

Piense y Hágase Rico

Napoleón Hill

BREVE PREÁMBULO DEL EDITOR

(Uno de los libros mas valiosos del mundo está ahora en sus manos.)

Esta obra le brinda a usted un plan ya experimentado para enriquecer a los hombres. Le indica exactamente como emplearlo y casi le obliga a ponerlo en práctica desde este momento.

¿Cuáles son los factores que hacen a un hombre avanzar durante toda su vida, alcanzando logros, ganando dinero, y multiplicando su riqueza y felicidad... mientras que otro jamás da un paso hacia delante?

¿Cuáles son los factores que proporciona a un hombre gran poder personal mientras que otro se queda en la oscuridad? ¿Qué es lo que impulsa a un hombre a ver su camino a través de cualquier problema, a encontrar su sendero por entre los mas grandes obstáculos de la vida para ver hecho realidad sus más anhelados sueños, en tanto que otro hombre lucha, fracasa y no termina en ninguna parte?

Hace años, Napoleón Hill sentóse en compañía de Andrew Carnegie, entonces uno de los hombres mas ricos del mundo, y por primera vez "vio" el gran secreto. Carnegie confió a Hill la misión de averiguar de qué manera hacían los demás hombres y mujeres del secreto, que estudiase sus métodos, y que elaborase un método sencillo que fuera susceptible de ser lanzado al mundo como Plan Maestro.

PIENSE Y HAGASE RICO revela el secreto y facilita el plan. Desde su publicación en el año 1957, se han vendido cuarenta y dos ediciones en cuanto salieron de la imprenta. La presente edición está actualizada con algunas nuevas y especiales sugerencias, incluyendo un capítulo de que podría calificarse de "curso de refresco".

Por fin, el único camino seguro para superar el cualquier obstáculo, ver realizadas sus ambiciones y conseguir el éxito en todo momento. Este libro le impresionará profundamente a causa de su poder para transformar la vida. Muy pronto conocerá usted "por que" ciertas personas obtienen grandes sumas de dinero y felicidad..., porque usted también será una de ellas.

PREFACIO

En todos los capítulos de este libro menciono el secreto que ha hecho la fortuna de cientos de hombres extraordinariamente ricos..., hombres a quienes he analizado cuidadosamente durante un largo periodo de años.

El secreto llegó a mi conocimiento a través de Andrew Carnegie hace mas de medio siglo. Aquél encantador anciano escocés lo introdujo descuidadamente en mi cerebro cuando yo era todavía un muchacho. Luego se recostó en su sillón parpadeando alegremente y observándome con atención a fin de ver si yo poseía el suficiente raciocinio para comprender el significado de lo que acababa de decirme.

Al comprobar que había asimilado la idea, me preguntó si estaría dispuesto a emplear veinte años o más de mi vida en prepararme a fin de transmitir el mensaje a hombres y mujeres que, sin la posesión de el secreto, caminarían eternamente a través de la vida fracasando . prometí que lo haría, y con la cooperación del señor Carnegie he cumplido mi promesa.

El presente libro contiene el secreto, un secreto puesto en práctica por miles de personas en casi todos los caminos de la vida. Fue idea del señor Carnegie el que la fórmula mágica que le proporcionó a él una estupenda fortuna debía colocarse al alcance de la gente que no tenía tiempo para investigar como los hombres obtienen dinero. Y también tenía las esperanzas de que yo pudiera probar y demostrar la seguridad de la fórmula mediante la experiencia de hombres y mujeres de todas las clases. El sostenía que la fórmula debía enseñarse en las escuelas públicas y colegios, y expuso la opinión de que si se enseñaba explicaba debidamente, revolucionaría todo el sistema de educación, en tal manera, que el tiempo en transcurrir en las escuelas podría reducirse a la mitad.

Auténticas historias demuestran el sorprendente poder del secreto

En el capítulo sobre la fe, leerá usted la asombrosa historia de la organización de la gigantesca United States Steel Corporation, y como se concibió y llevó a cabo por uno de los jóvenes mediante el cual el señor Carnegie demostró que su fórmula dará perfectos resultados "a todos cuantos la sigan". Esta sencilla aplicación del secreto efectuada por Charles M. Schwab, le proporcionó una enorme fortuna, tanto en dinero como en oportunidades. Resumiendo: esta particular aplicación de la fórmula produjo seiscientos millones de dólares.

Estos hechos, harto conocidos por casi todas las personas que tuvieron amistad con el señor Carnegie, le dará a usted una buena idea de lo que la lectura de esta obra puede proporcionarle siempre y cuando "sepa lo que quiere".

El secreto pasó a manos de miles de hombres y mujeres que lo emplearon para su beneficio personal, tal y como el señor Carnegie había proyectado que se realizara. Algunos de esos hombres y mujeres hicieron grandes fortunas. Otros emplearon el secreto para conseguir la armonía en sus hogares. Un clérigo lo usó con tanta eficacia que le produjo unos ingresos superiores a los setenta y cinco mil dólares al año.

Arthur Nash, un sastre de Cincinnati, usó su negocio, casi en plena bancarrota, como un conejillo de Indias con el que probar la fórmula. El negocio cobró nueva vida y proporcionó una gran fortuna a sus propietarios. Negocio que aun es floreciente aún cuando el señor Nash ya haya desaparecido. El experimento resultó un caso único, tanto que los periódicos y revistas gastaron más de un millón de dólares en laudatoria publicidad.

El secreto también pasó a manos de Sturat Austin Wier, de Dallas, Texas. Estaba dispuesto a seguir la fórmula, tanto que abandonó su profesión y estudió leyes. ¿Tuvo éxito? Su historia se relata en este libro.

En la época en que yo trabajaba como jefe de publicidad para el proyecto de expansión para la Universidad la Salle, cuando tal Universidad no tenía más que el nombre, tuve el privilegio de ver a J. G. Chapline, presidente de la misma, echar mano de la fórmula con tanta eficacia, que hizo de la Salle una de las escuelas más extendidas por toda la nación.

El secreto a que me refiero se menciona no menos de cien veces en este libro. No se nombra directamente, ya que parece causar mal efecto si simplemente se descubre y queda a la vista para que lo recojan aquellos que están preparados para buscarlo. A eso se debe que el señor

Carnegie me lo fuera revelando tan calmadamente y sin indicarme su nombre específico.

El secreto conversa con aquellos que escuchan

Si usted está dispuesto a emplearlo, lo reconocerá por lo menos una vez en cada capítulo. Me gustaría enormemente tener el privilegio de decirle a usted como lo reconocerá si se halla dispuesto a recibirlo bien, pero ello le privaría en gran parte de los beneficios que obtendrá cuando haga el descubrimiento por su propia cuenta.

Si en algún momento usted se ha desanimado, si ha tenido dificultades que vencer y casi le han arrancado el alma de cuajo, si usted ha luchado y fracasado, si siempre se ha visto en desventaja a causa de enfermedad o sufrimiento físico, la historia del descubrimiento de mi "hijo" y el uso de la fórmula Carnegie acaso sean el oasis que se alce en ese Desierto de la Esperanza Pérdida que usted ha buscado tanto.

Este secreto fue ampliamente empleado por el presidente Woodrow Wilson durante la Primera Guerra Mundial. Y se transmitió a cada soldado que luchó en la guerra, cuidadosamente envuelto en la formación que recibieron antes de partir hacia el frente. El presidente Wilson me dijo personalmente que constituía un fuerte factor en la colecta de fondos que se necesitaba para la guerra.

Una cosa peculiar que rodea a este secreto es que aquellos que una vez lo adquieren y lo utilizan se sienten a sí mismo literalmente impulsados hacia el éxito. Si usted pone esto en duda, preste atención a los nombres de aquellos que lo han utilizado allí dondequiera se mencionan; compruebe usted mismo sus antecedentes y se convencerá.

¡no existe otra cosa semejante a dar algo por nada!

El secreto a que me refiero no puede adquirirse sin un precio aun cuando este sea muy inferior a su valor. No podrá adquirirse a ningún precio por aquellos que no lo busquen intencionadamente. No puede regalarse ni tampoco puede comprarse con dinero, por la sencilla razón de que está formado de dos partes. y una de ellas ya se haya en posesión de quienes están dispuestos a obtenerlo.

El secreto sirve perfectamente a todos los que están dispuestos a recibirlo. La educación nada tiene que ver con ello. Muchísimo antes de que yo naciese, el secreto había tomado su camino para ir a parar a manos de Thomas A. Edison, y él lo empleó tan inteligentemente, que se convirtió en el primer inventor del mundo aun cuando solo había ido a la escuela tres meses.

Mas tarde, el secreto pasó a Edwin C. Barnes, asociado industrialmente con el señor Edison. Lo utilizó de manera tan efectiva, que, aunque entonces ganaba doce mil dólares al año, acumuló una gran fortuna y se retiró de los negocios activos siendo todavía joven. Esta historia la encontrará usted al principio del primer capítulo. Le convencerá de que la riqueza no está fuera de su alcance, que todavía puede usted ser lo que desea ser y que el dinero, la fama, el reconocimiento y la felicidad pueden pertenecer a todos cuanto se hallan dispuestos y decididos a posesionarse de ellos.

¿Qué como se yo todas estas cosas? Usted es quien debe obtener la respuesta antes de que termine este libro. Es posible que la encuentre en el primer capítulo o quizás en la última página.

Mientras realizaba esta tarea de 20 años de investigación que inicié a requerimiento del señor Carnegie, dediqué mi atención a cientos de hombres muy conocidos, muchos de los cuales

admitieron que habían acumulado sus grandes fortunas mediante la ayuda del secreto de Carnegie. Entre estos hombres figuraban:

Henry Ford William Wrigley Jr.

John Wanamaker James J. Hill

George S. Parker E. M. Statler

Henry L. Doherty Cyrus H. K. Curtis

George Eastman Charles Schwab

Harris F. Williams Dr. Frank Gunsaulus

Daniel Willard King Gillette

Ralph A. Weeks Juez Daniel T. Wright

John D. Rockefeller Thomas A. Edison

Frank A. Vanderlip Thodore Roosevelt

John W. Davis Elbert Hubbard

Wilbur Wright William Jennings Bryan

Dr. Davis Starr Jordan J. Odgen Armour

Arthur Brisbane Woodrow Wilson

William Howard Taft Luther Burbank

Edward W. Bok Frank A. Munsey

Elbert H. Gary Clarence Darrow

Dr. Alexander Graham Bell John H. Patterson

Julius Rosenwald Stuart Austing Wier

F. W. Woolworth Coronel Robert A. Dollar

Edward A. Filene Edwin C. Barnes

Arthur Nash Dr. Frank Crane

George M. Alexander J. G. Chapline

Senador J. Randolph

Estos nombres representan sólo una pequeña fracción de los cientos de americanos, bien conocidos, cuyas conquistas, tanto financieras como de otro tipos demuestran que aquellos que comprenden y aplican el secreto de Carnegie logran una gran posición en su vida. No he conocido todavía a nadie que deseando utilizar el secreto no haya alcanzado un éxito notable en el terreno por el elegido. Tampoco he conocido nunca a ninguna persona que se haya distinguido en algún terreno o haya acumulado riqueza de cierta consideración y que no haya estado en posesión del secretos. De estos hechos conocidos, saco la conclusión de que el secreto es mas importante, como parte del conocimiento esencial para la autodeterminación, que cualquier ventaja que uno pueda tener mediante lo que popularmente se denomina "educación".

Al fin y al cabo ¿qué es la educación? A esta pregunta también se responde con todo detalle.

El momento del cambio en su vida

A medida que valla leyendo estas páginas, el secreto a que me refiero saltara de cualquiera de ellas ante usted, ¡si es que está dispuesto a recibirlo! Tan pronto aparezca lo reconocerá inmediatamente. Si lo recibe en el primer capítulo o el último, deténgase un momento cuando se presente y haga un brindis, pues ese momento marcará el cambio mas importante de su vida.

Recuerde también, a medida que vaya leyendo, que el libro se relaciona con hechos concretos y no con la ficción y que su propósito es brindar una gran verdad universal a quienes están dispuestos aprender lo que han de hacer y como hacerlo y cómo hacerlo. También experimentarán el necesario estímulo para comenzar.

Y como palabra final para la preparación, antes de que comience usted a leer el libro, ¿puedo brindarle una breve sugerencia o mas bien digamos "pista" mediante la cual se podrá reconocer el secreto del señor Carnegie? Es esta: "Todo logro, toda riqueza ganada han tenido sus comienzos en una idea". Si usted está preparado para acoger el secreto, ya posee usted la mitad; por lo tanto, reconocerá la otra mitad en el momento que llegue a su mente.

NAPOLEÓN HILL

LOS PENSAMIENTOS SON COSAS

La fuerza que señala al éxito, es la fuerza de su mente.

COMO obligar a la vida a decir SI en lugar de NO a sus planes y ambiciones.

Ciertamente, "los pensamientos son cosas" y cosas muy poderosas cuando están mezclados con firmeza de propósito, perseverancia y un ardiente deseo de traducir todo aquello en riqueza u otros objetos materiales.

Hace algunos años, Edwin C. Barnes descubrió cuán cierto es que los hombres "meditan y se hacen ricos". Su descubrimiento no se produjo repentinamente. Llegó poco a poco, comenzando con un ardiente deseo de llegar a ser socio del gran Edison.

Una de las principales características del deseo de Barnes era la "determinación". Quería trabajar con Edison, y no "para él". Observe usted cuidadosamente como convirtió en realidad sus deseos y comprenderá mucho mejor los principio que conducen a la riqueza.

Cuando este deseo o impulso de pensamiento estalló por primera vez en la mente de Barnes, no se encontraba en posición de actuar directamente. Había dos dificultades para ello. La primera, era que no conocía a Edison, y la segunda, que carecía de dinero para costearse un billete de ferrocarril hasta East Orange, Nueva Jersey.

Estas dificultades eran suficientemente fuertes como para desanimar a la mayoría de los hombres a llevar a la práctica su deseo. ¡Pero sucedía que el de Barnes no era un deseo ordinario!

Edison le miró...

Se presentó personalmente en el laboratorio de Edison y anuncio lisa y llanamente que se había presentado allí para tomar parte de los negocios del inventor. Al hablar, años mas tarde, del primer encuentro entre Barnes y Edison, este último dijo:

"se hallaba en pie ante mí y tenía todo el aspecto de un vagabundo corriente, <<pero había algo en la expresión de su rostro que daba la impresión de que estaba firmemente decidido a conseguir lo que buscaba>>. En mis relaciones con los hombres, a través de años de experiencia, yo había aprendido que una persona cuando realmente desea una cosa tan profundamente que está dispuesta a apostar todo su futuro contra una simple vuelta de la rueda para alcanzarla, es seguro que es persona siempre gana. Le concedí la oportunidad que buscaba <<porque vi que estaba decidido a resistir hasta alcanzar el éxito>>."

Los acontecimientos posteriores demostraron que no se había cometido ninguna equivocación.

El aspecto del joven no pudo haber sido el que le dio la oportunidad de trabajar en el despacho de Edison, ya que tal aspecto estaba en contra de él totalmente. En realidad fue lo que "meditaba".

Barnes no fue socio de Edison, naturalmente, desde un principio. Consiguió entrar en las oficinas del inventor ganando un salario normal.

Transcurrieron los meses. Aparentemente nada importante sucedía para que Barnes se acercara a su ambicionado objetivo, al deseo que albergaba su mente como "**propósito importante y definitivo**". Pero si estaba sucediendo algo importante en la mente de Barnes. Y la cosa era sencilla... Se intensificaba constantemente su deseo de llegar a ser socio de Edison.

Los psicólogos han dicho correctamente que "cuando uno está dispuesto a hacer una cosa, se nota hasta en su aspecto físico". Barnes estaba dispuesto a ser un asociado de Edison; además, estaba decidido a mantener su idea hasta que lograra lo que buscaba.

No se dijo a si mismo: "Bueno, ¿y para que? Supongo que algún día cambiaré de idea y me conformaré con un buen empleo de vendedor"; sino que se dijo: "Vine aquí para ser socio industrial de Edison y llegaré a serlo. Aunque me muera en el empeño". ¡Lo deseaba con tal fuerza! ¡Cuan diferentes serían las historias que nos relatarían los hombres si adoptaran propósitos firmes y se ciñesen a tales propósitos hasta que llegara a convertirse en una obsesión!

Es posible que el joven Barnes no lo supiera entonces, pero su testaruda determinación y su persistencia en ceñirse así a un solo deseo eran factores que estaban destinados a barrer toda oposición y concederle la oportunidad que estaba buscando.

La oportunidad llegó por la puerta trasera

Cuando llegó la oportunidad, apareció en formas y en dirección diferentes a las que esperaba Barnes. Ese es precisamente uno de los trucos de la oportunidad. Tiene el hábito socarrón de deslizarse por la puerta trasera y a menudo llega disfrazada en forma de desgracia o derrota temporal. Quizás esta sea la razón por la cual muchísimas personas fracasan en reconocerla.

El señor Edison acababa de perfeccionar un nuevo dispositivo para oficinas conocido en aquella época bajo el nombre de Máquina Dictadora Edison. Sus vendedores no estaban muy entusiasmados con la nueva máquina. No creían que se pudiera vender sin realizar grandes esfuerzos.

Barnes sabía que podía vender la Máquina Dictadora Edison. Se lo sugirió al propio Edison y pronto tuvo su oportunidad. Vendió la máquina. En realidad, la vendió con tanto éxito, que Edison le firmó un contrato para distribuirla por toda la nación. Aparte de esta asociación comercial, Barnes se hizo rico, también logró algo infinitamente más grande. Demostró que uno puede realmente "meditar y hacerse rico".

Carezco de datos para poder asegurar lo que produjo aquel deseo original de Barnes. Quizás le proporcionaría dos o tres millones de dólares, pero la cantidad, sea cual fuere, **llega a ser insignificante cuando se compara con el valor que Barnes adquirió en la forma de un conocimiento definitivo de que "un intangible impulso del pensamiento puede traducirse en recompensas materiales" mediante la aplicación de principios conocidos.**

Barnes literalmente "pensó" en sí mismo como socio de Edison, pensó en sí mismo como poseedor de una enorme fortuna. No tenía nada para empezar, excepto la capacidad de saber lo que quería y la determinación de ceñirse a su deseo hasta conseguirlo.

El hombre que abandonó demasiado pronto

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de "abandonar" cuando uno es derrotado temporalmente. Creo que todas las personas son culpables de esto en uno u otro momento de su vida.

Un tío de R.U. Darby se sintió envenenado por la "fiebre del oro" en la época en que se había extendido por toda la nación esa "epidemia".

Y así partió para el oeste simplemente con objeto de cavar y hacerse rico. Nunca había oído el dicho: "Se ha extraído mucho más oro de los pensamientos de los hombres que de la tierra". Registró una parcela de tierra y comenzó a trabajar con pico y pala.

Tras semanas de dura labor fue recompensado con el descubrimiento del brillante mineral. Necesitaba maquinaria para llevar el mineral a la superficie. Con toda calma, volvió a cubrir la mina, regresó a Williamsburg, Maryland, y comunicó a parientes y amigos el descubrimiento que había realizado. Entre todos reunieron dinero para adquirir la maquinaria que se necesitaba e inmediatamente la enviaron por vía marítima. Darby y su tío volvieron a la mina para trabajar en ella.

La primera vagoneta de mineral se extrajo por fin y se mandó a un fundidor. ¡Inmediatamente quedó demostrado que poseían una de las minas más ricas de Colorado! Unas cuantas vagonetas más aclararían las dudas. Luego llegarían los grandes beneficios.

Los taladros descendieron y las esperanzas de Darby y su tío subieron. Entonces sucedió algo. ¡La veta de oro había desaparecido! Habían llegado al final del arco iris y el oro ya no estaba allí. Continuaron trabajando desesperadamente intentando encontrar de nuevo la veta de oro..., pero sin el menor éxito.

Finalmente, decidieron abandonar la empresa.

Vendieron la maquinaria a un chatarrero por unos cientos de dólares y tomaron el tren de regreso a casa. El hombre que acababa de adquirir toda la maquinaria llamó a un ingeniero de minas para que estudiara aquella mina ya abandonada y realizara unos cálculos. El ingeniero informó de que el proyecto había fracasado porque sus propietarios no estaban familiarizados con las "fallas geológicas". Sus cálculos demostraban que la veta de oro tenía que encontrarse justamente a una distancia de tres pies de donde los Darby habían detenido su labor. ¡Y allí fue exactamente donde se volvió a encontrar la veta!

El hombre ganó millones de dólares con aquella mina porque tuvo la prudencia de solicitar consejo a un experto antes de abandonar la partida.

Éxito dando un paso más allá de la derrota

Bastante tiempo después desde que el señor Darby se recuperase de sus pérdidas muchas veces, fue cuando hizo el descubrimiento de que el deseo puede transformarse en oro. El descubrimiento llegó cuando se dedicó a vender pólizas de seguros de vida.

Recordando que había pedido una fortuna por haberse detenido a tres pies de distancia del oro, Darby aprovechó la experiencia en su nuevo trabajo diciéndose a sí mismo: "Me detuve a tres pies del oro, pero jamás me detendré cuando los hombres cuando los hombres digan que no ante la venta de una póliza"..

Darby se convirtió muy pronto en uno de los pocos hombres que vendían mas de un millón de dólares en pólizas de seguros anualmente. Debía su "testarudez" a la lección que había aprendido con su "debilidad" en el negocio minero.

Antes de que el éxito llegue en la vida de un hombre, es seguro que ha de encontrarse con muchas derrotas temporales y quizás hasta con algún buen fracaso de importancia. Cuando la derrota abruma a un hombre, la actitud más lógica y más fácil es abandonar. Y eso exactamente es lo que hacen l mayoría de los hombres.

Mas de quinientos hombres de los de más éxito de Norteamérica han declarado al autor de este libro que su mayor éxito lo obtuvieron siempre al dar un paso mas allá del punto de la derrota. El fracaso es un bromista que posee un agudo sentido de la ironía. Le divierte colocar zancadillas cuando uno está a punto de alcanzar el éxito.

La niña que dominó a un hombre

Poco después de que el señor Darby se hubiese licenciado en el "Colegio de Golpes Duros"· y decidiera beneficiarse con la experiencia lograda en el negocio minero, tuvo la buena suerte de estar presente en una ocasión que le demostró que el "no", no significaría necesariamente no.

Una tarde estaba ayudando a su tío a moler trigo en un viejo molino. El tío era dueño de una granja grande en la que vivían cierto número de obreros agrícolas de color. La puerta se abrió suavemente y entró una niña negra, hija de un arrendatario. La pequeña atravesó el umbral de la

puerta y luego permaneció inmóvil.

El tío alzó la cabeza, vio a la niña y le habló, un tanto rudamente:

-¿Qué es lo que quieres? -preguntó.

Tímidamente, la niña respondió:

- Mi mamá dice que me de usted cincuenta centavos.
- Nada de eso – replicó el tío –. Y ahora vete a casa.

Pero no se movió de su sitio.

El tío continuó en su trabajo, tan entretenido, que no prestó mucha atención a la pequeña, que aún no se había ido. Cuando volvió a alzar la cabeza y la vio allí, le grito:

- ¡Te dije que te fueras a casa! Ahora, vete... o te daré unos azotes.

La niña replicó:

- Si, señor.

Pero no hizo el menor movimiento para marcharse. El tío dejó caer al suelo un saco de grano que estaba a punto de verter en el tolva, asió una duela de barril y se acercó amenazadoramente a la niña, con una expresión en el rostro que denotaba su mal humor.

Darby contuvo la respiración. Estaba seguro de que iba ser testigo de una brutalidad porque sabía que su tío tenía un temperamento excesivamente fogoso.

Cuando llegó donde se hallaba la pequeña, ésta avanzó rápidamente un paso, le miró a los ojos y chilló con todas sus fuerzas:

- ¡Mamá ha de tener esos cincuentas centavos!

Se detuvo, miró a la niña durante un minuto y lentamente dejó la duela en el suelo, introdujo una mano en el bolsillo y extrajo medio dólar que entregó a la niña.

La pequeña cogió el dinero y lentamente retrocedió hasta la puerta sin apartar los ojos del hombre que acababa de conquistar, de vencer. Una vez que la niña se fue, el tío se sentó sobre un cajón y por una ventana miró a la lejanía durante mas de diez minutos, silenciosamente. Estaba terriblemente asombrado del vapuleo que acababa de recibir.

El señor Darby también estaba reflexionando. Era la primera vez en su vida que había visto a una niña de color dominar deliberadamente dominar a una persona adulta y blanca. ¿Cómo lo había hecho? ¿Qué es lo que le había ocurrido a su tío para que perdiese de repente su normal fiereza y se convirtiera en un manso cordero? ¿Qué extraño poder emanaba de aquella niña para adueñarse de la situación? Estas y muchas mas preguntas pasaron por la mente de Darby,

pero no encontró la respuesta años más tarde cuando relató el hecho.

Y cosa curiosa, la historia de esta experiencia poco corriente fue referida al autor de este libro en aquel viejo molino, el mismo lugar donde el tío recibiera su vapuleo.

El "sí" detrás del "no"

Mientras estábamos en aquel viejo y ya oxidado molino, el señor Darby repitió la historia de aquella conquista tan poco usual y terminó preguntando:

- ¿Qué deduce usted de eso?. ¿Que extraño poder empleó aquella pequeña para vapulear a mi tío en forma tan completa?.

La respuesta a esta pregunta se hallaba en los principios que se exponen en este libro. La respuesta es total y completa. Contiene detalles e instrucciones suficiente para que cualquiera comprenda y utilice la misma fuerza a que recurrió aquella niña.

Manténgase usted alerta y observará cuan fue exactamente la fuerza que acudió en ayuda de la niña. En el próximo capítulo lo verá. En algún lugar de este libro hallará usted una idea que estimulará sus cualidades receptivas y pondrá a su disposición y para su servicio idéntica e irresistible fuerza. Puede que usted repare en ésta en el primer capítulo o en cualquier otro. Puede llegar hasta usted en forma de una sencilla idea. O es posible que aparezca como un plan o un propósito. Y, ¡como no!, es muy posible, asimismo, que le haga recordar sus pasadas experiencias de fracaso y aflore a la superficie alguna lección a través de la cual pueda recuperar todo aquello que perdió en la derrota.

Al acabar de describir al señor Darby la energía desplegada por la negrita, me hizo un relato completo de sus treinta años de experiencia como agente de seguros y con toda la seguridad reconoció que su éxito en tal campo de trabajo se debía, en gran parte, a la lección que había recibido de aquella niña.

El señor Darby dijo:

—Cada vez que un presunto cliente trataba de despedirme sin comprarme, me acordaba de aquella pequeña con sus ojos brillantes por el desafío y me decía a mi mismo: "Tengo que vender ésta póliza". y le aseguro a usted que el tanto por ciento más brillante de ventas que he hecho en estos años ha sido precisamente cuando los clientes han dicho que no.

Recordaba también su equivocación, cuando abandonó la empresa a tres pies de distancia del oro.

Pero aquella experiencia —añadió— fue una autentica bendición para mí. Siempre creí que el dicho: "No hay mal que por bien no venga", era algo muy autentico. Aquella experiencia me enseñó a insistir en persistir, aunque esto resulte una redundancia (y perdónenme), sin importar cuan dura fuese la empresa o el deseo, y era una lección que sin duda yo necesitaba aprender antes de que pudiera tener éxito en algo.

Las experiencias del señor Darby eran sencillas y hasta más que sobadas; empero, era la respuesta a su destino en la vida; por lo tanto, eran importantes para él, tanto como la propia vida. Aprovechó estas dos dramáticas experiencias porque "las analizó" y vio que le brindaban una buena lección que aprender. Pero, ¿y el hombre que no tiene tiempo ni inclinación a analizar los fracasos para buscar conocimientos que le lleven al éxito? ¿Cómo y donde ha de aprender el

arte de convertir la derrota en escalones que le enfrenten a la oportunidad?.

Este libro se escribió para responder a esas preguntas.

Con una profunda idea usted puede lograr el éxito

La respuesta exige una descripción de trece principios, pero recuerde al leer, que la respuesta que usted pueda estar buscando a tales preguntas formuladas sobre la extrañeza de la vida puede hallarse "en su propia mente", a través de alguna idea, plan o propósito que pueda surgir en su cerebro al leer éste libro.

Una buena idea, una idea que tenga profundidad, es todo cuanto uno necesita para alcanzar el éxito. Los principios que se describen en este libro contienen las formas y medios de crear ideas útiles.

Antes de seguir adelante en nuestra aproximación a la descripción de tales principios, creemos que tiene usted absoluto derecho a que se le haga esta importante sugerencia:

"Cuando las riquezas comienzan a llegar lo hacen tan rápidamente, con tal abundancia, que uno se pregunta donde han estado oculta durante los últimos años."

Esta es, sin duda, una declaración asombrosa, mucho más cuando recordamos la creencia popular que asegura que las riquezas van a parar solamente a las manos de aquellos que trabajan dura y largamente.

Cuando usted comience a meditar y hacerse rico, observará que la riqueza empieza por un estado mental en el que prevalece la determinación de propósito, con muy poco trabajo o ninguno. Usted y todas las demás personas deben interesarse por saber cómo adquirir ese estado mental que atrae las riquezas. He pasado veinte años investigando esto porque deseaba saber "cómo lo hombres ricos llegan a tal estado mental".

Observe usted atentamente. Tan pronto como domine los principios de esta filosofía y comience seguir las instrucciones para aplicar aquellos principios, su estado financiero comenzará

a mejorar y todo cuanto toque se transformará en valores que redundará en su propio beneficio. ¿Imposible? ¡Nada de eso!

Una de las debilidades de la humanidad es la normal familiaridad del hombre con la palabra "imposible". El hombre conoce todas las reglas que no surtirán efecto. Conoce todas las cosas que no se pueden hacer. Este libro ha sido escrito para aquellos que buscan las reglas que han conducido al éxito a otros, y que están dispuestos a "apostar todo" a esas reglas.

El éxito lo obtienen aquellos que están seguros de él.

El fracaso abruma a aquellos que indiferentemente admiten dejarse aplastar por el desfallecimiento.

Otra debilidad normal en mucha gentes es el hábito de medir todas las cosas y a todo el mundo por "sus propias" impresiones y creencias. Algunas personas que lean esto creerán que no pueden meditar y hacerse ricos porque sus hábitos de pensamientos se han iniciado en la

pobreza, deseos, fracasos y derrotas.

Estas desgraciadas personas me recuerdan a un prominente chino que llegó a América para instruirse de acuerdo con las normas americanas. Muy pronto ingresó en la Universidad de Chicago. Un día, el presidente Harper encontró al citado joven oriental en los terrenos de juegos de la Universidad, se detuvo a charlar con él durante unos minutos y luego le preguntó qué era lo que más le había impresionado como característica más notable del pueblo americano.

-Bien -replicó el estudiante-. La rara inclinación de sus ojos. ¡Sus ojos están desnivelados!

¿Qué decimos nosotros acerca de los chinos?

Nos negamos a creer aquello que no comprendemos. Estúpidamente creemos que nuestras propias limitaciones son la adecuada medida de la limitación. Seguro, los ojos de los orientales son sesgados, oblicuos, porque no son iguales a los nuestros.

Lo quiero y lo conseguiré

Cuando Henry Ford decidió fabricar su famoso motor V-8, optó por construir un dispositivo en el que fuesen fundidos los ocho cilindros en un bloque, y así dio instrucciones a sus ingenieros para que diseñaran tal motor. Y efectivamente, se realizaron los planos..., sobre el papel, claro está, pero los ingenieros convinieron al unísono en que era completamente "imposible" fundir en una sola pieza un bloque con ocho cilindros.

Ford dijo:

-De todas formas, fabríquenlo.

-¡Pero si es imposible! –replicaron ellos.

-Adelante –ordenó Ford-. Y dedíquense a esa labor hasta que logren el éxito; sin importarles el tiempo que puedan tardar.

Los ingenieros siguieron adelante. No les quedaba mas remedio que hacerlo así si deseaban seguir perteneciendo a la "Ford". Transcurrieron seis meses y nada sucedió. Pasaron otros seis y la cosa seguía igual. Los ingenieros probaron todo plan posible para ejecutar los órdenes de Ford, pero no hacían mas que tropezar con la palabra "¡imposible!".

Al final de aquel año, Ford se reunió con todos sus ingenieros y nuevamente le informaron que no había forma, humanamente posible, de llevar a cabo sus deseos.

-Aún así –replicó Ford-, les ruego que prosigan con sus esfuerzos. Quiero ese bloque y lo conseguiré.

Le obedecieron, y entonces, como respondiendo a un golpe de varita mágica, se descubrió el secreto.

¡La fuerte determinación de Ford había vencido una vez más!

Puede que la historia que antecede no se describa aquí con absoluta exactitud en cuanto se refiere al tiempo, pero si es correcta su suma y sustancia. Usted que desea meditar y hacerse

rico, deduzca de ella el secreto de los millones de Ford, si puede, naturalmente hacerlo. No tendrá que buscar mucho, ni tampoco ir muy lejos para hacerlo así.

Hery Ford fue un hombre de éxito porque comprendió y "aplicó" los principios del mismo: Uno de estos es el deseo, saber lo que uno quiere. Recuerde usted esta historia de Ford a medida que vaya leyendo y escoja las líneas en las que sea ha descrito el secreto de sus maravillosos éxitos. Si puede usted hacer esto, si es capaz de colocar su dedo índice sobre el particular grupo de principios que hicieron rico a Ford, podrá igualar los logros de aquél hombre en todo campo para el que esté particularmente dotado.

Un poeta vio la verdad

Cuando Henley escribió las proféticas líneas: "soy el dueño de mi destino y el capitán de mi alma", debía habernos informado que todos somos dueños de nuestros destinos y capitanes de nuestras almas "porque" tenemos el poder de dominar nuestros pensamientos.

Debió habernos dicho que nuestros cerebros se magnetiza con los pensamientos dominantes que sostenemos en la mente y que este magnetismo atrae a las fuerzas, a la gente, y a las circunstancias de la vida que armonizan con la naturaleza de nuestros pensamientos "dominantes".

Debió habernos dicho también que antes de acumular riquezas en gran abundancia, debemos magnetizar a nuestras mentes con un intenso deseo hacia las riquezas, que debemos llegar a ser "consciente monetariamente" hasta que ese deseo por el dinero nos impulse a establecer planes definidos para adquirirlo.

Pero al ser poeta y no filósofo Henley se contentó con establecer una gran verdad en forma poética, dejando a sus seguidores que interpretasen el significado filosófico de sus líneas.

Poco a poco, la verdad ha ido apareciendo por sí sola hasta que se evidenciado que los principios descritos en este libro guardan el secreto del dominio sobre nuestro destino económico.

Un joven ve su destino

Ahora ya estamos preparados para examinar el primero de estos principios. Es necesario mantener el espíritu receptivo y recordar, a medida que se va leyendo, que no son invención de ningún hombre. Los principios han dado excelentes resultados a muchos hombres. Usted también puede utilizarlos en su propio beneficio.

Y descubrirá que es cosa fácil hacerlo así.

Hace algunos años pronuncié el discurso de comienzo de curso en el en el Salem College, Salem de West Virginia. Destaqué el principio que se describe en el siguiente capítulo y lo hice con tanta intensidad que uno de los miembros de la clase se lo apropió definitivamente e hizo de él parte de su filosofía personal. El joven llegó a ser miembro del congreso y factor importante en la Administración de Franklin D. Roosevelt. Me escribió una carta que estatúa claramente su opinión sobre el principio del siguiente capítulo, que decidí publicar la misiva como introducción a tal capítulo. Le dará a usted una idea de la recompensa que puede esperar:

"Mi querido Napoleón:

"Mis servicios como miembro del Congreso me han proporcionado cierta perspicacia y comprensión de los problemas de hombres y mujeres, y así escribo estas líneas para brindar una sugerencia que espero pueda servir de ayuda a miles de meritorias personas.

"En el año de 1922 usted pronunció un discurso de comienzo de curso en el Salem College, cuando yo era miembro de una clase. En aquél discurso fijó usted en mi mente una idea que ha sido responsable de la oportunidad que ahora disfruto de servir a los habitantes de mi país, y que asimismo será responsable de todo éxito que yo pueda alcanzar en mi carrera.

"Recuerdo como si aun fuese ayer la maravillosa descripción que usted hizo del método empleado por Henry Ford poseyendo en aquél entonces muy poca cultura, sin un dólar, sin amigos influyentes, y sin embargo, elevándose en muy poco tiempo a gran altura. En tal ocasión me decidí yo, me decidí incluso antes de que usted terminara su discurso, decidí que algún día llegaría a ocupar un cargo de importancia fuesen cuales fueren las dificultades que tuviera que vencer.

"Miles de jóvenes terminarán sus estudios en esto años y dentro de los próximos años. Cada uno de ellos debe buscar el mensaje de estímulo práctico que yo recibí de usted. Querrán saber hacia donde caminar, qué hacer, cómo empezar a vivir. Usted puede decírselo porque usted ha resuelto o ayuda a resolver los problemas de infinidad de personas.

"Hay miles de personas en América hoy día a quienes les gustaría saber como convertir sus ideas en dinero, y son personas que deben comenzar arañando el camino, sin financiación alguna y sin apoyo de ninguna clase. Si hay alguien que puede ayudarlos, ese alguien es usted.

"Si publica usted el libro, me gustaría poseer el primer ejemplar que salga de imprenta personalmente autografiado por usted.

"Con mis mejores deseos, sinceramente suyo:

"Jennings Randolph."

Treinta y cinco años después de haber pronunciado yo aquél discurso, constituyó un gran placer para mí volver al Salem College en el año 1957 a fin de pronunciar otro en la apertura de curso de bachillerato. En aquellos días recibí el grado honorario de doctor en Literatura del Salem College.

Desde el año de 1922 siempre observé cómo Jennings Randolph iba ascendiendo a los primeros puestos ejecutivos de la nación, como gran orador y magnífico senador de Estados Unidos de West Virginia.

PUNTOS IMPORTANTES QUE RECORDAR

Al igual que Edwin Barnes, cualquier hombre puede ir mal vestido y sin llevar un solo centavo en el bolsillo, y aun así sus ardientes deseos pueden proporcionarles la oportunidad de su vida.

Cuanto más trabaje usted en la verdadera dirección más cerca se hallará del éxito. Demasiados

hombres abandonan cuando están a punto de alcanzar su meta. Y la dejan para que otros la consigan.

El <<propósito>> es la piedra de toque de cualquier logro, ya sea grande o pequeño. Un hombre fuerte puede resultar derrotado por una niña que tenga un propósito en su mente. Dirija usted bien sus hábitos de pensamiento hacia el significado de su labor y muy a menudo podrá lograr lo que parece imposible.

Al igual que Henry Ford, usted puede transmitir su propia fe y perseverancia a otros y hacer que se haga bien los <<imposible>>.

<<Cualquier cosa>> que pueda concebir y creer la mente humana, podrá conseguirse.

PASO PRIMERO HACIA LA RIQUEZA: DESEO

Los sueños se convierten en realidad cuando el deseo los transforma en acción concreta. Pida a la vida grandes dones y anime a la vida a que se los entregue a usted.

Cuando Edwin C. Barnes se apeó del tren de mercancías en East Orange, N. J., hace más de cincuenta años, acaso tendría todo el aspecto de un vagabundo, ¡pero sus pensamientos eran los de un rey!

Cuando emprendió el camino desde las vías del ferrocarril hasta las oficinas de Thomas A. Edison, su mente trabajaba febrilmente. Se veía a si mismo "en presencia de Edison". Se escuchaba a si mismo pidiendo una oportunidad al señor Edison para trocar en realidad la obsesión de su vida, el ardiente deseo de llegar a ser socio industrial del gran inventor. ¡El deseo de Barnes no era una simple "esperanza"! era un deseo fuerte, maduro, persistentes que avasallaba todo lo demás. Era algo muy definido y definitivo.

Pocos años después, Edwin C. Barnes se hallaba de nuevo en presencia de Edison y en el mismo despacho donde pro primera vez le conoció. Esta vez su deseo se hallaba convertido en una realidad tangible. "Era socio industrial" de Edison. El sueño dominante de su vida era ya un hecho concreto.

Barnes tuvo éxito porque eligió una meta definida, determinada, precisa, y dedicó todas sus energías, toda su fuerza de voluntad y todo su esfuerzo a alcanzar aquella meta.

No existe ruta de retirada

Transcurrieron cinco años antes de que se presentara la oportunidad que esperaba. Para todo el mundo, excepto para sí mismo, parecía ser otro diente mas en el engranaje industrial de Edison, pero en su propia mente era socio de Edison cada minuto que pasaba y que había transcurrido desde el día en que comenzó a trabajar allí.

Este es un ejemplo notabilísimo de lo que puede el deseo. Barnes llegó a la meta porque deseaba ser un asociado industrial de Edison mucho mas que cualquier otra cosa. Creó un plan mediante el cual pudiese llegar a su objetivo. Pero quemó todos los puentes que quedaban detrás de él. Se ciñó a su deseo hasta que este llegó a convertirse en una verdadera obsesión, en el objetivo principalísimo de su vida y, finalmente, en un hecho concreto.

Cuando fue a East Orange no se dijo a si mismo: "Intentaré que Edison me conceda un empleo

cualquiera", sino que se dijo: "Veré a Edison y le haré saber que he venido a ser socio suyo".

Barnes no dijo: "Mantendré los ojos bien abiertos par aprovechar cualquier otra oportunidad en el caso que me falle lo que deseo en la organización de Edison". Por el contrario, Barnes dijo: "Sólo hay una cosa en el mundo que he decidido conseguir y es ser socio industrial de Thomas A. Edison. Quemaré todos los puentes que quedan a mi espalda y apostaré todo mi futuro por lograr lo que tanto anhelo".

"No se dejó a si mismo un posible camino de retirada. ¡Tenía que ganar o perecer!"

¡Y esta es la historia del éxito de Barnes!.

Quemó sus naves

Hace mucho tiempo un gran guerrero se enfrentó a una situación que hizo necesario tomase una decisión para asegurar el éxito en el campo de batalla. Estaba a punto de enviar a sus ejércitos contra un poderoso enemigo cuyas fuerzas eran muy superiores a las suyas. Embarcó en naves a sus soldados y navegó hasta las costas del país enemigo, donde desembarcaron tropas y equipo. Luego dio la orden de que se quemaran las naves que les había conducido hasta allí. Y dirigiéndose a sus hombres, poco antes de la primera batalla, les dijo:

–En este momento estáis viendo como arden nuestras naves. Eso significa que no podremos abandonar estas costas vivos, a menos que venzamos. Ahora no tenemos elección. . . ¡A vencer o morir!.

Y vencieron.

Cada persona que vence en una empresa debe ansiar quemar sus naves y cortar todos los caminos de retirada. Sólo haciéndolo así puede uno mantener ese estado mental conocido como ardiente deseo de vencer, factor esencial para todo éxito.

La mañana que siguió al gran incendio de Chicago, un grupo de comerciantes se hallaba en State Street contemplando las humeantes ruinas de lo que antes fueran sus almacenes. Se reunieron en conferencia, y en el mismo lugar de los sucesos, para decidir si reconstruirían o abandonarían Chicago definitivamente a fin de iniciar sus negocios en otro sitio mas prometedor del país. Llegaron todos a una decisión menos uno. . . Abandonar Chicago.

El comerciante que decidió quedarse y reconstruir señaló con un dedo los restos de su almacén y dijo:

–Caballeros, en este mismo lugar construiré el almacén mas grande del mundo y siempre lo haré aun cuando se quemara muchas veces.

Esto sucedió hace casi un siglo. Se construyó el almacén; y allí está todavía, como monumento a la fuerza mental de aquél hombre, a esa fuerza mental conocida como "ardiente deseo".

La cosa mas fácil para Marshall Field debía haber sido la que hicieron sus demás colegas. Cuando las cosas se pudieron feas y el futuro parecía negro, los demás frenaron y partieron hacia donde las cosas les resultaran mas fáciles.

Fíjese bien en la diferencia que hubo entre Marshall Field y los otros comerciantes, porque es la misma diferencia que distinguen prácticamente a los que tienen éxito en la vida, de los que

fracasan.

Todo ser humano que alcanza la edad de la comprensión en cuanto se refiere al propósito del dinero, anhela éste. Pero el anhelo no trae las riquezas. Solamente la conseguirán cuando a ese deseo se le dé forma concreta hasta que se convierta en obsesión y se tracen planes y medios definidos para adquirir tales riquezas, y se actúe con persistencia, con una persistencia "que no reconozca el fracaso".

Seis pasos que convierten en oro los deseos

El método mediante el cual el "deseo" de riquezas puede traducirse a su equivalente financiero consiste en llevar a cabo los siguientes seis pasos, definidos y prácticos:

1. Fije en su mente la cantidad exacta de dinero que desea. No es suficiente decir: "Quiero mucho dinero". Sea exacto en cuanto se refiere a la cantidad. (Hay una razón psicológica respecto a esta exactitud, que se describirá en otro capítulo).
2. Determine exactamente lo que está dispuesto a "dar" a cambio del deseo que desea. (No existe tal cosa como "algo por nada").
3. Establezca una fecha definitiva en la que intenta poseer el dinero que desea.
4. Forme un plan bien definido para realizar sus deseos y comience "en seguida", esté preparado o no, a poner en práctica su plan.
5. Escriba una declaración clara y concisa sobre la cantidad de dinero que piensa usted tener, estatuya lo que trata de dar a cambio por ese dinero y describa claramente el plan mediante el cual lo acumulará.
6. Lea su declaración escrita en voz alta dos veces, al día, una antes de acostarse por la noche y otra después de levantarse por la mañana. La mismo tiempo que lee. . . , Vea, sienta y crea que ya está en posesión de ese dinero.

Es importante que siga usted las instrucciones descritas en esos seis pasos. Es especialmente importante que observe y siga las instrucciones del párrafo sexto. Puede que usted alegue que es "imposible" verse a si mismo en posesión de tal cantidad de dinero antes de poseerlo. Aquí es donde el "deseo ardiente" ha de acudir en su ayuda. Si realmente desea dinero con tanta fuerza que su deseo constituye una obsesión, no tendrá dificultad en convencerse a si mismo de que lo obtendrá.

Principios que valen cien millones de dólares

A los no iniciados que no han sido formados en los principios de trabajo de la mente humana, es posible que estas instrucciones se le antojen poco prácticas. Así, pues, quizás sirva de ayuda a todos los que dejan de reconocer la fuerza y verdad de los seis pasos, saber que esta información que ahora reciben fue facilitada por Andrew Carnegie, quién comenzó como peón en unos hornos de acero, pero se las arregló, a pesar de sus humildes comienzos, para hacer que estos principios les proporcionasen una fortuna superior a los cien millones de dólares.

También es probable que les sirva de ayuda el hecho de que estos seis pasos fueron cuidadosamente estudiados por el fallecido Tomas A. Edison, quien les dio su visto bueno no sólo por ser esenciales para la acumulación de dinero, sino por que son la base del alcance de toda conquista.

Estos pasos no precisan de "trabajo duro". No exigen ningún sacrificio. No requieren que uno aparezca ridículo o crédulo. Para aplicarlos tampoco se precisa una gran cultura. Mas para que estos pasos tengan éxito en su aplicación, si que se necesita suficiente "imaginación", una imaginación que de lugar a ver y a comprender que la acumulación de dinero no puede dejarse al azar, a la casualidad. Es preciso darse cuenta de que todos aquellos que han acumulado grandes fortunas, soñaron primero con ellas, albergaron esperanzas, las desearon fuertemente e hicieron proyectos "antes" de poseer realmente el dinero.

Y ahora mismo antes de seguir adelante, es conveniente que sepa que nunca podrá tener riquezas en gran cantidad "a menos que" en usted nazca y se desarrolle un deseo ardiente hacia el dinero y que en realidad "crea" que lo llegará a poseer.

Los grandes sueños pueden convertirse en riquezas

Los que emprendamos esta carrera hacia la riqueza debemos sentir estímulo mediante el conocimiento de que en este alterado mundo en que vivimos cada día se precisan nuevas ideas, nuevas formas de hacer las cosas, nuevos dirigentes, nuevas invenciones, nuevos métodos de enseñanza, nuevos procedimientos para los mercados, nuevos libros, nueva literatura, nueva características para la televisión, y en el fondo de esta demanda de cosas mejores y nuevas existe una cualidad que hay que poseer para vencer y esta es la "determinación de propósito", el conocimiento de lo que uno quiere y un ardiente deseo de poseerlo.

Los que deseamos acumular riquezas debemos recordar que los auténticos dirigentes del mundo siempre han sido hombres que han dominado y encauzado, llevándolas a la práctica, a las fuerzas intangibles e invisibles de la oportunidad aún no nacida, y han convertido esas fuerzas (o impulsos del pensamiento) en rascacielos, ciudades, fábricas, aviones, automóviles y toda forma de utilidad que hace la vida mas agradable.

Al proyectar la adquisición de su parte de riqueza, no permita usted que alguien se interfiera para despreciar al soñador. Para ganar las grandes apuestas en este mundo alterado, debe usted captar el gran espíritu de los pioneros del pasado cuyos sueños han dado a la civilización todo cuanto posee de valor, el espíritu que sirve de sangre vivificadora a nuestro propio país. . . , tanto su oportunidad como la mía para desarrollar y vender nuestros talentos.

Si lo que usted desea es correcto y "cree en ello", ¡adelante y hágalo! Lleve a cabo sus sueños y que nunca le importe lo que "ellos" digan si tropieza con una derrota temporal, porque "ellos" ignoran que cada derrota traen consigo la semilla de un éxito equivalente.

Thomas A. Edison soñó con una lámpara que pudiese funcionar mediante la electricidad, llevó a la práctica su sueño y a pesar de más de "diez mil fracasos" se ciñó al mismo hasta que lo convirtió en realidad física. ¡Los soñadores prácticos jamás fracasan!

Whelan soñó con una cadena de almacenes de cigarros, transformó sus sueños en algo práctico y hoy día la Union Cigar Stores, ocupa uno de los mejores lugares de América.

Los hermanos Wright soñaron con una máquina que pudiese volar. Hoy día todo el mundo puede ver que aquellos sueños eran sólidos.

Marconi soñó con un sistema para dominar y encauzar las intangibles fuerzas del éter. La prueba de que no soñaba en vano la vemos hoy en cada aparato de radio y televisión que existe en el mundo. Puede que le interese a usted saber que los "amigos" de Marconi le encerraron y le examinaron en un hospital para psicópatas cuando anunció que había descubierto el principio mediante el cual podía enviar mensajes por el aire sin necesidad de alambres u otros medios físicos y directos de comunicación. A los soñadores de hoy en día les va mucho mejor con sus cosas.

El mundo está lleno de oportunidades que nunca conocieron los soñadores del pasado.

Los deseos detrás de sus sueños

Un ardiente deseo que hay que hacer realidad a toda costa es el punto de donde ha de partir todo soñador. Los sueños no nacen de la indiferencia, de la pereza o de la falta de ambición.

Recuerden que todos los que han alcanzado éxito en la vida casi siempre tuvieron duros principios y atravesaron muy malos tiempos antes de "llegar". El auténtico cambio en la vida de aquellos hombres de éxito usualmente llega en el momento de una crisis mediante la cual son presentados a su "otro yo".

John Bunyan escribió Pilgrim's Progress, obra que figura entre los mejores libros ingleses, tras haber estado encerrado en la cárcel, severamente castigado, a causa de sus puntos de vista sobre religión.

O. Henry describió el gran genio que dormía en su cerebro después de haberse enfrentado con la desgracia y ser encerrado en una celda de la prisión de Columbus, Ohio. Al verse obligado, por la desgracia, a enfrentarse con su otro yo, y a emplear su imaginación, descubrió que era una gran autor en lugar de ser un pobre delincuente.

Charles Dickens comenzó pegando etiquetas de crema para calzado. La tragedia de su primer amor penetró tanto en las profundidades de su alma, que le convirtió en uno de los más grandes autores del mundo. Aquella tragedia produjo primero David Copperfield, y más tarde una sucesión de otras obras que hicieron de este mundo un lugar más rico y mejor para todo el que las lee.

Helen Keller poco después de nacer se quedó ciega, sorda y muda. A pesar de su formidable desgracia su nombre ha quedado escrito en la página de la historia de los Grandes. Toda su vida fue una demostración tangible de que "nadie es derrotado hasta que la derrota se acepta como una realidad".

Robert Burns era un mozo sin cultura alguna. Parecía estar apadrinado desde su nacimiento por la pobreza y hasta llegó a ser un borracho. Pero el mundo se convierte en un lugar mejor por haber vivido aquel hombre que arrojó en poesía bellos pensamientos y así arrancó un espino y

plantó una rosa en su lugar. Repito que era un humilde campesino sin estudios escolares de ninguna clase y que incluso su vida fue desordenada. Pero "llegó".

Beethoven era sordo y Milton estaba ciego, pero sus nombres perdurarán mientras el mundo exista porque soñaron y tradujeron sus sueños a una realidad concreta.

Hay diferencia entre desear una cosa y estar en disposición de recibirla. Nadie está dispuesto a tal recepción hasta que "cree" que puede hacerlo, que puede adquirirla. El estado mental debe ser "creencia" y no simple deseo o esperanza. Para la creencia es esencial una mente liberal y receptiva. Las denominadas mentes cerradas no inspiran fe, valor o creencia.

Recuerde usted que no se requiere realizar mas esfuerzos para apuntar alto en la vida o para exigir abundancia y prosperidad que el que precisa realizar para aceptar la miseria y la pobreza. Un gran poeta ha estatuido muy correctamente esta gran verdad universal en las líneas siguientes:

Pacté con la Vida por un penique,

Y la Vida no pagó más.

Sin embargo, mendigué por la noche

Cuando conté mi parco acopio.

Pues la Vida no es más que patrón

Que da lo que se le pide,

Pero una vez se fija el salario,

¡Oh!, es preciso seguir adelante con el trabajo.

Trabajé por el jornal de un lacayo

Sólo para aprender, acongojado,

Que cualquier jornal que hubiese pedido a la Vida

Ella me lo hubiese dado.

El deseo consigue lo "imposible"

Y como adecuado final de este capítulo deseo presentarles aquí a una de las personas mas particulares que he conocido. Le vi pocos minutos después de nacer. Vino al mundo sin la menor señal física del sentido del oído, y el doctor admitió, cuando se le presionó para que diera su opinión sobre el caso, que la criatura quizás fuese sorda y muda para toda su vida.

Desafié y puse en duda la opinión del doctor. Tenía perfecto derecho a hacerlo así porque yo era el padre de aquél niño. También llegué a una decisión y tuve mi opinión, pero exprese ésta

silenciosamente, en el secreto de mi corazón.

Yo estaba seguro de que mi hijo tenía que oír y hablar. ¿Cómo? Estaba seguro de que tenía que haber alguna forma, algún camino, y que tenía que encontrarlo. Y pensé entonces en las palabras del inmortal Emerson: "El curso que siguen todas las cosas tienden a enseñarnos lo que es la fe. Sólo necesitamos obedecer. Hay un guía para cada uno de nosotros, y escuchando humildemente, oiremos la <<verdadera palabra>>".

¿La verdadera palabra? ¡Deseo! Más que nada en el mundo yo deseaba que mi hijo no fuese sordomudo. Y no abandoné tal deseo ni un segundo siquiera.

¿Qué podía hacer yo? De alguna manera tenía que transplantar a la mente de aquél niño mi ardiente deseo de hallar medios y formas de llevar el sonido a su cerebro sin la ayuda de un par de oídos.

Tan pronto como el niño fuese lo suficientemente mayor como para cooperar, llenaría su mente con el ardiente deseo de oír, y lo haría de tal forma, con tanto anhelo, que la naturaleza, usando sus propios métodos, traduciría aquél anhelo en una realidad física.

Todo este proceso se desarrolló en mi propia mente, pero no hablé con nadie sobre ello. Cada día renovaba la promesa que me había hecho a mi mismo de que mi hijo no sería un sordomudo.

A medida que crecía y empezó a darse cuenta de las cosas que le rodeaban, observamos que oía un poco. Y al llegar a la edad en que la mayoría de los niños rompen a hablar, el no mostró la menor señal de hacerlo aún cuando comprendimos, por sus acciones, que podía oír ligeramente ciertos sonidos. ¡Eso era todo cuanto yo deseaba saber! Estaba convencido de que si el niño podía oír aunque fuese ligeramente, se podría desarrollar su capacidad auditiva mucho más. Luego sucedió algo que me infundió esperanzas. Y la cosa surgió de la fuente más inesperada.

Encontramos un camino

Compramos un fonógrafo. Cuando el niño escuchó la música por primera vez, se quedó como extasiado e inmediatamente se apropió de la máquina. En una ocasión tocó el mismo disco durante casi dos horas, permaneciendo en pie ante el fonógrafo "con los dientes clavados en el borde de la caja". El significado de este hábito no fue claro para nosotros hasta años más tarde, ya que no conocíamos entonces las propiedades de conducción del sonido que poseían los huesos.

Poco después de que el niño se apropiase del fonógrafo descubrí que podía oírme bien y claramente cuando yo hablaba con los labios apoyados en su hueso mastoideo, en la base del cráneo.

Estando ya seguro de que el pequeño oía el sonido de mi voz claramente, empecé a transferir a su mente el deseo de oír y hablar. Pronto descubrí también que al pequeño le encantaban los cuentos a la hora de irse a la cama, de forma que e puse a inventar historias con la intención de desarrollar en él la seguridad en sí mismo, la imaginación y "un ardiente deseo de oír y ser normal".

Había en particular una historia que yo adornaba con nuevas pinceladas cada vez que se la contaba. La historieta tenía la intención de hacerle pensar que su padecimiento no era en realidad una incapacidad física, sino más bien un gran valor. A pesar del hecho de que toda la filosofía que yo había asimilado claramente indicaba que la adversidad siempre trae consigo la

semilla de una ventaja equivalente, debo confesar que por aquellos días yo no tenía la más ligera idea de "cómo" aquél padecimiento podía convertirse en un valor.

Nada podía detenerle

Cuando miro hacia atrás y analizo la experiencia, veo que la "fe que tenía mi hijo en mí" tuvo mucho que ver con los asombrosos resultados obtenidos. No ponía en duda nada de lo que yo le decía. Le inculqué la idea de que él poseía una "ventaja" clara sobre su hermano mayor, y que tal ventaja se reflejaría por sí sola de muchas formas. Por ejemplo, los profesores en la escuela observarían que no oía y, en consecuencia, mostraría hacia él especial atención y le tratarían con extraordinaria amabilidad. Y así lo hicieron siempre. También le inculqué la idea de que cuando fuese lo suficientemente mayor para vender periódicos (su hermano mayor, ya era un buen comerciante en tal terreno), él tenía una gran ventaja sobre su hermano mayor por la sencilla razón de que la gente le pagaría un dinero extra por sus artículos de venta, razonando que era un muchacho trabajador y brillante a pesar del hecho de que carecía de oído.

Aproximadamente a los siete años de edad dio la primera muestra de que nuestro método de "programar" su mente estaba dando frutos. Durante meses había estado solicitando el privilegio de vender periódicos, pero su madre no daba su consentimiento a tal proyecto.

Finalmente obró por su cuenta y riesgo. Una tarde, al quedarse sólo en casa con los criados, trepó por la ventana de la cocina y se marchó. Pidió prestados seis centavos al zapatero de la vecindad, los invirtió en periódicos, los volvió a vender, invirtió de nuevo el capital, y así estuvo operando hasta última hora de la tarde. Después de hacer balance de su capital y devolver los seis centavos que había pedido prestado al zapatero, le quedó una ganancia líquida de cuarenta y dos centavos. Cuando nosotros llegamos a casa aquella noche, le encontramos profundamente dormido en su cama con el dinero bien encerrado en un puño.

Su madre le abrió la mano, le quitó las monedas y lanzó una exclamación de asombro y angustia. Me parecía poco adecuado llorar sobre la primera victoria de mi hijo. Mi reacción fue totalmente opuesta. Me eché a reír de buena gana porque ya estaba seguro de que mi empresa de inculcar en el niño fe en sí mismo se había hecho realidad.

Su madre veía, en aquella primera ventura comercial, solamente a un niño sordo que había salido a las calles arriesgando su vida para ganar dinero. Sin embargo, yo veía a un comerciante muy pequeño, pero ambicioso y seguro de sí mismo, una seguridad que había aumentado en un ciento por ciento porque se había metido en negocios impulsado por su propia iniciativa y había ganado. Aquello me complació mucho porque ví que el niño acababa de dar muestras de una resolución que le acompañaría durante toda su vida.

Un camino mediante la escucha

El muchacho sordo superó con éxito todos los grados de escolaridad, segunda enseñanza y colegio sin poder oír a sus profesores excepto cuando le gritaban fuerte y a cerca distancia. No asistió a una escuela para sordos. No le permitimos aprender el lenguaje de signos. Estábamos decididos a viviese una vida normal y que alternase con niños normales, y nos mantuvimos en tal actitud aún cuando nos costó grandes discusiones con los profesores.

Cuando cursaba la segunda enseñanza probé un dispositivo eléctrico para oír, pero sin resultado alguno.

Durante su última semana en el colegio sucedió algo que señaló el más importante cambio en su

vida. Acaso debido a lo que parecía ser una mera casualidad, entró en posesión de otro dispositivo eléctrico para oír, que le habían enviado para que lo probase. Al principio se mostró lento en la prueba debido a la decepción últimamente sufrida con otro aparato. Al fin, mas o menos desganadamente, se lo ajustó a la cabeza y ¡allí estaba!..., como obedeciendo a un golpe de varita mágica el deseo de oír que había experimentado toda su vida, acababa de hacerse realidad. Por primera vez en su existencia oía prácticamente tan bien como cualquier persona de oído normal.

Medio loco de alegría por aquél mundo cambiado que le habían proporcionado mediante el dispositivo eléctrico, corrió al teléfono para hablar con su madre y oyó la voz de ésta perfectamente. Al día siguiente oyó las voces de sus profesores en clase con toda claridad por primera vez en su vida. Y también por primera vez podía conversar con otras personas libremente, sin necesidad de tener que hablar en voz alta. Ciertamente, acababa de entrar en posesión de un mundo diferente.

El muchacho <<sordo>> ayuda a otros

Sin darse totalmente cuenta del significado de lo que había conseguido, pero intoxicado con la alegría de haber descubierto un nuevo mundo de sonido, escribió una carta al fabricante del audífono en la que, entusiásticamente describía su experiencia. Algo que decía aquella carta hizo que la compañía le invitara a ir a Nueva York. Cuando llegó a la ciudad fue acompañado hasta la fábrica y mientras hablaba con el jefe de ingenieros, refiriéndole muchas cosas de aquél mundo nuevo que había caído en sus manos, una idea, una inspiración, una corazonada, o llámese como se quiera, nació en su mente. Fue "ese impulso de pensamiento" lo que convirtió su padecimiento en un valor destinado a producir dividendos, tanto en dinero como en felicidad, a miles de personas en el futuro.

La suma y sustancia de aquél impulso de pensamiento fue la siguiente: se le ocurrió que podía servir de ayuda a los millones de sordos que caminaban por la vida sin gozar del beneficio de un dispositivo mecánico para oír si el hallaba la forma de referirles la historia de aquél "nuevo mundo".

Durante un mes se enfrascó en una intensa investigación, a través de la cual analizó todo el sistema de ventas del fabricante de audífonos, y creó medios y métodos de comunicarse con los duros de oído de todo el mundo con el propósito de compartir con ellos su recientemente descubierto mundo. Cuando acabó tal labor presentó el plan a la compañía e instantáneamente se le concedió un puesto en la misma para que convirtiera en realidad sus deseos.

Cuando comenzó a trabajar, muy poco podía saber el muchacho que estaba destinado a llevar esperanzas y alivio práctico a miles de personas sordas que, sin su ayuda, hubiesen permanecido condenadas para siempre al mundo del silencio.

No me cabe la menor duda de que Blair hubiese sido un sordomudo toda su vida si su madre y yo no nos las hubiésemos arreglados para moldear su mente como lo hicimos.

Cuando le inculqué el deseo de oír, hablar y vivir como una persona normal, a este impulso le acompañó alguna extraña influencia que obligó a la naturaleza en convertirse en constructora de un puente, salvando así la distancia que separaba su cerebro del mundo exterior.

Ciertamente, un ardiente deseo dispone de tortuosos caminos para transformarse en su equivalente físico. Blair deseaba disfrutar de un oído normal. ¡Ahora ya lo tiene! Había nacido con una desventaja física apta para enviar a cualquiera, con un deseo menos definido, a la calle

provisto de un platillo para pedir limosna.

La pequeña "mentira piadosa" que inculqué en su mente cuando aún era un niño, haciéndole creer que su padecimiento se convertiría en un gran valor, se justificó plenamente. En verdad que no hay nada, ya sea correcto o erróneo, que la creencia, mas un ardiente deseo, no pueda convertir en realidad. Estas cualidades están a disposición de cualquiera.

El deseo obra maravillas para una cantante

Un breve párrafo publicado en la prensa y relacionado con madame Schumann – Heink, facilita una pista para descubrir el éxito magnífico de esta mujer como cantante. Transcribo el párrafo porque su contenido no revela otra cosa que el ardiente deseo.

A principios de su carrera, madame Schumann – Heink visitó al director de la Ópera de Viena para que le probase la voz, pero el hombre no lo hizo. Después de lanzar una ojeada a aquella muchacha desgarbada y pobremente vestida, es director dijo no muy cortésmente: <<Con esa cara y sin personalidad alguna, ¿cómo puede usted esperar tener éxito en el campo de la ópera? Querida muchacha, abandone la idea. Cómprese una máquina de coser y póngase a trabajar. Nunca será usted una cantante.>>

La palabra "nunca", es tiempo demasiado largo. El director de la Ópera de Viena sabía muchas cosas acerca de la técnica del canto. Pero muy pocas sobre la fuerza del deseo cuando éste alcanza la proporción de una obsesión. Si hubiese sabido mas cosas de esa fuerza, no habría cometido la equivocación de condenar al genio sin concederle una oportunidad.

Hace varios años uno de mis asociados comerciales enfermó a medida que fue transcurriendo el tiempo se pudo peor y finalmente tuvo que ser trasladado al hospital a fin de practicarle una operación. El doctor le advirtió que había pocas esperanzas..., o ninguna, de que volviese a verle vivo. Pero ésta era solamente la opinión del doctor. No era la opinión del paciente. Muy poco antes de ser trasladado al quirófano murmuró, débilmente: "No se preocupe, jefe, estaré fuera de aquí dentro de unos días". La enfermera me miró con cara de circunstancias. Pero el paciente salió bien de la operación. Después que todo terminó, su médico me dijo: "Nada a no ser el ardiente deseo de vivir, le ha salvado. Nunca hubiera salido bien de esto si no se hubiese negado a aceptar la posibilidad de una muerte".

Creo en la fuerza del deseo apoyada por la fe porque he sido testigo de cómo esta fuerza elevaba a muchos hombres desde sus humildes comienzos a puestos de poder y riqueza; he visto como esa fuerza salvaba de la muerte a muchas víctimas; la he visto servir como medio por el cual los hombre volvían a ponerse en pie tras haber sufrido cien diferentes derrotas; y he visto también como esa fuerza proporcionaba a mi hijo una vida normal y feliz a pesar de que la naturaleza le había lanzado al mundo sordo.

¿Cómo puede uno caminar y dirigir esa fuerza del deseo? Esto ha sido contestado en parte y seguirá contestándose a través de los demás capítulos de este libro.

Mediante algún extraño y poderoso principio de "química mental" que jamás ha divulgado, la naturaleza contiene en el impulso de un fuerte deseo "ese algo" que no reconoce la palabra "imposible", y no acepta tal realidad como fracaso.

PUNTOS IMPORTANTES QUE RECORDAR

Cuando el "deseo" enfoca grandes fuerzas hacia su victoria, usted no necesita disponer de una

vía de retirada; la victoria es segura.

Los seis pasos que se describen en este capítulo convierten al deseo en oro. Estos principios proporcionaron a Andrew Carnegie la cantidad de cien millones de dólares.

El deseo hace que se produzca una victoria tras la derrota temporal. Fue el deseo el que construyó uno de los almacenes más grandes del mundo, que antes se había convertido en un montón de cenizas.

Un muchacho sordo aprendió a oír. Una mujer "sin oportunidad" llegó a ser una cantante de ópera. Un hombre enfermo, desahuciado por los médicos, siguió disfrutando de la vida. El deseo fue la fuerza que ayudó a estas personas mediante alguna extraña, pero natural "química mental".

"No hay limitaciones para la mente excepto aquellas que admitimos".