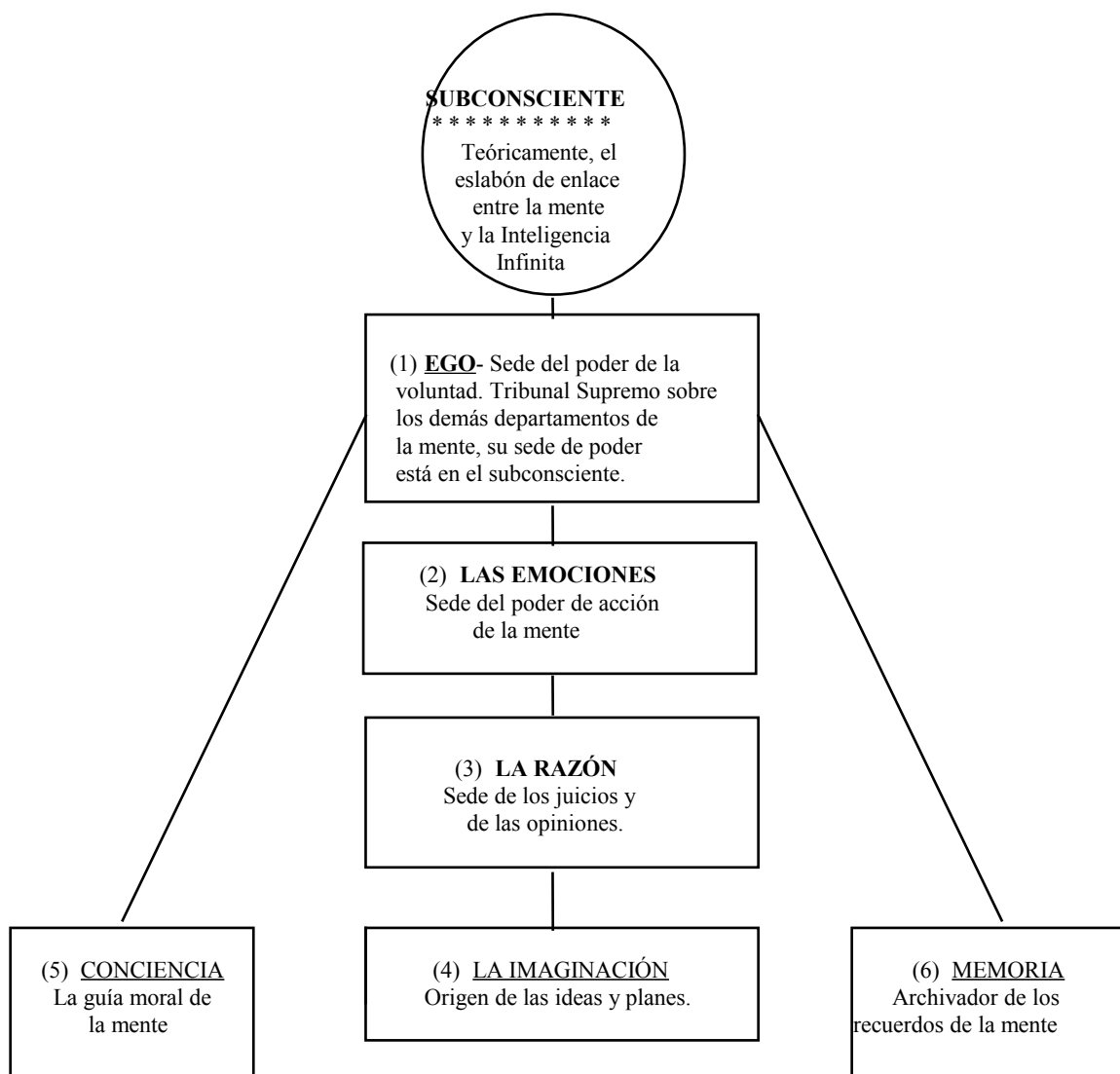
TELEPATÍA
El sexto sentido o estación de radio del cerebro, en conexión con otros cerebros.

LOS CINCO SENTIDOS
1. Vista Estos únicamente son
2. Oído signos de confianza
3. Gusto mediante una estricta
4. Olfato autodisciplina.
5. Tacto

MEMORIA
Almacén de todas las impresiones del pensamiento y de los sentidos.
Archivo del cerebro.

No siempre confiables. Deben estar bajo estricta disciplina en todos los momentos.

MAPA No 2



MAPA de LOS SEIS DEPARTAMENTOS de LA MENTE sobre los cuales puede mantenerse la autodisciplina, numerados según su importancia.

Los cuatro factores restantes actúan independientemente y no están sujetos al control voluntario, con excepción de los cinco sentidos físicos que pueden ser influidos y dirigidos por la formación de hábitos voluntarios.

En el mapa número 2 hemos presentado un cuadro que muestra los seis departamentos de la mente sobre los cuales puede mantenerse con facilidad la autodisciplina.

Han sido numerados en el orden de su importancia relativa, aunque es imposible decir tajantemente cuál es el más importante de ellos, porque cada uno es un factor esencial en la expresión del pensamiento.

No nos quedaba otra alternativa que la de colocar el *ego*, sede del poder de la voluntad, en la primera posición, porque a ese poder le es posible controlar todos los demás departamentos de la mente, y con propiedad se le ha llamado el “Tribunal Supremo” de ella, cuyas decisiones son definitivas y no están sujetas a apelación en ningún tribunal más alto.

Las emociones ocupan el segundo puesto, ya que se sabe muy bien que gobiernan a la mayoría de las personas, por tanto, se alinean a continuación del “Tribunal Supremo”.

La razón ocupa el tercer lugar en importancia, ya que es la influencia modificadora mediante la cual la acción emotiva puede prepararse para un uso ponderado. La mente “bien equilibrada” es la que representa un compromiso entre la facultad de las emociones y la de la razón. Semejante compromiso se suele llevar a cabo por el poder del “Tribunal Supremo”.

La voluntad algunas veces decide aliarse con las emociones; otras veces vuelca su influencia al lado de la razón, pero siempre tiene la última palabra y el bando al que ayuda es el vencedor en todas las controversias entre la razón y las emociones.

¡Y qué sistema tan ingenioso es éste!

A la imaginación se le ha dado el cuarto puesto, ya que es el departamento que crea ideas, planes, y procedimientos para alcanzar objetivos deseados, todos los cuales están inspirados por las emociones o la voluntad.

Podríamos decir que la facultad de la imaginación sirve a la mente como un “comité de procedimientos”, pero a menudo actúa por su cuenta y sale en recorridos de exploraciones fantásticas por sitios donde no tiene asuntos legítimos relacionados con la voluntad. En estos recorridos por su cuenta tiene a menudo el consentimiento completo, la cooperación y el incentivo de las emociones, lo que constituye el motivo principal de que todos los deseos que nacen en éstas deban ser cuidadosamente examinados por la facultad de la razón y desautorizados, si es preciso, por la de la voluntad.

Cuando las emociones y la imaginación escapan de la supervisión de la razón y del control de la voluntad, se asemejan a una pareja de escolares revoltosos que han decidido hacer novillos y marcharse a la vieja piscina o meterse en el melonar del vecino. No hay travesura que no sean capaces de hacer. Por eso, necesitan más autodisciplina que todas las demás facultades de la mente juntas. Recordemos esto.

Los otros dos departamentos, *la conciencia* y *la memoria*, son adjuntos necesarios de la mente y aunque ambos son importantes, les corresponde estar al final de la lista, que es donde se les ha colocado.

Al subconsciente se le ha dado la posición por encima de los otros seis departamentos de la mente, porque es el eslabón de enlace entre el consciente y la

Inteligencia Infinita y el medio por el cual todos los departamentos de la mente reciben el poder del pensamiento.

El subconsciente no está sujeto a control, pero sí a la influencia, por los medios aquí descritos. Actúa por su cuenta y voluntariamente, aunque su acción puede ser avivada intensificando las emociones o aplicando el poder de la voluntad en una forma altamente concentrada.

Un *deseo ardiente*, tras un propósito definido más importante, puede estimular la acción del subconsciente y acelerar sus operaciones.

Las relaciones entre él y los otros seis departamentos de la mente indicados en el mapa número 2, es similar en muchos aspectos a las del campesino y las leyes de la Naturaleza en virtud de las cuales crecen sus cosechas.

El consciente puede compararse con el campesino debido a que prepara el camino con la formulación de planes y propósitos bajo la dirección de la facultad de la voluntad. Si este trabajo se hace como es debido y se crea un claro cuadro de lo que se desea (siendo el cuadro la semilla del propósito deseado), el subconsciente se hace cargo de ese cuadro, extrae del poder de la Inteligencia Infinita la capacidad intelectual necesaria para la transmutación del cuadro, obtiene la información imprescindible y se la presenta consciente de la mente en forma de un plan práctico de realizar.

A diferencia de las leyes de la Naturaleza, que hacen germinar las semillas y producen una cosecha para el campesino dentro de un lapso de tiempo concreto y predecible, el subconsciente recoge las simientes de ideas o propósitos que le son presentadas y fija su propio tiempo para la elaboración de un plan destinado a la consecución deseada.

El poder de la voluntad, expresado en términos de un *deseo ardiente*, es el único medio con que se puede acelerar la acción del subconsciente. Así, posesionándose por completo de la propia mente, *ejercitando el poder de la voluntad*, se entra en posesión de un poder de estupendas proporciones.

Y el acto de dominar el poder de la voluntad de forma que pueda ser dirigido a la consecución de cualquier fin deseado, es autodisciplina de la más alta categoría. El control de la voluntad requiere *persistencia, fe y claridad de propósito*.

En el campo de las ventas, por ejemplo, es un hecho bien conocido por todos los jefes de vendedores que el de éstos que es perseverante encabeza la lista de los mejores. En algunos campos de ventas, tales como el de seguro de vida, la persistencia es la herramienta de mayor importancia para el vendedor.

Y la persistencia, en las ventas o en cualquier otra profesión, es una cuestión de estricta autodisciplina.

La misma regla se aplica en el campo de la publicidad. Los agentes publicitarios de más éxito siguen adelante con inflexible tenacidad, repitiendo sus esfuerzos, mes tras mes, año tras año, con incansable regularidad; y los profesionales expertos en materia publicitaria están convencidos de que ésta es la única línea de conducta que producirá resultados satisfactorios.

Los pioneros que colonizaron Norteamérica cuando este país era sólo un amplio territorio salvaje de hombres primitivos y animales feroces, demostraron lo que puede realizarse cuando el poder de la voluntad se aplica con persistencia.

En un período posterior de la historia de nuestro país, después que los pioneros hubieron establecido una semblanza de sociedad civilizada, George Washington y su pequeño ejército de soldados desnutridos mal vestidos y mal equipados demostraron una vez más que el poder de la voluntad aplicado con persistencia es invencible.

Y los pioneros de la industria norteamericana nos dieron otra demostración de los beneficios de ese poder respaldado por la persistencia. Hombre de su tipo, que han hecho grandes contribuciones a la forma de vida norteamericana poseyeron fuerte autodisciplina y la alcanzaron mediante ese mismo poder, reforzado por una persistencia semejante.

Toda la carrera de Andrew Carnegie suministra un ejemplo excelente de los beneficios que se pueden alcanzar mediante la autodisciplina. Vino a Norteamérica cuando era un muchacho muy joven y empezó a trabajar como obrero. Tenía sólo unos pocos amigos; ninguno de ellos rico o influyente. Pero poseía una enorme capacidad para la expresión de su fuerza de voluntad.

Realizando trabajos manuales durante el día y estudiando por la noche, aprendió telegrafía y finalmente se abrió camino hasta la posición de operador privado para el superintendente de división de la compañía de Ferrocarriles de Pennsylvania.

En este puesto hizo una aplicación tan eficaz de algunos de los principios de esta filosofía, entre ellos el de la autodisciplina, que atrajo la atención de hombres con dinero e influencia que estaban en condiciones de poder ayudarlo para realizar el objetivo de su propósito más importante en la vida.

En este punto de su carrera tenía precisamente las mismas ventajas de las que disfrutaban centenares de otros operadores de telégrafos, pero ni una más. No obstante, contaba con un arma que los otros no poseían al parecer: la voluntad de vencer y una idea definida de lo que necesitaba, juntamente con la tenacidad de seguir adelante hasta que lo consiguiera.

También esto era el resultado de la autodisciplina.

Las cualidades relevantes de Carnegie eran la fuerza de voluntad y la persistencia, más una estricta autodisciplina, mediante la cual estos rasgos eran controlados y dirigidos hacia la consecución de un propósito definido. Aparte esto, no tenía ninguna cualidad relevante que no posea el hombre de inteligencia corriente.

De su fuerza de voluntad, debidamente autodisciplinada y dirigida a la consecución de un propósito definido, nació la gran Corporación del Acero de Estados Unidos, que revolucionó la industria del acero y procuró empleo a un inmenso ejército de obreros especializados y no especializados.

Así vemos que *un hombre triunfante emprende la salida, mediante la aplicación de la autodisciplina, en persecución de un propósito definido; y sigue adelante hasta que alcanza ese propósito*, con la ayuda de ese mismo principio.

La autodisciplina es un rasgo de carácter que ha de adquirir uno mismo. No es un rasgo que pueda apropiarse de las vidas de otros ni adquirirse de las páginas de un libro. Es un arma que debe venir de *dentro*, por el ejercicio de la fuerza de voluntad propia. Estas virtudes que adquiere uno mismo son justamente tan eficaces en otras formas de aplicación como lo son en la consecución de la jefatura en la industria.

Cuando Andrew Carnegie dijo que “el poder de la voluntad es una fuerza irresistible que no reconoce una realidad tal como la del fracaso”, indudablemente quería

decir que es irresistible cuando está debidamente organizado y dirigido con un espíritu de fe a un fin definido. Evidentemente tenía la intención de recalcar tres principios importantes de esta filosofía, como base de toda autodisciplina adquirida por uno mismo, a saber:

- a) Claridad de propósito.
- b) Fe aplicada.
- c) Autodisciplina.

Debe recordarse, sin embargo, que el estado de ánimo que puede desarrollarse mediante ellos se alcanza mejor, y más rápidamente, con la aplicación de otros, entre los que citaremos:

- a) La mente magistral.
- b) Una personalidad agradable.
- c) El hábito de *recorrer el kilómetro extra*.
- d) Iniciativa personal.
- e) Visión creadora.

Combinen estos cinco principios con los tres anteriores y tendrán a su disposición una fuente de poder personal de proporciones inmensas.

El principiante en el estudio de esta filosofía puede encontrar difícil adquirir control sobre su poder de voluntad sin aproximarse a ese control paso a paso, mediante el dominio y aplicación de estos ocho principios.

Ese dominio sólo puede alcanzarse de una manera, y es por el empleo constante, persistente y gradual de ellos. Deben quedar entrelazados en los hábitos cotidianos y ser aplicados en las relaciones humanas y en la solución de los problemas personales.

El poder de la voluntad responde solamente a *motivos* perseguidos con persistencia.

Y se hace fuerte de la misma manera que un miembro: por el uso sistemático.

Los hombres que la han adquirido por sí mismos, mediante la autodisciplina, no renuncian a la esperanza ni abandonan cuando el camino se torna difícil. Los que no la poseen, sí.

Un general humilde pasaba revista a un ejército de soldados cansados y abatidos que acababan de sufrir una dura derrota en la Guerra de Secesión. También él tenía motivos para sentirse desalentado, porque la guerra se le mostraba adversa.

Cuando uno de sus oficiales sugirió que las perspectivas parecían ser descorazonadoras, el general Grant levantó la cansada cabeza, cerró los ojos, crispó los puños y exclamó: “¡Lucharemos a lo largo de estas líneas, aunque tengamos que emplear todo el verano!” Y lucharon como él dijo. Y muy bien puede ser que esta firme decisión de un hombre, respaldada por una voluntad indomable, procediese la victoria final, que preservó la unión de los Estados.

Una escuela de pensamiento dice que “el derecho constituye la fuerza”. Otra afirma que la “fuerza hace el derecho”. Pero los hombres que piensan acertadamente

saben que la fuerza la constituye el poder de la voluntad, lo mismo para bien que para mal, y toda la historia del género humano respalda esta creencia.

Estudien a los hombres de grandes logros y encontrarán la prueba de que es ese poder, organizado y persistentemente aplicado, el factor dominante en sus éxitos; y también que los hombres que triunfan se someten a un sistema más estricto de autodisciplina que cualquiera que se viesen obligados a adoptar por culpa de circunstancias que escapan a su control.

Trabajan cuando otros duermen.

Recorrer el kilómetro extra, y si es necesario uno y otro kilómetro más, sin parar nunca hasta que han contribuido a prestar el máximo de servicio de que son capaces.

Sígalos en los pasos que dan en un solo día y se convencerá de que ellos no necesitan ningún capataz que los azuce. Se siguen moviendo en virtud de su propia iniciativa personal, porque sus esfuerzos están regidos por la más estricta autodisciplina.

Aprecian la alabanza, pero no la necesitan para inspirarlos a obrar. Escuchan la condena, pero no la temen y no se sienten desalentados por ella.

Y algunas veces fracasan o sufren una derrota temporal, como les pasa a otros, pero esto sólo los espolea a mayores esfuerzos.

Encuentran obstáculos, como los encuentra cualquiera, pero cierra herméticamente las puertas de sus mentes tras las experiencias desagradables y transmutan sus desalientos en renovada energía con la que siguen luchando adelante por la victoria.

Cuando la muerte golpea a sus familiares, entierran a sus muertos, pero no sus voluntades indomables.

Buscan el consejo de los demás, extraen de él lo que pueden utilizar y rechazan el resto, aunque todo el mundo pueda criticarlos a causa del juicio emitido.

Saben que no pueden controlar todas las circunstancias que afectan sus vidas, pero controlan *su propio estado mental y sus reacciones mentales* ante cualquier circunstancia, manteniendo positivas sus mentes en todos los momentos.

Son probados por sus propias emociones negativas, como lo es todo el mundo, pero mantienen las riendas sobre estas emociones, convirtiéndolas en sus verdaderos sirvientes regios.

Tengamos presente que mediante la autodisciplina se consiguen dos cosas importantes y que ambas son esenciales para un logro sensacional.

Primeramente uno controla del todo las emociones negativas transmutándolas en esfuerzo constructivo, y utilizándolas como una inspiración para mayor empeño.

En segundo lugar, estimula las emociones positivas y las dirige a la consecución de cualquier fin deseado.

Así, controlando tanto las positivas como las negativas, a la facultad de la razón se la deja libre para funcionar, así como a la de la imaginación.

El control sobre las emociones se alcanza gradualmente, por el desarrollo de hábitos de pensamiento. Tales hábitos deben formarse en relación con las pequeñas circunstancias no importantes de la vida, porque es verdad, como dijo una vez el juez del Tribunal Supremo, Brandeis, que “el cerebro es como la mano. Crece con el uso”.

Uno a uno, los seis departamentos de la mente que están sujetos a la autodisciplina pueden ser colocados bajo completo control, pero la iniciación debe

hacerse con hábitos que le den a uno primeramente el control sobre las emociones, pues es verdad que la mayoría de la gente es víctima, a lo largo de su vida, de las suyas incontroladas. La mayoría de la gente son siervos, no amos de sus emociones, porque nunca han establecido sobre ellas hábitos definidos y sistemáticos de control.

Cualquier persona que haya decidido controlar los seis departamentos de su mente a través de un estricto sistema de autodisciplina, debería adoptar y seguir un plan definido para mantener este propósito ante él.

Un estudiante de esta filosofía escribió un credo a este propósito, y lo siguió tan al pie de la letra que pronto se vio capacitado para hacerse concienzudamente autodisciplinado. Funcionó, pues, ese credo con tanto éxito, que se presenta aquí en beneficio de otros estudiantes.

El credo fue firmado y lo repetía oralmente dos veces al día; una al levantarse por la mañana y otra al retirarse por la noche. Este procedimiento proporcionaba al estudiante el beneficio del principio de autosugestión, mediante el cual el propósito del credo se transmitía con toda claridad al subconsciente, donde era recogido y activado automáticamente.

He aquí su contenido:

UN CREDO PARA LA AUTODISCIPLINA

Poder de la voluntad:

Al reconocer que el poder de la voluntad es el Tribunal Supremo sobre todos los demás departamentos de mi mente, lo ejercitaré diariamente, cuando necesite el estímulo para la acción con cualquier propósito; y formaré hábitos destinados a hacer entrar en acción ese poder por lo menos una vez al día.

Emociones:

Por comprender que mis emociones son positivas y negativas, formaré diariamente hábitos que alentarán el desarrollo de las primeras y me ayudarán a convertir las segundas en cualquier forma de acción útil.

Razón:

Al reconocer que tanto mis emociones positivas como las negativas pueden ser peligrosas si no están controladas y si no se las guía hacia fines deseables, someteré todos mis deseos, miras y propósitos a mi facultad de razón y seré guiado por ésta al dar expresión a aquéllas.

Imaginación:

Reconozco la necesidad de ideas y planes sólidos para la consecución de mis deseos, por lo que desarrollaré mi imaginación recurriendo diariamente a ella para que me ayude en la formación de mis proyectos.

Conciencia:

Admito que mis emociones yerran a menudo por su exceso de entusiasmo y que mi facultad de razón frecuentemente carece del calor de sentimiento necesario para que yo pueda combinar la justicia con la misericordia en mis juicios, así pues, animaré a mi conciencia para que me guíe sobre lo que es justo y lo que es injusto, *pero nunca pondré a un lado el veredicto que ella formule*, sin que importe lo que pueda costarme llevarlo a cabo.

Memoria:

Creo en el valor de una memoria alerta, por lo tanto, animaré a la mía para que lo esté, tendré buen cuidado de inculcarle claramente todos los pensamientos que deseo recordar y asociaré estos pensamientos con temas relacionados, que puedo llamar a la mente con frecuencia.

Subconsciente:

Admito también la influencia de mi subconsciente sobre mi poder de voluntad, por lo que cuidaré de presentarle un cuadro claro y definido de mi propósito más importante en la vida y de todos los menores que conducen a él, y mantendré este cuadro constantemente ante mi subconsciente repitiéndomelo todos los días.

Firmado _____

La disciplina sobre la mente se gana, poco a poco, con la formación de hábitos que uno pueda controlar. Estos empiezan en la mente; por tanto, una repetición diaria de este credo lo hará a uno consciente de aquéllos, específicos, que se necesitan para desarrollar y controlar los seis departamentos de la mente.

El mero acto de repetir los nombres de estos departamentos tiene un efecto importante. Hace que uno se dé cuenta de que existen, de que son importantes, de que pueden ser controlados por la formación de hábitos de pensamiento, y que la naturaleza de estos hábitos determina el éxito o el fracaso en la cuestión de la autodisciplina.

Es un gran día en la vida de cualquier persona aquel que advierte su éxito o fracaso es mayormente una cuestión de control sobre sus emociones.

Antes de que uno se dé cuenta de esta verdad tiene que reconocer la existencia y la naturaleza de esas emociones y el poder que es accesible a aquellos que las controlan, reconocimiento que mucha gente no se digna hacer durante toda su vida.

Existe una alianza de hombre conocida con el nombre de “Alcohólicos Anónimos”, con miembros dispersos por toda la nación, los cuales operan en grupos locales de mente magistral en casi todas las ciudades. Y se están liberando mutuamente de los males del alcoholismo a una escala que podría ser calificada de milagrosa.

Actúan totalmente mediante la autodisciplina.

La medicina que ellos utilizan es la más poderosa que conoce la Humanidad. Consiste en *el poder de la mente humana* dirigido hacia un fin definido, que es, en este caso, librarse del alcoholismo.

He aquí un logro que debería inspirar a todos los hombres a adquirir un mejor conocimiento del poder de sus propias mentes. Si la mente puede curar el alcoholismo, y lo hace, puede también curar la *pobreza*, y la *mala salud*, el *miedo*, y las *limitaciones autoimpuestas*.

“Alcohólicos Anónimos” obtiene resultados porque se les ha revelado la existencia de su “otro yo”; esa entidad invisible, que consiste en el poder del pensamiento; la fuerza dentro de la mente humana que no reconoce ninguna realidad como “imposible”.

Esta organización vivirá y crecerá como deben hacerlo todas las fuerzas del bien, y terminará por extender sus servicios para incluir no sólo la eliminación de los males producidos por el alcohol, sino de todos los demás, tales como el del miedo, la pobreza, la mala salud, el odio y el egoísmo.

“Alcohólicos Anónimos” terminará sin duda por adoptar los diecisiete principios de esta filosofía y proporcionar sus beneficios a todos sus asociados, como algunos de ellos han hecho ya, con efectos asombrosos.

Es un hecho bien conocido que *un enemigo que ha sido reconocido* está ya medio derrotado.

Y esto se aplica a enemigos que operan dentro de la propia mente de uno así como a aquellos que lo hacen fuera de ella; y especialmente a los que representan las emociones negativas.

Una vez que han sido identificados, uno empieza, casi inconscientemente, a adoptar hábitos, mediante la autodisciplina, con que contrarrestarlos.

Este mismo razonamiento se aplica también a los beneficios de las emociones positivas, porque es verdad que un beneficio reconocido es fácilmente utilizado.

Las emociones positivas son beneficiosas, porque constituyen una parte de la fuerza impulsora de la mente; pero sólo sirven de ayuda cuando están organizadas y dirigidas a la consecución de fines definidos y constructivos. Si no están controladas así, pueden resultar tan peligrosas como cualquiera de las emociones negativas.

El medio de control es la autodisciplina, aplicada sistemática y voluntariamente mediante los hábitos de pensamiento.

Tomen, por ejemplo, la emoción de la fe:

Esta, la más poderosa de todas las emociones, sólo será una ayuda cuando se exprese mediante una acción constructiva y organizada que se base en la claridad de propósito.

La fe sin acción es inútil, porque se disuelve en un mero soñar despierto, en un desear, y en un débil esperanzamiento.

La autodisciplina es el medio por el cual se puede estimular la emoción de la fe mediante claridad de propósito persistentemente aplicada.

La disciplina debería empezar estableciendo hábitos que estimulen el uso del poder de la voluntad, porque es el *ego* - sede de ese poder - el que origina los deseos. Así, las emociones del deseo y de la fe están claramente relacionadas.

Dondequiera que existe un anhelo ardiente, existe también la capacidad para la fe, que se corresponde de una manera precisa con la intensidad de l deseo. Los dos están siempre asociados. Si estimula a uno, estimulará al otro. Controle y dirija a uno, mediante hábitos organizados, y controlará y dirigirá al otro.

Esta es autodisciplina de la más alta categoría.

Benjamín Disraeli, al que algunos consideran como el más grande de los primeros ministros que haya tenido nunca Inglaterra, alcanzó ese alto cargo mediante el mero poder de su voluntad, dirigida por la claridad de propósito.

Empezó su carrera como escritor, pero no tuvo mucho éxito.

Publicó más de una docena de libros, pero ninguno de ellos causó gran impresión al público. Al fracasar en la literatura, aceptó su derrota, ni más ni menos como un desafío para desarrollar mayores esfuerzos en algún otro campo.

Luego se dedicó a la política, con la mente dirigida de modo deliberado a la meta de convertirse en primer ministro del floreciente Imperio Británico.

En 1837 llegó a se miembro del Parlamento por Maidstone, pero su primer discurso en la Cámara fue considerado universalmente como rotundo fracaso.

De nuevo lo aceptó como un desafío, para probar una vez más. Continuó la lucha, sin tener nunca el pensamiento de abandonarla; pasó a ser jefe de su partido en la Cámara de los Comunes en 1858 y posteriormente fue nombrado titular del Ministerio de Hacienda. En 1868 llevó a cabo su propósito definido más importante al llegar a ser primer ministro.

Tropezó entonces con una terrible oposición (estaba a las puertas su “tiempo de prueba”) que tuvo como resultado su dimisión; pero lejos de aceptar como fracaso su derrota temporal, preparó un desquite y fue elegido primer ministro por segunda vez, tras de lo cual se convirtió en un gran constructor de imperios y extendió su influencia en muchas direcciones diferentes.

Quizá su mayor logro fue la adquisición del canal de Suez, una hazaña que estaba destinada a proporcionar al Imperio Británico ventajas económicas sin precedentes.

La clave de toda su carrera fue la *autodisciplina*.

Al resumir sus logros en una corta frase, dijo: “El secreto del éxito es la constancia en el propósito”.

Cuando las cosas se ponían difíciles, Disraeli se aferraba al poder de su voluntad como a su mayor capacidad, y él lo sostenía a través de las emergencias temporales y lo llevaba de nuevo a la victoria.

Este es el más importante de todos los puntos cruciales peligrosos en la mayoría de los hombres.

Se dan por vencidos y abandonan cuando el camino se torna dura; y a menudo lo hacen cuando *un paso más* los habría llevado triunfalmente a la victoria.

El poder de la voluntad se necesita tanto más cuanto las oposiciones de la vida son mayores. Y la autodisciplina lo suministrará para cada una de tales emergencias, sea cual sea su tamaño o naturaleza.

El difunto Theodore Roosevelt fue otro ejemplo de lo que puede ocurrir cuando un hombre está movido por la voluntad de vencer, a pesar de grandes obstáculos.

Durante su primera juventud se vio seriamente disminuido por un asma crónica y unos ojos débiles. Sus amigos habían perdido la esperanza de que recobrase alguna vez la salud, pero él no compartía esta opinión, gracias a su reconocimiento del poder de la autodisciplina.

Se marchó al Oeste, se incorporó a un grupo de obreros que trabajaban duramente al aire libre y se colocó bajo un sistema definido de autodisciplina, mediante el cual construyó un cuerpo fuerte y una mente resuelta. Algunos doctores dijeron que no podía hacer eso, pero él se negó a aceptar el veredicto de los mismos.

En su batalla por recuperar la salud, adquirió un dominio tan perfecto sobre sí mismo, que cuando regresó al Este, entró en la política y avanzó por aquel camino hasta que su voluntad de triunfar lo convirtió en presidente de Estados Unidos.

Los que mejor lo conocieron han dicho que su cualidad relevante era una voluntad que se negaba a aceptar la derrota, considerándola como incentivo para un esfuerzo mayor. Aparte esto, su capacidad, su educación y su experiencia no eran en modo alguno superiores a cualidades similares poseídas por hombres que lo rodeaban y de los que el público oía hablar poco o nada.

Mientras era presidente, algunos oficiales del ejército se quejaron de una orden que les dio para mantenerlos físicamente en forma. Para demostrarles que sabía lo que ordenaba, cabalgó ciento sesenta kilómetros por las ásperas carreteras de Virginia, con los oficiales del ejército siguiéndole penosamente, tratando de mantener su ritmo.

Detrás de toda esta acción física había una mente activa que estaba resuelta a no sentirse disminuida por la debilidad física, y esa actividad mental se reflejó a lo largo de su administración en la Casa Blanca.

Una expedición francesa había tratado de construir el canal de Panamá, pero fracasó.

Theodore Roosevelt dijo: “El canal debe ser construido”, y se puso a trabajar aquí y allá para expresar su fe en términos de acción. El canal fue construido.

El poder personal está envuelto en la voluntad de ganar.

Pero sólo puede ser disparado para la acción mediante la autodisciplina y nunca por ningún otro medio.

Robert Louis Stevenson, desde el día en que nació, era un joven de salud débil que le impidió hacer un trabajo regular en sus estudios hasta que había cumplido ya los diecisiete años. A los veintitrés, su salud empeoró tanto, que sus médicos lo mandaron fuera de Inglaterra.

Entonces conoció a la mujer de su elección y se enamoró.

Su amor por ella fue tan grande, que sintió una ansia de vivir, un nuevo motivo para la acción, y empezó a escribir, aunque su cuerpo apenas tenía fuerzas para sostenerlo. Siguió escribiendo hasta que hubo enriquecido al mundo con sus escritos, ahora universalmente aceptados como obras maestras.

El mismo motivo, el amor, ha dado las alas del pensamiento a muchos otros que, como Robert Louis Stevenson, han hecho de este mundo un mundo más rico y mejor. Sin el motivo del amor, Stevenson indudablemente habría muerto sin haber rendido su contribución al género humano. Transmutó su amor por la mujer de su elección en obras literarias, mediante hábitos de autodisciplina, que colocaron bajo su control los seis departamentos de su mente.

De una manera similar, Charles Dickens convirtió una tragedia amorosa en obras literarias que han enriquecido al mundo. En lugar de dejarse abatir por el golpe de su desengaño amoroso, ahogó su pena con la intensidad de su acción, escribiendo. De este modo cerró la puerta tras una experiencia que muchos otros podrían haber utilizado como una puerta de escape de su deber, una coartada para su fracaso.

Mediante la autodisciplina convirtió su mayor dolor en su mayor ventaja, porque la pena le reveló la presencia de aquel “otro yo” en el que residía el poder del genio que reflejó en sus obras literarias.

Hay una regla irresistible para el dominio de los sufrimientos y de los desengaños consistente en la transmutación de estas frustraciones emotivas mediante un trabajo definidamente planeado. Es una regla no tiene igual.

Y el secreto de su poder es la autodisciplina.

La libertad de cuerpo y de mente, la independencia y la seguridad económica son los resultados de la iniciativa personal expresada mediante ella. Con ningún otro medio pueden asegurarse estos deseos universales.

Usted tiene que recorrer solo lo que queda de la distancia. Si ha seguido las instrucciones que le he dado, con la correcta actitud mental, está ahora en posesión de la gran “Clave”.

Ahora voy a revelarle una gran verdad de máxima importancia: “La clave de la riqueza” consiste enteramente en el mayor poder que conoce el hombre: el del pensamiento.

Puede usted tomar posesión completa de la “Clave” si toma posesión de su propia mente mediante la autodisciplina más estricta.

Con la autodisciplina puede *pensarse* usted mismo para entrar en cualquier circunstancia de la vida o salir de esa misma circunstancia.

La autodisciplina lo ayudará a controlar su actitud mental, y ésta a dominar cualquier situación de su vida y a convertir cada adversidad, cada derrota, cada fracaso es un arma de alcance equivalente. Por eso una actitud mental positiva encabeza la lista de las “Doce riquezas” de la vida.

Por consiguiente, debe ser obvio para usted que “La clave de la riqueza” no es ni más ni menos que la autodisciplina necesaria para ayudarle a tomar posesión total y completa de su propia mente.

Inicie la salida desde donde se encuentra y hágase dueño de sí mismo. Empiece ahora. Termine para siempre con ese viejo “yo” que lo ha mantenido a usted en la

miseria y la necesidad. Reconozca y abrace ese “otro yo” que puede darle todo lo que su corazón anhela.

Recuerde que es profundamente significativo que la única cosa sobre la cual tiene un control completo es su propia actitud mental.

Porque ésta es “La clave de la riqueza”.



Andrew Carnegie, 1835-1919. Célebre industrial y filántropo, escocés de nacimiento y norteamericano de adopción. Después de amasar una de las fortunas más cuantiosas de su tiempo, la distribuyó en vida con altruismo ejemplar. Profesó el raro evangelio de la generosidad, convencido de que un hombre rico que se lleva a la tumba su fortuna muere desdichado. De su filantropía emana una lección conmovedora, y es que él, un auto didacta que apenas fue al colegio y aprendió cuanto sabía en las treguas del trabajo encausó sus dádivas casi exclusivamente hacia la educación y la búsqueda de conocimientos.

Nació en Dumferline, villa industrial de Escocia, en el humilde hogar de un tejedor que conoció la desocupación cuando las máquinas de floreciente industrialismo desplazaban a los obreros manuales. Como muchos en su caso el tejedor emigró a América y se estableció en Allegheny, suburbio de Pittsburgh, con su esposa y sus hijos: Andrew, de 13 años, y el pequeño Thomas, de cinco. Andrew siguió pronto a su padre a una fábrica de hilados y empezó como aprendiz de bobinador, humilde y duro principio para un muchacho que treinta años después sería uno de los hombres más ricos del mundo, con una fortuna de 500 millones de dólares, de la cual habría de repartir 350 millones.

Tenía 15 años cuando murió su padre, y Andrew se hizo cargo del hogar. Mensajero en el telégrafo de Pittsburgh, ganaba 11,25 dólares al mes, que, con el primer ascenso, subieron a 13,50. Espíritu ávido de comunicarse - ya que vive para el prójimo - se apasiona con el alfabeto Morse, en que se cifran los mensajes que comunican noche y día a millones de hombres a través del hilo telegráfico. A los 17 años es ya todo un operador con un sueldo de 25 dólares al mes. De allí pasa a despachador del Ferrocarril de Pennsylvania y en 1859 su jefe, Mr. Woodruff, al ser designado superintendente, lo llama a su lado como secretario. Los ingresos empiezan a ser mayores que los gastos, y Andrew Carnegie hace economías, primer paso hacia la liberación. El segundo paso es "la visión del negocio", y Andrew lo da con todo aplomo, de la mano de su jefe, que presiente la enorme utilidad que muy en breve prestarán los coches cama en los largos viajes por tren. Idean y patentan un vagón dormitorio, base de la Woodruff Sleeping Car Company, predecesora de la compañía Pullman.

Al estallar la Guerra de Secesión, del Norte contra el Sur, Carnegie prestó importantísimos servicios a la unión como organizador del sistema telegráfico del ejército, y fue herido en el frente, mientras dirigía el tendido de líneas. Esta experiencia de sangre deja en el otro ardoroso ideal, que merecerá en sus legados un lugar contiguo al de la educación: la paz de los pueblos. Cuando vuelve a los negocios - afinada la visión y fogueada la iniciativa - entrevé que el acero reemplazara a la madera en la

construcción de puentes, e invierte en esa naciente industria todo su capital. En 1868 introdujo el proceso Bessemer, y en diversas fechas instaló o adquirió grandes plantas siderúrgicas, con las que formó, en 1899, la **Carnegie Steel Company**.

Cuando en 1901 esta compañía se fusionó con la **United States Steel Corporation**, y Andrew Carnegie - con 66 años - se retiró de los negocios, su fortuna ascendía a la ya citada y fabulosa cifra de 500 millones de dólares. Entonces el filántropo - que ya se había distinguido por sus donaciones y, especialmente, por haber fundado mas de 2.500 bibliotecas - dio forma a las numerosas fundaciones que, bajo la dirección administrativa de la Corporación Carnegie de Nueva York, lo convirtieron en uno de los grandes benefactores de la humanidad.

Elocuente índice de la intención y largueza de su filantropía lo constituye la nómina de sus fundaciones, que se enumeran como sigue: Corporación Carnegie de Nueva York (167 millones) para difusión de la cultura en los países de habla inglesa, Fundación Carnegie para la Paz Internacional (10 millones), contra la guerra y en pro de la hermandad entre las naciones, Fundación Carnegie para el Progreso de la Enseñanza (15 millones), cuya asistencia alcanza a los profesores, sus viudas y huérfanos, Fundación Carnegie para los Héroes (ha dado ayuda y premios en metálico que ascienden a un total de 7 millones que premia con dinero y medallas los actos de heroísmo, alcanzando el beneficio a la posible familia desvalida del héroe), Instituto Carnegie de Tecnología en Pittsburgh, para mantenimiento de 4 colegios para ambos sexos: Ingeniería, Bellas Artes y Colegio Margarita Morrison Carnegie, Institución Carnegie de Washington para fomento de las investigaciones, exploraciones y descubrimientos, y Biblioteca Carnegie (30 millones), de libre acceso al público, con constante adquisición de nuevos libros e intercambio con las demás bibliotecas del mundo.

Publicó las siguientes obras: "La Democracia Triunfante", "El Evangelio de la Riqueza", "El Imperio de los Negocios", "Problemas del Día" y "Autobiografía". Sobre su tumba, en Sleepy Hollow (Hudson), se lee el epitafio que él mismo dejó escrito: "Aquí yace un hombre que supo aprovechar los servicios de otros mejores que él".

CARNEGIE INSTITUTION OF WASHINGTON

Institución norteamericana fundada en 1902 por Andrew Carnegie y dotada por él con 50 millones de dólares. Sus fines son fomentar "de la manera más amplia y liberal las investigaciones y descubrimientos científicos, y la aplicación de la ciencia al progreso de la humanidad".

Se rige por una comisión de 24 miembros. Sus principales actividades tienen lugar en los siguientes centros: Observatorio de Monte Wilson y Monte Palomar (Pasadena, California) Laboratorio Geofísico de Washington (Washington, D.C), Departamento de Magnetismo Terrestre (Washington), Departamento de Genética, Cold Spring Harbor (Long Island, New York). Departamento de Embriología (Baltimore, Maryland), Departamento de Arqueología (Cambridge, Massachusetts). Los resultados de su labor se dan a conocer en publicaciones científicas y técnicas, un anuario y monografías científicas, que llegan a 500 bibliotecas del mundo entero.

FUNDACIÓN CARNEGIE PARA LA PROMOCIÓN DE LA ENSEÑANZA

(Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching). Institución cultural fundada en 1905, en New York para la concesión de estipendios y becas a profesores de enseñanza superior, y con el fin mas amplio de fomentar la investigación y la cultura al servicio de la humanidad. Fue dotada Por Andrew Carnegie con un capital de 22 millones de dólares a lo largo de 10 años. La fundación ha publicado importantes informes sobre la educación y realizó encuentros sobre el tema, de largo alcance. Esta dividida

en diversos departamentos, según las disciplinas. En el pasado llevó a cabo muchos estudios sobre educación, pero en la actualidad se dedica exclusivamente a pagar pensiones a profesores jubilados.



Napoleón Hill, nació el 26 de octubre de 1883 en una cabaña de troncos que constaba de un solo aposento, en las montañas de Bleu Ridge de Virginia, y falleció en Greenville, Carolina del Sur, el 8 de noviembre de 1970. En su adolescencia trabajó como periodista para poder costear su carrera en la facultad de leyes de la Universidad de Georgetown. Ese empleo le llevó a lo que sería su ocupación de toda la vida. Su labor de reportero le causó ser llamado por Robert L. Taylor, gobernador de Tennessee y propietario del Bob Taylor's Magazine. Taylor contrató a Hill, en esa época de veinticinco años de edad, para que escribiera una serie de semblanzas estimulantes de hombres célebres, el primero de los cuales

fue Andrew Carnegie. Hill impresionó de tal modo a este magnate, que acabó comisionándolo para que llevara a cabo una tarea que resultó ser su ocupación por veinte años, o sea entrevistar a quinientos cuatro de los hombres de mayor éxito en los Estados Unidos, a fin de elaborar, valiéndose de sus respectivas experiencias, una fórmula de éxito que sirviera al hombre ordinario para su progreso. Entre los personajes que Hill entrevistó se contaron nombres tan famosos como Ford, Wrigley, Wanamaker, Eastman, Rockefeller, Edison, Woolworth, Darrow, Burbank, Morgan, Firestone, así como tres presidentes de los Estados Unidos. Napoleón Hill publicó su primera interpretación de la filosofía de la realización personal en 1928, exactamente veinte años después de la entrevista tenida con Carnegie. Durante todo ese tiempo que duró Hill compilando la obra, sostuvo a su familia ocupando diferentes empleos, inclusive un tiempo figuró como gerente de publicidad de La Salle Extensión University de Chicago y editando y publicando la revista Golden Rule (La Regla de Oro). Durante la primera guerra mundial, fue destinado al personal inmediato al presidente Woodrow Wilson como experto en relaciones públicas. En 1933, Jennings Randolph, senador por West Virginia, presentó a Hill con el presidente Roosevelt. A raíz de esto se convirtió nuevamente en consejero de un presidente, e influyó en ciertas decisiones suyas que repercutieron en el curso de la historia norteamericana. Varios años más tarde renunció a dicho puesto para dedicar más tiempo a escribir y dar cima a su proyecto de veinte años de duración. El libro que fue corolario de dicho proyecto se intituló THINK AND GROW RICH (Piense y Hágase Rico), el libro se publicó en 1937 y lo han leído más de diez millones de personas. En 1952, se organizó la Napoleón Hill Associates y Hill retornó de su semiretiro para difundir su filosofía del éxito. Hill dirigió la Napoleón Hill Foundation, organización de carácter educativo, no comercial, dedicada a enseñar la ciencia de la Realización Personal que proporciona cursos de estudio en el hogar o en el local de la escuela.

ADVERTENCIA: Este documento “*práctico*” debe ser leído *después* de haber estudiado “LA CLAVE DE LA RIQUEZA”

Para ayudarle a conocerse a sí mismo se ha preparado un cuestionario de análisis personal que ha ayudado a muchos hombres y mujeres ha hacerlo mas satisfactoriamente, Usted ya se ha sometido a muchas pruebas: de inteligencia, aptitud, personalidad, vocabulario y demás.

Pero esta es distinta. Se llama **ANÁLISIS DEL COCIENTE DE ÉXITO**, y está basada en los 17 principios del éxito a los que se deben los logros de los más destacados dirigentes del mundo en todos los campos. Sus propósitos son múltiples:

Encausar sus pensamientos hacia los canales adecuados.

Hacer cristalizar sus pensamientos.

Indicarle su actual situación en el camino hacia el éxito.

Animarle a decidir exactamente donde quiere estar.

Medir sus posibilidades de alcanzar el deseado objetivo.

Indicarle sus actuales ambiciones y otras características.

Estimularle a emprender una acción deseable con AMP.

SUGERENCIA: Trate inmediatamente de responder al siguiente Análisis del Cociente de Éxito: Cuidadosa y verazmente y de la mejor manera que sea capaz. No se engañe. Porque esta prueba sólo vale si usted responde a cada pregunta con la verdad tal como ahora la vea.

ANÁLISIS DEL COCIENTE DE ÉXITO

1. Precisión de objetivos		Si	No
a.-	¿ Ha establecido un objetivo principal en su vida ?	—	—
b.-	¿Ha establecido un límite de tiempo para alcanzar este objetivo ?	—	—
c.-	¿Tiene usted planes concretos para alcanzar su objetivo en la vida?	—	—
d.-	¿Ha determinado que beneficios concretos le reportará este objetivo ?	—	—

2. Actitud Mental Positiva

- | | | | |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------|---|---|
| a.- | ¿Sabe usted lo que se entiende por Actitud Mental Positiva? | — | — |
| b.- | ¿Controla usted su actitud mental? | — | — |
| c.- | ¿Conoce usted la única cosa sobre la cual toda persona ejerce un control absoluto? | — | — |
| d.- | ¿Sabe cómo detectar una Actitud Mental Negativa en sí mismo y en los demás? | — | — |
| e.- | ¿Sabe cómo convertir la AMP en una costumbre? | — | — |

3. Costumbre de recorrer el “kilómetro extra”

- | | | | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|
| a.- | ¿Tiene usted la costumbre de prestar un mayor y mejor servicio que aquel por el que se le paga? | — | — |
| b.- | ¿Sabe cuándo un empleado se ha hecho acreedor a un mejor salario? | — | — |
| c.- | ¿Conoce a alguien que haya alcanzado el éxito en cualquier campo sin haber hecho más que aquello por lo que se le pagaba? | — | — |
| d.- | ¿Cree usted que alguien tiene el derecho a esperar un aumento de su salario a no ser que haga más de aquello por lo que se le paga? | — | — |
| e.- | Si fuera usted su propio patrono , ¿estaría satisfecho con el rendimiento que ahora está dando como empleado? | — | — |

4. Precisión de pensamiento

- | | | | |
|-----|---------------------------------------|--|--|
| a.- | ¿Se impone constantemente el deber de | | |
|-----|---------------------------------------|--|--|

- | | | | |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|
| | aprender mas sobre su ocupación? | — | — |
| b.- | ¿Tiene por costumbre expresar “opiniones” sobre cuestiones acerca de cuestiones con las que no está familiarizado? | — | — |
| c.- | ¿Sabe cómo averiguar los datos cuando precisa de algún conocimiento? | — | — |

5. Autodisciplina

- | | | | |
|-----|---------------------------------------------------------------|---|---|
| a.- | ¿Refrena su vocabulario cuando está enojado? | — | — |
| b.- | ¿Tiene por costumbre hablar antes de pensar? | — | — |
| c.- | ¿Pierde fácilmente la paciencia? | — | — |
| d.- | ¿Muestra en general un temperamento ecuánime? | — | — |
| e.- | ¿Tiene por costumbre permitir que su emoción domine su razón? | — | — |

6. Genio creador

- | | | | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|
| a.- | ¿Está usted influyendo en otras personas a fin de que le ayuden a alcanzar su objetivo en la vida? | — | — |
| b.- | ¿Cree usted que una persona puede alcanzar el éxito en la vida sin la ayuda de los demás? | — | — |
| c.- | ¿Cree usted que un hombre puede alcanzar el éxito en su profesión si oponen resistencia su esposa u otros miembros de su familia? | — | — |
| d.- | ¿Hay alguna ventaja en el hecho de que un patrono y un empleado trabajen en armonía? | — | — |
| e.- | ¿Se siente usted orgulloso cuando se hacen elogios a un grupo al que usted pertenece? | — | — |

7. Fe aplicada

- a.- ¿Tiene usted fe en la Inteligencia Infinita? — —
- b.- ¿Es usted una persona íntegra? — —
- c.- ¿Tiene usted confianza en su capacidad de hacer aquello que haya decidido hacer? — —
- d.- ¿Está usted razonablemente libre de estos 7 temores básicos: (1) el temor a la pobreza, (2) el temor a las críticas, (3) el temor a la falta de salud, (4) el temor a perder el amor, (5) el temor a la pérdida de la libertad, (6) el temor a la vejez, (7) el temor a la muerte? — —

8. Personalidad agradable

- a.- ¿Ofende a los demás con sus costumbres? — —
- b.- ¿Tiene por costumbre aplicar la Regla de Oro? — —
- c.- ¿Es usted apreciado por aquellos con quienes trabaja? — —
- d.- ¿Aburre a los demás? — —

9. Iniciativa personal

- a.- ¿Planifica usted su trabajo? — —
- b.- ¿Le tienen otros que planificar el trabajo? — —
- c.- ¿Posee usted unas destacadas cualidades que no poseen otros en su campo de acción? — —
- d.- ¿Tiene por costumbre aplazar las cosas? — —
- e.- ¿Tiene usted por costumbre tratar de elaborar mejores planes a fin de desarrollar su trabajo con mayor eficacia? — —

10. Entusiasmo

- a.- ¿Es usted una persona entusiasta? — —
- b.- ¿Dirige usted su entusiasmo hacia la puesta en práctica de sus planes? — —
- c.- ¿Domina su entusiasmo sobre su capacidad de discernimiento? — —

11. Atención controlada

- a.- ¿Tiene usted por costumbre concentrar sus pensamientos en lo que está haciendo? — —
- b.- ¿Se deja influir fácilmente para cambiar sus planes o decisiones? — —
- c.- ¿Se muestra inclinado a abandonar sus propósitos y planes cuando choca con algún obstáculo? — —
- d.- ¿Sigue trabajando, independientemente de las inevitables distracciones? — —

12. Labor de equipo

- a.- ¿Mantiene relaciones armoniosas con los demás? — —
- b.- ¿Concede favores con la misma liberalidad con que los pide? — —
- c.- ¿Se muestra frecuentemente en desacuerdo con los demás? — —
- d.- ¿Ve grandes ventajas en la amistosa cooperación entre los compañeros de trabajo? — —
- e.- ¿Es usted consciente del daño que uno puede causar al no colaborar con sus compañeros? — —

de trabajo?

— —

13. Aprender de la derrota

a.- ¿Le induce la derrota a dejar de esforzarse?

— —

b.- Si fracasa usted en un determinado empeño,
¿sigue intentándolo?

— —

c.- ¿Equivale una derrota temporal a un fracaso?

— —

d.- ¿Ha aprendido usted alguna lección de la
derrota?

— —

e.- ¿Sabe de que manera la derrota puede
convertirse en una ventaja capaz de
conducir al éxito?

— —

14. Visión creadora

a.- ¿Utiliza usted su imaginación en forma
constructiva ?

— —

b.- ¿Adopta sus propias decisiones?

— —

c.- ¿Vale más el hombre que se limita a seguir
instrucciones que el que también crea
nuevas ideas?

— —

d.- ¿Es usted ingenioso?

— —

e.- ¿Crea usted ideas prácticas en relación
con su trabajo?

— —

f.- Cuando ello es deseable ¿busca usted
el adecuado consejo?

— —

15. Dedicación de tiempo y dinero

a.- ¿Ahorra usted un porcentaje fijo de sus
ingresos?

— —

NO o con un SI, exactamente tal como lo hemos indicado mas arriba. Se trata de una puntuación perfecta que muy pocas personas han podido alcanzar. Veamos ahora cual ha sido su puntuación.

Número de respuestas “SI” en lugar de “NO”:

_____ x 4 = _____

Si ha contestado usted con un “NO” a cualquiera de las preguntas significativas que hubieran tenido que ser contestadas con un “SI”, reste cuatro puntos por cada una:

Número de respuestas “NO” en lugar de “SI”

_____ x 4 = _____

Sume ambos totales y réstelos de 300. Esta será su puntuación.

ILUSTRACIÓN:

Número de respuestas “SI” en lugar de “NO”: $3 \times 4 = 12$

Número de respuestas “NO” en lugar de “SI”: $2 \times 4 = 8$

Número total de respuestas erróneas _____ = 20

Puntuación perfecta _____ = 300

Menos el total de respuestas erróneas _____ = 20

Su puntuación 280

VALORE SU PUNTUACIÓN:

300 puntos:	Perfecta (muy rara).
De 275 a 299 puntos:	Buena (por encima de lo corriente).
De 200 a 274 puntos:	Regular (corriente).
De 100 a 199 puntos:	Deficiente (por debajo de lo corriente).
Menos de 100 puntos:	Insatisfactoria.

Usted ha tratado de responder a las preguntas de esta *Análisis de Cociente de Éxito* con escrupulosidad y honradez. En caso de que no lo haya hecho, lo hará. Lo importante ahora es recordar que estos resultados no son definitivos e inmutables. Si su puntuación ha sido alta, ello significa que podrá usted asimilar y poner en práctica con bastante rapidez los principios expuestos en **LA CLAVE DE LA RIQUEZA**. Si su puntuación no ha sido tan alta, ¡no desespere! ¡aplique una AMP! ¡Usted puede alcanzar un gran éxito en la vida!

Cuando necesita la ayuda de un psicólogo para averiguar que clase de oficio o profesión es mas adecuado para usted, éste le somete con frecuencia a toda una serie de pruebas.

Es posible que la imagen que surja de estas pruebas le muestre cuáles son sus tendencias innatas. No obstante el psicólogo no considera el resultado de estas pruebas

como algo definitivo. Siempre trata de averiguar por medio de una entrevista personal aquello que una persona no puede responder.

Y después utiliza los resultados de las pruebas y de la entrevista para aconsejarle y evaluar sus progresos.

Del mismo modo, usted puede utilizar la primera puntuación del cuestionario como medio para calcular el progresivo aumento de su propio Cociente de Éxito.

Lea **LA CLAVE DE LA RIQUEZA** desde el principio hasta el final. Y otra vez. Y otra. Léalo en voz alta con su marido, su esposa o un amigo íntimo y coméntelo punto por punto. Léalo hasta que todos los principios se conviertan en parte de su vida y en estímulo de todas sus acciones.

Después, cuando haya aplicado en serio estos principios durante **tres meses**, vuelva a someterse a la prueba del Cociente de Éxito, no sólo las respuestas a las que contestó correctamente la primera vez serán mas rotundas y confiadas.

No obstante, su Cociente de Éxito puede servirle como algo más que como una simple vara de medir. Puede servirle para subrayar aquellos sectores en los que es necesario que usted se esfuerce más para autosuperarse. Y le revelara también las áreas en que usted tiene especial fuerza.

Y recuerde siempre...

**SIEMPRE UNA ACCIÓN Y COSECHARA UN HÁBITO
SIEMPRE UN HABITO Y COSECHARA UN CARÁCTER
SIEMPRE UN CARÁCTER Y COSECHARA UN DESTINO**