



Accede a apuntes, guías, libros y más de tu carrera

Cómo ser dueño de tu propia mente Napoleón Hill

150 pag.

PUBLICACIÓN OFICIAL DE LA
FUNDACIÓN NAPOLEON HILL

CÓMO SER

DUEÑO

DE TU PROPIA MENTE



NAPOLEON
HILL

Autor de PIENSE y HÁGASE RICO

Descargado por Arturo sojo vivas (arturosojovivas@gmail.com)

Encuentra más documentos en www.udocz.com

NAPOLEON HILL

CÓMO SER
DUEÑO
DE TU PROPIA
MENTE

UNA PUBLICACIÓN OFICIAL DE
LA FUNDACIÓN NAPOLEON HILL

Un libro de TarcherPerigee





Una huella de Penguin Random House LLC

Calle Hudson 375

Nueva York, Nueva York 10014

Copyright © 2017 de The Napoleon Hill Foundation Penguin respalda los derechos de autor. Los derechos de autor alimentan la creatividad, fomentan la diversidad de voces, promueven la libertad de expresión y crean una cultura vibrante. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por cumplir con las leyes de derechos de autor al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte del mismo de ninguna forma sin permiso. Estás apoyando a los escritores y permitiendo que Penguin continúe publicando libros para todos los lectores.

TarcherPerigee con el colofón tp es una marca registrada de Penguin Random House LLC.

Nombres de datos de catalogación en publicación de la Biblioteca del Congreso:
Hill, Napoleón, 1883-1970, autor.

Título: Cómo ser dueño de tu propia mente / de Napoleón Hill.

Descripción: Nueva York, Nueva York: TarcherPerigee, [2017] |
"Un libro de TarcherPerigee".

Identificadores: LCCN 2017004367 (imprimir) | LCCN 2017023688 (libro electrónico) | ISBN 9781101992838 | ISBN 9780143111528 Materias: LCSH: Éxito—Aspectos psicológicos. | Conocimiento. | Oportunidad. | Psicología Aplicada. Clasificación: LCC BF637.S8 (libro electrónico) | LCC BF637.S8 H485 2017 (imprimir) | DDC 158.1—registro LC dc23 disponible en <https://lcn.loc.gov/2017004367>

Diseño de portada: Linet Huamán Velásquez

Imagen de portada: vtaurus / Shutterstock

Versión 1



Contenido

Introducción a Cómo ser dueño de tu propia mente, de Don Green,	5
CAPÍTULO UNO	7
Visión creativa	7
Análisis del Capítulo Uno <i>Por Napoleón Hill</i>	38
Campos de oportunidad sugeridos para la aplicación de la visión creativa	41
Introducción al Capítulo dos	53
Pensamiento Organizado	53
CAPITULO DOS	55
Pensamiento organizado	55
GRÁFICO NÚMERO 1	56
GRÁFICO NÚMERO 2	57
GRÁFICO NÚMERO 3	58
Instrucciones generales para el pensamiento organizado	66
Algunas pruebas ácidas	67
Sus hábitos de pensamiento son el resultado de la herencia física y social	69
Herencia física	69
Cómo adquirimos “opiniones” a través de la influencia de la herencia social	72
Hábito controlado, la base del pensamiento organizado	74
Cómo se forman los hábitos	77
Opiniones de Andrew Carnegie sobre el pensamiento organizado	79
CAPÍTULO TRES	101
Atención controlada.....	101
(a) Oración	121
La oración es poder	122
(b) Definición del propósito	123
(c) Amor	125
Análisis de la atención controlada de Andrew Carnegie	128
Cómo ser dueño de tu propia mente.....	148
Sobre el Autor.....	149



Introducción a Cómo ser dueño de tu propia mente, de Don Green,

DIRECTOR EJECUTIVO, FUNDACIÓN NAPOLEON HILL

EN 1941, NAPOLEON HILL creó y publicó diecisiete folletos, cada uno de los cuales presenta una explicación de los principios del logro personal Sr. Hill se había desarrollado a partir del estudio de grandes historias de éxito estadounidenses durante veinte años. Se sintió inspirado a hacerlo cuando, siendo un reportero novato, entrevistó al gran magnate del acero Andrew Carnegie, quien describió los principios del éxito y encargó al joven Napoleón que comenzara un intenso estudio de cómo estos principios contribuyeron al éxito de los grandes hombres de la época y de épocas anteriores. Llamó a la serie de folletos Mental Dynamite, una frase que Carnegie había utilizado para describir los diecisiete principios.

Poco después de la publicación de los folletos, Pearl Harbor fue atacado y Estados Unidos entró en la Segunda Guerra Mundial. Al prepararse para esa guerra y, en última instancia, ganarla, el público estadounidense dejó de lado a Mental Dynamite, con tantas otras cosas de importancia pero menos importantes que la guerra. Estuvo acumulando polvo en los archivos de la Fundación Napoleón Hill hasta que fue redescubierto recientemente, y ahora la fundación lo reimprime en forma de libro.

Este libro fue creado por nuestra fundación reuniendo tres capítulos relacionados de la obra maestra de Mental Dynamite. Cada uno trata sobre cómo pensar antes de actuar y, por lo tanto, cómo reconocer oportunidades, definir el Propósito Principal y refinarlo hasta que llegue el momento de actuar. Cuando haya dominado estos capítulos, sabrá cómo ser dueño de su propia mente.

El primer capítulo establece el principio de la Visión Creativa. Andrew Carnegie le explica al joven Napoleón en el estudio del Sr. Carnegie en 1908 que la imaginación es un componente primario de ella, y el Sr. Carnegie brinda ejemplos de cómo la imaginación permite a las personas tener éxito en actividades aparentemente tan diversas como inventar y vender. Pero hay que aplicar la imaginación. Los “pensamientos fugaces” y los “meros deseos” no son suficientes para crear inventos y realizar ventas, según el señor Carnegie; hay que reconocer las oportunidades y actuar en consecuencia. Ésta es la esencia de la Visión Creativa. El Sr. Carnegie también detalla los diez principios del éxito que utilizan todas las personas que aplican con éxito la Visión Creativa.

El Dr. Hill sigue las extensas citas de su entrevista al Sr. Carnegie con su propio comentario, escrito unos treinta y tres años después. Sugiere una serie de ideas para mejorar la sociedad y la industria que podrían beneficiarse del uso de Visión Creativa, y muchas de ellas están sorprendentemente adelantadas a su tiempo. Luego proporciona una serie de ejemplos de personas de la actualidad que habían utilizado Visión Creativa para tener éxito.

Consideradas en conjunto, las ideas de Andrew Carnegie y Napoleon Hill brindan una lección convincente sobre cómo todos podemos usar nuestra Visión Creativa para reconocer oportunidades y alcanzar nuestras metas.

El Capítulo Dos analiza la importancia del principio del Pensamiento Organizado. Mediante el uso de tres gráficos, el Dr. Hill explica cómo uno puede alcanzar y luego utilizar el Pensamiento Organizado para tener éxito en el control de su destino. Creo que usted se dará cuenta, como yo, de que

Descargado por Arturo sojo vivas (arturosojovivas@gmail.com) y que cada lectura revela

algo nuevo. Revelan cómo el pensamiento organizado, la fuerza de voluntad y la autodisciplina interactúan con las facultades de la mente, los cinco sentidos, los motivos humanos básicos y otros principios del éxito para producir resultados cuando (y esto es esencial) se toman medidas. Los pensamientos sin acción son ineficaces.

El Dr. Hill explica cómo el razonamiento inductivo y deductivo y la herencia social contribuyen al desarrollo del Pensamiento Organizado. Explica la importancia de los hábitos, tanto buenos como malos, para influir en la capacidad de uno para lograr el Pensamiento Organizado. El capítulo concluye con extractos de la entrevista del joven Napoleón con Andrew Carnegie en 1908, en la que el Sr. Carnegie detalla las cosas positivas que pueden lograrse con el Pensamiento Organizado, y cómo su uso por parte de hombres malvados está condenado al fracaso.

El capítulo tres está dedicado al principio de éxito de la Atención Controlada. La Atención Controlada es concentración y más. Es el medio por el cual los planes de uno quedan grabados en la mente subconsciente. Es el proceso de controlar todas las actividades de la mente y dirigirlas hacia un fin determinado. Es esencial para la implementación de la Visión Creativa y el Pensamiento Organizado.

El Dr. Hill explica cómo el uso de otros principios de éxito, como ir más allá, la mente maestra y la fe, pueden intensificar la capacidad de desarrollar la atención controlada y reforzar la confianza. Proporciona ejemplos de personas que han combinado muchos de los principios del éxito con la Atención Controlada para desarrollar soluciones a problemas previamente desconocidas. El doctor Hill también presenta testimonios de muchas personas famosas y exitosas sobre lo importante que fue la Atención Controlada en sus vidas. Un tema común es que uno debe controlar la atención centrándola en un propósito principal en lugar de en muchos.

El capítulo concluye con una nueva entrevista con el Sr. Carnegie sobre los efectos del uso de la Atención Controlada. La Atención Controlada conduce a la especialización en la vida, lo que produce mayores recompensas que un enfoque generalizado de un negocio o profesión. Es esencial para el avance y la promoción en el empleo. Y, cuando la ciudadanía la emplea, conduce al éxito de la libre empresa y la democracia, en contraste con una sociedad socialista, en la que la Atención Controlada, si es que se utiliza, finalmente se marchita y muere.

El libro más conocido de Napoleón Hill es *Piense y hágase rico*. Los capítulos del libro que tenemos ante usted ayudan a explicar el razonamiento detrás de ese título. Como enfatizó repetidamente el Dr. Hill, la acción es fundamental para el éxito. Pero debes pensar antes de actuar o tus acciones serán en vano.

Estos capítulos eternos sobre la importancia del pensamiento antes de la acción resultarán muy instructivos para ayudarle a alcanzar su propio Propósito Principal Definido. Para hacerlo, debes aprender a ser dueño de tu propia mente, y este libro te dirá cómo hacerlo.

EL poder con el que pensamos es “dinamita mental” y puede organizarse y utilizarse constructivamente para lograr fines definidos. Si no se organiza y utiliza mediante hábitos controlados, puede convertirse en un “explosivo mental” que literalmente arruinará las esperanzas de logro y conducirá al fracaso inevitable.

-Andrew Carnegie



CAPÍTULO UNO

Visión creativa

EL FILÓSOFO DIJO: “La imaginación es el taller del hombre en el que se modela el patrón de todos sus logros”. Otro pensador lo describió como “el taller del alma donde las esperanzas y los deseos del hombre se preparan para su expresión material”.

Este capítulo describe los métodos mediante los cuales algunos de los grandes líderes de Estados Unidos, mediante la aplicación de la Visión Creativa, han hecho que el estilo de vida estadounidense sea la envidia del mundo.

Este capítulo comienza en el estudio privado de Andrew Carnegie en 1908, conmigo, Napoleon Hill, como estudiante y reportero.

HILL:

Señor Carnegie, usted ha dicho que la Visión Creativa es uno de los principios del logro individual. ¿Podría analizar este principio y describir cómo se puede hacer uso práctico de él?

CARNEGIE:

En primer lugar, comprendamos claramente el significado del término “Visión Creativa”, tal como lo usamos aquí, explicando que este no es simplemente otro nombre para la imaginación. Es la capacidad de reconocer oportunidades y tomar medidas para beneficiarse de ellas. Un elemento importante de la Visión Creativa es el uso de la imaginación.

Hay dos tipos de imaginación. Una se conoce como imaginación sintética y la otra como imaginación creativa.

La imaginación sintética consiste en el acto de combinar ideas, conceptos, planes, hechos y principios reconocidos en nuevos arreglos. El viejo axioma “No hay nada nuevo bajo el sol” surgió del hecho de que la mayoría de las cosas que parecen nuevas no son más que una reordenación de lo viejo. Prácticamente todas las patentes registradas en la Oficina de Patentes no son más que viejas ideas a las que se les ha ordenado un nuevo orden o se les ha dado un nuevo uso. Las patentes que no entran bajo este epígrafe se conocen como “patentes básicas” y son obra de la Imaginación Creativa; es decir, se basan en ideas recién creadas que no han sido utilizadas ni reconocidas previamente.

La Imaginación Creativa tiene su origen, hasta donde la ciencia ha podido determinar, en la mente subconsciente, donde existe, a través de algún poder desconocido por la ciencia, la capacidad de percibir e interpretar nuevas ideas. Algunos creen que la facultad de la imaginación creativa es verdaderamente “el taller del alma”. De un hecho podemos estar seguros, y es la realidad innegable de la existencia de una facultad de la mente a través de la cual algunos hombres perciben e interpretan nuevas ideas nunca antes conocidas por el hombre. Más adelante citaré ejemplos bien conocidos de tal capacidad. Además, me esforzaré en describir cómo se puede desarrollar esta capacidad y ponerla al servicio de fines prácticos.

HILL:

¿Cuál de los dos tipos de imaginación se utiliza con más frecuencia en el campo de la industria y en los ámbitos habituales de la vida?

CARNEGIE:

La imaginación sintética se utiliza más comúnmente. La imaginación creativa, como su nombre lo indica, la utilizan sólo aquellos que han adquirido los medios para aplicar esta habilidad inusual.

HILL:

¿Podría mencionar ejemplos de la aplicación de ambos tipos de imaginación, dando tantos detalles como sea posible para que se puedan entender los métodos prácticos de aplicación de estos principios?

CARNEGIE:

Bueno, tomemos el trabajo de Thomas A. Edison, por ejemplo. Estudiando sus logros veremos cómo hizo uso de ambos tipos de imaginación, aunque utilizó más a menudo la sintética.

Su primer invento que atrajo la atención mundial se creó reuniendo, en una nueva combinación, dos principios antiguos y bien conocidos. Me refiero a la lámpara eléctrica incandescente, cuya perfección se alcanzó sólo después de que el Sr. Edison hubiera probado más de diez mil combinaciones diferentes de viejas ideas sin resultados satisfactorios.

HILL:

¿Quiere decir, señor Carnegie, que el señor Edison tuvo la perseverancia de seguir intentándolo a pesar de diez mil fracasos?

CARNEGIE:

¡Sí, me refiero precisamente a eso! Y también puedo llamar su atención sobre el hecho de que los hombres con un agudo sentido de la imaginación rara vez dejan de intentarlo hasta encontrar la respuesta a sus problemas.

El Sr. Edison perfeccionó la lámpara eléctrica incandescente combinando dos principios bien conocidos de una manera nueva. El primero de estos principios fue el hecho establecido de que al aplicar energía eléctrica a ambos extremos de un trozo de alambre se genera una resistencia.

Se establece a través del cual el cable se calienta hasta obtener un brillo blanco que producirá luz. Ese principio se conocía mucho antes de los experimentos del Sr. Edison con la lámpara eléctrica, pero el problema surgió del hecho de que no se había encontrado ninguna manera de controlar el calor. Quizás los hechos se entenderían mejor si dijera que no se ha encontrado ningún tipo de metal u otra sustancia que pueda transportar la cantidad necesaria de calor para producir una luz satisfactoria durante más de unos pocos segundos. El intenso calor de la electricidad pronto quemó el metal.

Después de probar todas las sustancias conocidas que pudo encontrar, sin descubrir nada que sirviera para el propósito deseado, el Sr. Edison tropezó con otro principio bien conocido que resultó ser la respuesta a su problema. Digo que “tropezó” con ello, pero tal vez esa no sea la forma precisa en que el principio llegó a su atención. Sobre esto tendré más que decir más adelante. En cualquier caso, le vino a la mente el conocido principio por el cual se produce el carbón vegetal, y reconoció en él la respuesta al problema que le había causado más de diez mil fracasos.

Explicado brevemente, el carbón vegetal se produce colocando un montón de madera en el suelo, prendiéndole fuego y luego cubriendo todo el montón con tierra. La tierra permite que pase suficiente aire hacia el fuego para mantenerlo vivo y ardiendo, pero no lo suficiente como para permitir que el fuego arda. El proceso de combustión continúa hasta que la madera se carboniza por completo, dejando el tronco intacto, en forma de una sustancia conocida como carbón vegetal. Por supuesto, en el estudio de la física aprendiste que donde no hay oxígeno no puede haber fuego; que controlando la entrada de oxígeno se puede controlar proporcionalmente la cantidad de calor del fuego.

El Sr. Edison conocía este principio mucho antes de comenzar a experimentar con la lámpara eléctrica, pero no fue hasta después de haber pasado por miles de pruebas que pensó que era el principio que estaba buscando.

Tan pronto como reconoció que este principio era el que estaba buscando, fue a su laboratorio, colocó un alambre enrollado en una botella, extrajo todo el aire, selló la botella con cera, aplicó energía eléctrica en los dos extremos del cable, y ¡he aquí! Nació la primera lámpara eléctrica incandescente exitosa del mundo. La tosca lámpara ardió durante más de ocho horas.

Por supuesto, es obvio lo que había sucedido. Al colocar el cable en un vacío que no contenía oxígeno, se podía calentar lo suficiente como para producir luz sin que se quemara por completo, como había sucedido cuando se dejaba al aire libre. Ese mismo principio se utiliza hoy en día en la fabricación de todas las lámparas eléctricas incandescentes, aunque el método se ha perfeccionado mucho hasta que la lámpara eléctrica moderna es mucho más eficiente que cuando Edison descubrió por primera vez cómo controlar el calor.

Ahora, volvamos a la pregunta de cómo llegó el señor Edison a combinar estos dos viejos principios de una manera nueva. Dije que "tropezó" con la idea de utilizar el principio del carbón como medio para controlar el calor de la energía eléctrica. Pero no es exactamente así como se le ocurrió la idea.

Aquí comienza, pues, la entrada en el cuadro del principio de la imaginación creadora. Mediante la repetición de pensamientos relacionados con su problema, llevados a cabo durante un largo período de tiempo, a través de miles de experimentos, el Sr. Edison, consciente o inconscientemente, cargó su mente subconsciente con una imagen clara de su problema y, por algún extraño poder, que nadie entiende, su subconsciente le entregó la solución a su problema, en forma de una "corazonada" que le hizo pensar en el principio del carbón.

Al describir la experiencia muchos años después, el Sr. Edison dijo que cuando se le ocurrió la "corazonada", la reconoció inmediatamente como el eslabón perdido que había estado buscando. Además, estaba seguro de que funcionaría, incluso antes de probarlo. Hizo la importante afirmación adicional de que cuando la idea de utilizar el principio del carbón vegetal "le vino a la mente" le trajo consigo un sentimiento de seguridad de su idoneidad que no acompañaba a ninguna de las otros miles de ideas similares que había probado, a través de la imaginación sintética.

De esta afirmación podemos sacar la conclusión de que la mente subconsciente no sólo tiene el poder de crear la solución a los problemas, sino que también tiene un medio para obligarnos a reconocer la solución cuando se presenta a la mente consciente.

Dondequiera que encuentre un negocio próspero, se encontrará con algún individuo que tenga **una Visión Creativa.**

HILL:

De lo que usted ha dicho, señor Carnegie, deduzco que la perseverancia fue la esencia del descubrimiento por parte del señor Edison de la solución a su problema.

CARNEGIE:

Sí, y algunos otros factores también. En primer lugar, comenzó su investigación con un propósito definido, aplicando así quizás el más importante de los principios del logro individual. Conocía la naturaleza de su problema, pero igualmente importante era que estaba decidido a encontrar su solución. Por lo tanto, respaldó la precisión de su propósito con un deseo obsesivo de alcanzarlo. El deseo obsesivo es el estado mental que sirve para despejar la mente del miedo, la duda y las limitaciones autoimpuestas, abriendo así el camino para ese estado de ansiedad.

Al negarse a aceptar la derrota, a través de más de diez mil fracasos, el Sr. Edison preparó su mente para la aplicación de la Fe.

HILL:

¿Fueron todos los inventos del Sr. Edison creados mediante la aplicación conjunta de la imaginación creativa y la imaginación sintética, como en el caso de la lámpara eléctrica incandescente?

CARNEGIE:

¡Oh, no! De ninguna manera. La mayoría de sus inventos fueron creados únicamente con la ayuda de la imaginación sintética, mediante el método de experimentación de prueba y error. Pero completó un invento únicamente con la ayuda de la imaginación creativa y, hasta donde yo sé, este fue el único invento que perfeccionó únicamente a través de este principio. Tengo referencia al fonógrafo. Esa era una idea nueva. Hasta donde se sabe, nadie antes de Edison había producido una máquina que registrara y reprodujera las vibraciones del sonido.

HILL:

¿Qué técnica utilizó el Sr. Edison en la aplicación de la imaginación creativa para perfeccionar la máquina parlante?

CARNEGIE:

La técnica era muy sencilla. Imprimió en su mente subconsciente la idea de una máquina parlante y pasó a su mente consciente un plan perfecto para la construcción de dicha máquina.

HILL:

¿Quiere decir que Edison se basó exclusivamente en la imaginación creativa?

CARNEGIE:

¡Sí, enteramente! Y una de las características extrañas de este invento particular del Sr. Edison es el hecho de que el plan que le dio su mente subconsciente funcionó casi desde el primer intento de aplicarlo. La idea de cómo se podría producir una máquina así “pasó” a la mente de Edison. Se sentó allí mismo y dibujó un boceto de la máquina, se lo entregó a su modelista y le pidió que fabricara la máquina, y en cuestión de horas estaba terminada, probada y ¡he aquí! funcionó. Por supuesto, la máquina era tosca, pero fue suficiente para demostrar que la imaginación creativa de Edison no le había fallado.

HILL:

Usted dice que el señor Edison “impresionó a su mente subconsciente” con la idea de una máquina parlante. Ahora bien, ¿cómo hizo esto y cuánto tiempo pasó antes de que su mente subconsciente le entregara el principio de funcionamiento de la máquina?

CARNEGIE:

No estoy seguro de que el Sr. Edison haya dicho exactamente cuánto tiempo había estado pensando en una máquina así antes de que su mente subconsciente captara sus pensamientos y los tradujera en un plan perfeccionado, pero tengo la impresión de que no fueron más que unas pocas semanas, como máximo. Quizás no más de unos pocos días. Su método para imprimir su deseo en su mente subconsciente consistía en el simple procedimiento de convertir ese deseo en una obsesión. Es decir, la idea de una máquina que grabara y reprodujera sonido se convirtió en el pensamiento dominante de su mente. Enfocó su mente en ello, mediante la concentración de su interés, y lo convirtió en el principal ocupante de su mente día tras día hasta que esta forma de autosugestión penetró en su mente subconsciente y registró una imagen clara de su deseo.

HILL:

¿Es así como se conecta la mente consciente con el subconsciente, señor Carnegie?

CARNEGIE:

Sí, ese es el método más sencillo conocido. Ya ves, por lo tanto, por qué he enfatizado la importancia de intensificar los propios deseos hasta que se vuelvan obsesivos. El subconsciente capta un deseo profundo y ardiente y actúa sobre él de manera mucho más definida y rápida que un deseo ordinario. ¡Un simple deseo parece no causar ninguna impresión en el subconsciente! Mucha gente se confunde en cuanto a la diferencia entre un deseo y un deseo ardiente que ha sido estimulado hasta proporciones obsesivas por la repetición de un pensamiento relacionado con el deseo.

HILL:

Si le entiendo correctamente, señor Carnegie, el elemento de repetición es importante.

¿Por qué?

CARNEGIE:

Porque la repetición del pensamiento crea “hábitos de pensamiento” en la mente que hacen que la mente siga trabajando en una idea sin el esfuerzo consciente. Aparentemente el subconsciente se ocupa primero de aquellos pensamientos que se han convertido en hábitos y especialmente si los pensamientos han sido fuertemente emocionalizados por un deseo profundo y ardiente de realizarlos.

HILL:

Entonces, ¿alguien puede hacer uso de la imaginación creativa mediante el simple proceso de cargar su mente subconsciente con deseos definidos?

CARNEGIE:

Sí, no hay nada que impida a nadie utilizar este principio, pero debes recordar que los resultados prácticos sólo los obtienen aquellos que han adquirido disciplina sobre sus hábitos de pensamiento, a través del proceso de concentración del interés y el deseo. Pensamientos fugaces que van y vienen intermitentemente, y los meros deseos, que corresponden aproximadamente al alcance del pensamiento de una persona promedio, no causan impresión alguna en la mente subconsciente.

HILL:

¿Mencionarás algunos ejemplos adicionales de la aplicación práctica de los dos tipos de imaginación?

CARNEGIE:

Bueno, tomemos la experiencia de Henry Ford, en relación con su perfección de un vehículo autopulsado, por ejemplo. La idea de un vehículo de este tipo se le ocurrió por primera vez a partir de un tractor propulsado por vapor que se utilizaba para transportar una trilladora. Desde la primera vez que vio el tractor su mente empezó a trabajar en la idea de un buggy sin caballos.

Al principio utilizó sólo el principio de la imaginación sintética, centrando su mente en formas y medios de convertir el tractor de vapor en un vehículo de rápido movimiento para el transporte de pasajeros. La idea se volvió obsesiva para él y tuvo el efecto de transmitir su ardiente deseo a su mente subconsciente, donde fue captado y actuado en consecuencia. La acción de la mente subconsciente le sugirió el uso de un motor de combustión interna para reemplazar la máquina de vapor, y se puso a trabajar inmediatamente en la creación de tal motor.

Por supuesto, tenía como guía los experimentos de otros hombres en relación con los motores de combustión interna de gas, pero su problema era encontrar una manera de transmitir la potencia del motor a las ruedas de un vehículo. Mantuvo su mente ocupada con su propósito principal hasta que, paso a paso, su mente subconsciente le presentó ideas con las que perfeccionó el sistema planetario de transmisión de energía que le permitió perfeccionar su primer modelo funcional de automóvil.

HILL:

¿Podría describir los principales factores que intervinieron en el modus operandi de la mente del señor Ford mientras perfeccionaba el automóvil?

CARNEGIE:

Sí, eso será muy fácil. Y cuando los describa tendrás una comprensión clara de los principios operativos utilizados por todos los hombres exitosos, así como una imagen clara de la mente Ford, a saber:

- a. El Sr. Ford estaba motivado por un propósito definido, que es el primer paso en todos los logros individuales.
- b. Estimuló su propósito hasta convertirlo en una obsesión concentrando sus pensamientos en él.
- c. Convirtió su propósito en planes definidos, mediante el principio del esfuerzo individual organizado, y puso sus planes en acción con incesante persistencia.
- d. Hizo uso del principio Master Mental, primero, con la ayuda armoniosa de su esposa, y segundo, obteniendo el consejo de otras personas que habían experimentado con motores de combustión interna y métodos de transmisión de potencia. Más tarde, por supuesto, cuando empezó a producir automóviles para la venta, hizo un uso aún más amplio del principio Master Mental al aliarse con los hermanos Dodge y otros mecánicos e ingenieros expertos en el tipo de problemas mecánicos que él tenía que resolver. .
- mi. Detrás de todo este esfuerzo estaba el poder de la Fe Aplicada, que adquirió como resultado de su intenso deseo de lograr logros en relación con su Propósito Principal Definido.

HILL:

Resumiendo brevemente, el éxito del Sr. Ford se debió a que adoptó un Propósito Principal Definido que avivó hasta convertirlo en una llama blanca de obsesión, lo que condujo a la estimulación tanto de las facultades de la imaginación sintética como de la imaginación creativa. ¿Eso establece los hechos?

CARNEGIE:

¡Eso cuenta la historia en una frase! ¡La parte de la historia que se debe enfatizar es el hecho de que el Sr. Ford se movió con persistencia! Al principio se encontró con una forma de derrota tras otra. Una de sus mayores dificultades fue la falta de capital para llevar a cabo su investigación, antes de perfeccionar su automóvil. Después vino una dificultad aún mayor en relación con la obtención del capital operativo necesario para producir sus automóviles en cantidad. Luego siguieron una serie de dificultades, como desacuerdos con los miembros de su grupo Master Mental, y otros problemas similares, todos los cuales requerían perseverancia y determinación. Estas cualidades las posee el señor Ford, y creo que podríamos decir que debe su éxito a su capacidad para saber exactamente lo que quiere y a su capacidad para defender sus deseos con persistencia implacable.

Si una sola cualidad destaca en el carácter de Ford, por encima de todas las demás, es su capacidad de perseverancia. Permítanme recordarles, una vez más, que la determinación de un propósito, respaldada por una forma de persistencia que asume la proporción de una obsesión, es el mayor de todos los estimulantes de las formas de imaginación tanto sintética como creativa. La mente del hombre está dotada de un poder que obliga a la mente subconsciente a aceptar y actuar en consecuencia de deseos obsesivos que están definitivamente planificados.

HILL:

¿Citarás ahora algunos otros ejemplos de la aplicación práctica de la imaginación?

CARNEGIE:

Tomemos, por ejemplo, la investigación del Dr. Alexander Graham Bell en relación con el teléfono moderno. Aquí tenemos un ejemplo del uso de la imaginación creativa, ya que el invento de Bell era nuevo. Digamos que él, como Edison, “tropezó” con el principio que hizo práctico el teléfono, mientras buscaba algún dispositivo mecánico con el que pudiera crear un audífono para su esposa, que tenía problemas de audición.

Aquí, nuevamente, encontramos a un hombre inspirado por un propósito definido que asumió proporciones obsesivas. Su gran simpatía por su esposa fue el factor que dio fuerza obsesiva a su propósito. En este caso, como en todos los demás en los que los hombres dan proporciones obsesivas a sus deseos, detrás de su deseo había un motivo definido. El motivo es el comienzo de todos los deseos.

A través de un largo período de investigación que está demasiado involucrado en detalles para describirlo aquí, la mente subconsciente del Dr. Bell finalmente le presentó una idea que sirvió a su propósito. El mundo científico lo conoció como el experimento de Bell, cuyo contenido era el siguiente:

Se proyecta un rayo de luz sobre una placa de selenio, que devuelve el rayo a otra placa, a cierta distancia, del mismo metal. Este último se comunica con una batería galvánica a la que está conectado un teléfono. Las palabras pronunciadas detrás de la primera placa se escuchan claramente a través del teléfono al final de la segunda placa. El rayo de luz sirvió entonces como cable telefónico. Las ondas sonoras se han transformado en ondas luminosas, estas últimas en ondas galvánicas, y éstas se han convertido nuevamente en ondas sonoras.

Así se descubrió un nuevo principio para transmitir ondas sonoras. Se ha afirmado que el principio, en parte, le fue sugerido al Dr. Bell por los experimentos de un hombre llamado Dolbear. Hubo un pleito sobre la prioridad del derecho al principio, pero el señor Dolbear perdió el pleito y se declaró que el doctor Bell había sido el descubridor del principio de funcionamiento del teléfono moderno.

En cualquier caso, el deseo del Dr. Bell de contar con un audífono mecánico para su esposa, respaldado por una búsqueda persistente de dicho dispositivo, lo llevó al descubrimiento del principio que necesitaba. Debe recordarse que la mente subconsciente hace uso de todos los medios prácticos disponibles para revelar conocimiento a quienes lo buscan con un deseo obsesivo. No hace milagros, pero hace uso inteligente de todos los medios prácticos disponibles para llevar a cabo su propósito.

HILL:

Ahora, señor Carnegie, alejémonos del campo de la invención y veamos cómo se puede aplicar el principio de la imaginación en los campos menos complicados de la imaginación.

empeño.

CARNEGIE:

Muy bien, tomemos por ejemplo la primera gran casa de venta por correo que se estableció en los Estados Unidos. Aquí tenemos un buen ejemplo de imaginación sintética aplicada a la comercialización.

Un operador de telégrafo con el que trabajé anteriormente descubrió que tenía tiempo extra que no podía utilizar en relación con sus deberes como telegrafista ferroviario. Siendo un hombre con una mente inquisitiva, comenzó a buscar algo que pudiera hacer y que lo mantuviera ocupado y al mismo tiempo aumentara sus ingresos. Aquí, nuevamente, la cuestión del motivo entró en escena, el motivo de la ganancia financiera.

Después de haberle dado vueltas al asunto durante varios meses, imaginó una salida rentable para sus esfuerzos utilizando la línea telegráfica inactiva con el fin de vender relojes a sus compañeros operadores de su división, por lo que encargó media docena de relojes, a tarifas al por mayor y comenzó a ofrecerlas a la venta. La idea prendió desde el principio. En muy poco tiempo vendió los seis relojes. Luego, espoleado por su éxito, su imaginación empezó a expandirse hasta adoptar otras piezas de joyería. Todo iba bien y él se dedicaba a un negocio inmobiliario, hasta que su superintendente se enteró de lo que estaba haciendo y lo despidió en el acto.

¡Cada adversidad trae consigo la semilla de un beneficio equivalente! De la adversidad de este telegrafista nació la primera gran casa de venta por correo. Cambió su método de venta de la telegrafía al correo, utilizando al principio un catálogo mimeografiado de sus productos. Además, añadió a su lista de posibles compradores a otras personas ajenas al campo de los telégrafos, principalmente personas que viven en pueblos y distritos rurales. En poco tiempo su negocio había crecido hasta el punto de poder permitirse un catálogo impreso ilustrado con fotografías de su mercancía. A partir de ese momento, la historia es conocida por millones de personas en todo Estados Unidos que ahora compran mercancías en la casa de venta por correo que él estableció.

Luego incorporó a su negocio a un socio, aplicando así el principio Master Mental. Este socio resultó ser una verdadera mina de oro porque tenía un gran sentido de la publicidad. Varios años más tarde, el negocio se vendió a una corporación a un precio que convirtió a sus propietarios en multimillonarios. Ese fue el comienzo de la comercialización por correo a gran escala.

Ahora bien, no había nada muy misterioso en el éxito de este hombre. Simplemente puso su mente a trabajar con un propósito definido y lo mantuvo hasta que lo hizo rico. No creó nada nuevo. Simplemente le dio un nuevo uso a una vieja idea. De esta manera se han acumulado muchas de las grandes fortunas.

HILL:

Si le entiendo bien, señor Carnegie, el operador de telégrafo aplicó únicamente el principio de la imaginación sintética. ¿Es eso correcto?

CARNEGIE:

Sí eso es. Verá, no hizo nada más que aplicar el principio de comercialización de una manera nueva; pero no olvides que esto es todo lo que hacen los hombres más exitosos. Rara vez los hombres crean nuevas ideas mediante la aplicación de la imaginación creativa, como lo hicieron el Dr. Bell y el Sr. Edison.

Tomemos ahora, por ejemplo, el moderno vagón frigorífico de ferrocarril. El hombre que fue el primero en aplicar este principio en la práctica revolucionó el sector frigorífico. Era un empacador cuyo negocio estaba limitado debido a que sólo podía enviar carne fresca a distancias cortas. Motivado por el deseo de extender su negocio a un territorio mayor, comenzó a buscar un método adecuado.

Un hombre generalmente encuentra lo que busca si le da a su deseo proporciones obsesivas. Bueno, este empacador estaba motivado por el deseo de obtener mayores ganancias financieras, por lo que mantuvo su mente en su problema hasta que se le ocurrió convertir un vagón de ferrocarril común y corriente en una nevera de gran tamaño. No quedaba nada por hacer excepto ponerse a trabajar y experimentar con la idea, lo cual procedió a hacer. El plan funcionó satisfactoriamente, aunque el primer vagón frigorífico fue un asunto muy tosco. Continuó mejorando su idea hasta perfeccionarla hasta convertirla en el moderno vagón frigorífico tal como lo conocemos hoy. Su idea no sólo le ayudó a ampliar casi sin límites su negocio cárnico, sino que le dio un nuevo impulso a la venta y distribución de otras líneas de mercancías, particularmente frutas y verduras, hasta hoy esa sola idea ha sumado cientos de millones de dólares de riqueza para los individuos, las corporaciones y la nación en su conjunto.

El vagón frigorífico nació únicamente gracias a la aplicación de la imaginación sintética, mediante el sencillo proceso de colocar una nevera sobre ruedas, por así decirlo.

George Pullman realizó una hazaña similar al colocar camas en vagones de ferrocarril, convirtiéndolos así en dormitorios. No había nada nuevo ni en las camas ni en los vagones de ferrocarril; pero la idea de combinar estos dos tipos de servicio era nueva. La nueva combinación convirtió al hombre que la creó en una inmensa fortuna, por no hablar de proporcionar miles de puestos de trabajo para otros y un servicio deseable para el público viajero, por el que sigue pagando una enorme suma anualmente. Ideas como éstas son producto de la imaginación. El hombre que entrena su mente para crear ideas o para darles un uso nuevo y mejor a las viejas ideas está bien encaminado hacia la independencia económica.

Detrás de estas ideas estaba la iniciativa personal de los hombres que las crearon, además del principio de Esfuerzo Individual Organizado a través del cual fueron creadas.

Tanto el coche cama como el coche frigorífico tuvieron que promocionarse y venderse, lo que requirió una inversión de grandes cantidades de capital. Ambas ideas, y todas las demás ideas similares que se hacen prácticas, requieren la aplicación de alguna combinación de principios de logro individual; pero, en última instancia, tales ideas generalmente pueden rastrearse hasta su fuente original, en la imaginación de una persona.

HILL:

¿Nombrarás los principios del éxito que utilizan más comúnmente quienes aplican el principio de la imaginación?

CARNEGIE: Bueno, eso depende en cierta medida de la naturaleza de la aplicación que se vaya a hacer de la imaginación y de la persona que la hace, pero en términos generales los siguientes son los principios que más a menudo se alían con la imaginación:

a. Definitividad del propósito. El motivo que más comúnmente sirve para estimular la imaginación es el deseo de obtener ganancias financieras. El afán de lucro ha sido, sin duda, la mayor inspiración para los hombres que han desarrollado la América industrial.

b. El principio Master Mental, mediante el cual los hombres se reúnen e intercambian francamente pensamientos con el objetivo de resolver problemas comerciales o profesionales, es también un gran estímulo para la imaginación. Fue este principio, más que todos los demás, el que hizo prosperar la industria siderúrgica de la que fui fundador. La llamada "mesa redonda" es una gran institución. Cuando los hombres se sientan y comienzan a poner en común sus ideas, en un espíritu de armonía y unidad de propósito, pronto encuentran una solución a la mayoría de los problemas que enfrentan, sin importar en qué negocio estén involucrados o cuál sea el motivo. naturaleza de sus problemas.

c. Ir más allá ocupa un lugar destacado por su parte de crédito como estimulante de la imaginación. Cuando un hombre adquiere el hábito de hacer más de lo que se le paga, generalmente comienza a recurrir a su imaginación en busca de nuevas fuentes a través de las cuales prestar este tipo de servicio. Este hecho por sí solo sería una compensación suficiente por hacer un esfuerzo adicional, incluso si no hubiera mayores beneficios disponibles.

d. La Fe Aplicada es una fuente definitiva de estimulación de la imaginación. Además, es esencial en relación con la estimulación y aplicación de la imaginación creativa. Los hombres con poca o ninguna fe nunca recibirán los beneficios de la imaginación creativa.

e. El esfuerzo individual organizado depende directamente de la aplicación de la imaginación para su eficacia, como lo son todas las formas de planificación definida llevado a cabo a través de la imaginación.,

CUANDO ores no pidas más bendiciones; pero pide más sabiduría, para que puedas comprender y disfrutar mejor las bendiciones que ya tienes.

Hay muchas otras fuentes de estimulación de la imaginación, pero estas cinco están en la lista de "imprescindibles".

El miedo a veces estimula la imaginación, mientras que otras veces, por supuesto, la paraliza. Cuando un hombre se encuentra en gran peligro, su imaginación a menudo realiza hazañas aparentemente sobrehumanas; especialmente cuando el motivo es la autoconservación.

El fracaso y la derrota temporal a veces tienen el efecto de agitar la imaginación, aunque más a menudo tienen el efecto contrario.

El método de la pregunta al que suelen recurrir los maestros vendedores tiene el efecto de despertar la imaginación y ponerla a funcionar, y la razón de ello es obvia. Al hacer preguntas, el

vendedor obliga a pensar a su posible comprador. Además, elige la línea de pensamiento a seguir por la destreza de sus preguntas.

La curiosidad a menudo estimula la imaginación a un nivel elevado. La curiosidad, que surge de la muerte y la incertidumbre de la vida, y de los hechos desconocidos y quizás incognoscibles de la inmortalidad, ha sido la principal fuente de inspiración de la que han surgido todas las religiones.

La autoexpresión, a través del habla y la escritura, es una fuente inagotable de estimulación de la imaginación, como lo son muchas otras formas de acción. En el mismo momento en que un hombre comienza a organizar sus pensamientos con el fin de expresarlos, ya sea a través de palabras o de hechos, su imaginación se pone a trabajar. Por esta razón se debe animar a los niños a expresar libremente sus pensamientos, ya que esto desarrolla la imaginación desde una edad temprana.

El hambre es una fuente universal de inspiración de la imaginación. Cuando un hombre necesita comida, su imaginación se pone a trabajar automáticamente, sin ningún tipo de impulso. En el orden inferior de la vida, el instinto actúa ante el hambre, y he conocido aplicaciones ingeniosas del instinto ante tal impulso.

Así vemos que dondequiera que toquemos la vida, ya sea en el hombre o en los órdenes inferiores de la vida organizada, la imaginación y el instinto pueden encontrarse como partes esenciales del equipo de trabajo del individuo.

La concentración de la atención en un problema u objeto definido tiende a poner a trabajar la imaginación de inmediato. Veamos, por ejemplo, los asombrosos logros del Dr. Elmer R. Gates, quien creó cientos de inventos útiles “sentado en busca de ideas”. Thomas A. Edison y el Dr. Alexander Graham Bell utilizaron el mismo principio. Al fijar sus mentes en objetivos definidos, mediante la determinación de un propósito, ponen a trabajar la imaginación creativa con resultados de gran alcance.

Los científicos, y a veces los profanos, ponen a trabajar su imaginación estableciendo hipótesis de hechos o ideas que, por el momento, suponen que existen. La investigación y los experimentos científicos difícilmente serían prácticos si no se utilizaran casos hipotéticos, ya que a menudo los hechos que se buscan son completamente desconocidos. Los abogados y jueces de primera instancia a menudo recurren al uso de hipótesis para establecer hechos que no pueden descubrirse a través de ninguna otra fuente. El químico y el físico recurren al mismo método cuando buscan hechos desconocidos. Y lo mismo hace el médico cuando otros medios de diagnóstico de la enfermedad le fallan. Los detectives a menudo trabajan exclusivamente con la ayuda de hipótesis para la solución del delito.

Inmediatamente después de la Guerra de Independencia, el propietario de una fundición compró una gran cantidad de balas de cañón sin usar que deseaba fundir para otros usos. Antes de poder derretir las bolas cómodamente, había que romperlas en trozos pequeños. Parecía que no había otra manera de hacer el trabajo que contratar hombres para romper las balas con martillos pesados, hasta que apareció un hombre con imaginación, examinó las balas de cañón, descubrió que estaban huecas por dentro e hizo una oferta muy baja para romperlas por completo, lote. Además, sorprendió al fundidor prometiéndole romper él mismo todo el lote y hacerlo a la mañana siguiente.

Le dieron el contrato, después de lo cual giró todas las bolas para que la pequeña abertura en cada una apareciera en la parte superior. Luego, ante el asombro de todos, tranquilamente llenó

las bolas de agua. La noche era muy fría y a la mañana siguiente el fundidor encontró todas las bolas muy rotas por la expansión del contenido congelado. Su único comentario fue: "¿Por qué no pensé en eso en primer lugar?"

Todos tenemos ocasión, en ocasiones, de preguntarnos por qué no habíamos usado nuestra propia imaginación cuando vemos que otros hacen uso provechoso de la suya.

HILL:

¿Por qué tan pocas personas parecen tener una imaginación bien desarrollada? ¿Es la capacidad de tener una imaginación aguda una cuestión de herencia, señor Carnegie?

CARNEGIE:

No, la facultad de la imaginación, como todas las demás facultades de la mente, puede desarrollarse mediante el uso. La razón por la que tanta gente parece no tener mucha imaginación es obvia. La mayoría de las personas permiten que la facultad de la imaginación se atrofie por negligencia.

HILL:

Dado que todo el mundo debe utilizar el arte de vender, de una forma u otra, ¿podría ilustrar cómo se puede utilizar la imaginación en las ventas?

CARNEGIE:

Sí, puedo darte un sinnúmero de ejemplos de este tipo. Tomemos, por ejemplo, el caso de un agente de seguros de vida que conozco. Comenzó a vender seguros después de un accidente que lo incapacitó para cualquier tipo de trabajo manual pesado, y al cabo de un año se convirtió en el hombre más alto en ventas de su empresa en todo Estados Unidos.

Les daré una ilustración que contará la historia de su éxito. Pero, antes de hacerlo, creo que debo decirles que este hombre se convirtió en un maestro en la aplicación del principio Master Mental. También llegó a ser igualmente competente en la aplicación de muchos de los otros principios del logro, entre ellos el Pensamiento Organizado.

Un día entró en el despacho de un abogado muy distinguido y rico y salió, al cabo de media hora, con una solicitud para una póliza de un millón de dólares sobre la vida del abogado, aunque se sabía que el abogado se había negado a contratar un seguro de una media docena o más de los aseguradores más capaces de la ciudad en la que vivía.

Y así lo hizo:

Llevaba consigo un artículo periodístico completamente ilustrado sobre las actividades del abogado, escrito en tipografía con un pesado titular que decía: "¡Un destacado abogado asegura su cerebro por un millón de dólares!".

La historia contaba cómo el abogado había ascendido desde abajo, a través de su inusual habilidad como abogado corporativo, hasta llegar a una posición en la que dominaba a la clientela más selecta de la ciudad de Nueva York. La historia estaba bien escrita. Llevaba fotografías del abogado y de los miembros de su familia, incluida una fotografía de su propiedad en Long Island.

Le entregó la historia al abogado y le dijo: “He hecho arreglos para que esta historia se publique en más de cien periódicos en el momento en que demuestres que puedes pasar el examen físico necesario. No necesito sugerirle a un hombre de su inteligencia que la historia le

traerá suficientes clientes nuevos para pagar más que la prima de la póliza de seguro.

El abogado se sentó y leyó la historia con atención. Cuando terminó, preguntó cómo el hombre del seguro había conseguido tanta información sobre él y cómo se las había arreglado para conseguir esas fotografías de su familia.

“Oh”, respondió el hombre del seguro, “eso fue fácil. Simplemente hice arreglos con un sindicato de periódicos para hacer el trabajo”.

El abogado leyó la historia por segunda vez, le hizo algunas correcciones, la devolvió y dijo: “Dejemos su solicitud en blanco”. La venta se cerró en unos minutos, pero se necesitaron más de tres meses de preparación antes de que el agente de seguros hiciera su llamada. No dejó ningún detalle sin atender. Se propuso averiguar todo sobre el abogado antes de escribir la historia, y se aseguró de que la historia estuviera tan preparada que afectara al abogado en su punto más débil, que era su deseo de publicidad.

¡Lo que realmente le vendió al abogado no fue una póliza de seguro para su vida, sino una póliza de seguro para su vanidad! Ese titular del streamer dio la vuelta al asunto. Además, el vendedor no sólo ganó una gran prima por la venta, sino que también recibió 500 dólares del sindicato del periódico por el uso exclusivo de la historia.

¡Eso fue imaginación, o me equivoco!

Los vendedores con imaginación suelen vender algo completamente diferente de lo que parecen vender. La experiencia del Dr. Harper, ex presidente de la Universidad de Chicago, ilustra acertadamente lo que quiero decir.

El Dr. Harper fue uno de los mayores “obtenedores de donaciones” que el mundo educativo haya conocido. Se le ocurrió la idea de construir un nuevo edificio en el campus que requería una dotación de un millón de dólares. Si deseas ver la imaginación tal como la emplea un maestro, observa la técnica mediante la cual obtuvo su millón de dólares. Observe también cuántos de los principios del logro individual aplicó además de la imaginación.

En primer lugar, eligió hábilmente a sus posibles donantes, limitando el número a dos hombres muy conocidos de Chicago, ambos perfectamente capaces de donar un millón de dólares.

No pudo haber sido pura casualidad que se supiera que estos dos hombres eran enemigos acérrimos. Uno era un político profesional y el otro era el director del sistema de tranvías de Chicago. Durante años, estos dos hombres habían estado peleando entre sí, un hecho que no habría significado nada para nadie con menos imaginación que la que poseía el Dr. Harper.

Un día, exactamente a las doce en punto, el Dr. Harper entró en la oficina del magnate del tranvía, no encontró a nadie de servicio en la puerta exterior (que era exactamente como esperaba que fuera la situación) y entró en la oficina del tranvía. Oficina privada sin previo aviso.

El magnate levantó la vista de su escritorio, pero antes de que tuviera tiempo de protestar, el supervendedor dijo: “Le pido perdón por entrar sin avisar, pero no encontré a nadie en la oficina exterior. Mi nombre es Dr. Harper y acabo de llamarlo para verlo por un minuto”.

"Por favor, tomen asiento", dijo el tranvía.

"No, gracias", respondió el educador, "sólo tengo un minuto, así que te diré lo que tengo en mente y luego seguiré mi camino. He estado pensando, durante algún tiempo, que la Universidad

de Chicago debería hacer algo para reconocerlo por el maravilloso trabajo que ha realizado al brindarle a la ciudad el mejor sistema de tranvías de Estados Unidos, y tenía en mente honrarlo con un edificio en el campus recibirá su nombre. Cuando mencioné el asunto a nuestra junta, uno de los miembros tuvo la misma idea; pero él quería que hiciéramos honor (nombrando al enemigo del tranvía), así que vine a contarte lo que había sucedido, con la esperanza de que pudieras encontrar alguna manera de ayudarme a derrotar el plan de este miembro de la junta.

"¡Bien!" -exclamó el tranvía. "Esa es una idea interesante. Siéntese, por favor, y déjenos ver qué podemos resolver, ¿quiere?"

"Lo siento mucho", se disculpó el educador, "pero tengo otro compromiso en unos minutos y debo apresurarme; pero te digo lo que te sugiero. Piense en el asunto durante la noche y llámeme por la mañana si se le ocurre algún plan que pueda ayudarme a conseguir el nombre del hombre adecuado para ese edificio. ¡Buen día señor!"

Sin dejar lugar a más conversaciones, el maestro de la imaginación se retiró.

A la mañana siguiente, cuando llegó a su oficina en la universidad, encontró al tranvía esperándolo. Los dos hombres entraron, permanecieron allí aproximadamente una hora, después de lo cual volvieron a salir, ambos sonriendo. El doctor Harper llevaba un cheque en las manos y lo agitaba en el aire para secarlo. El cheque era por un millón de dólares.

El tranvía había encontrado una manera de ganarle a su enemigo hasta el empate, como el inteligente Dr. Harper pensó que haría. Además, había sellado el trato entregando el dinero con el entendimiento de que el Dr. Harper sería personalmente responsable de su aceptación.

Ahora bien, si lo que quieres es un arte de vender basado en la imaginación, aquí lo tienes. Quienes conocieron mejor al tranvía dijeron que ningún otro plan que se hubiera podido concebir habría tenido éxito. Y esa es otra cosa acerca de estos hombres que desarrollan la imaginación mediante su uso; generalmente conocen el plan preciso que funcionará. Esta es una parte esencial de su formación.

HILL:

¿Fue el éxito del Dr. Harper únicamente el resultado de su comprensión y uso de la imaginación, o intervinieron otros factores?

CARNEGIE:

En su caso diría que utilizó la Visión Creativa, y no sólo la imaginación.

HILL:

¿Cuál es la diferencia entre imaginación y visión creativa? Los dos términos parecen ser sinónimos.

CARNEGIE:

No, no son lo mismo. La Visión Creativa es una habilidad adquirida a través de la cual uno hace dos cosas muy importantes, a saber: primero, se vuelve muy alerta para reconocer oportunidades favorables para el logro de sus metas y propósitos; en segundo lugar, desarrolla el hábito de aprovechar estas oportunidades y actuar en consecuencia a través del esfuerzo individual organizado.

EDISON tuvo la persistencia de seguir intentándolo a pesar de diez mil fracasos.

—A NDREW CARNEGIE _

Un hombre puede tener una imaginación muy aguda en relación con alguna línea de trabajo especializada o algún tema técnico; como, por ejemplo, el inventor; pero puede que le falte por completo la visión creativa y la acción necesaria para comercializar su capacidad inventiva. Encontramos que esto es cierto para muchos inventores.

Un hombre puede tener una gran imaginación como artista, como de hecho la mayoría de los artistas la tienen, pero carecer por completo de la visión creativa necesaria para convertir su capacidad artística en un éxito empresarial. ¿Ves el punto?

HILL:

Sí, veo el punto claramente. ¿Qué otros factores están asociados con la visión creativa?

CARNEGIE:

Bueno, la mejor respuesta que puedo darte es describir el procedimiento del hombre que tiene Visión Creativa. Observarás, a partir de mi descripción, que la Visión Creativa se superpone a muchos de los otros principios del logro individual.

Primero, el hombre con Visión Creativa (un hombre como el Dr. Harper) desarrolla el estado de alerta mental para reconocer oportunidades favorables a su propio avance.

En segundo lugar, se mueve con determinación al aprovechar las oportunidades.

En tercer lugar, planifica cada movimiento que realiza a través de Esfuerzo organizado.

Cuarto, reconoce y utiliza el principio Master Mental, a través del cual se proporciona la capacidad y el conocimiento de los demás.

Quinto, elimina las limitaciones de su propia mente al reconocer y utilizar la Fe Aplicada, abriendo así su mente a la guía de la Inteligencia Infinita.

Ningún hombre puede poseer Visión Creativa sin la ayuda de la Fe, y esto por la razón de que la Fe es la esencia de la capacidad creativa.

En sexto lugar, adopta y sigue el hábito de hacer un esfuerzo adicional, atrayendo así oportunidades favorables para sí mismo.

En séptimo lugar, mantiene su mente definitivamente en sintonía con las circunstancias y condiciones de quienes lo rodean, observando no sólo la tendencia general de los tiempos, sino observando de cerca los problemas, necesidades y deseos de la gente en general.

En octavo lugar, actúa por iniciativa propia, sin que se le inste a hacerlo.

Noveno, asume plena responsabilidad por sus propios actos y depende de lasolidez de su propio juicio, en la formación de sus planes, habiendo primero aprovechado sabiamente el consejo de los demás, a través del principio Master Mental.

Décimo, desarrolla y utiliza tanto las facultades de la imaginación sintética como la imaginación creativa. Tenga en cuenta, sin embargo, que estos dos factores constituyen sólo una décima parte de los principios utilizados por el hombre de la Visión Creativa.

Creo que esto debería darle una comprensión justa de la diferencia entre imaginación y visión creativa.

HILL:

Sí, la diferencia es clara. ¡También es genial! Supongo que esto responde a mi pregunta de por qué hay tan pocas personas que parecen usar la imaginación.

CARNEGIE:

Lo que realmente quisiste decir es que hay muy pocas personas que usan Visión Creativa. Todas las personas normales utilizan la imaginación, en una medida u otra; pero pocos hacen uso de Visión Creativa. Como he demostrado claramente, la imaginación no es más que uno de los factores de la Visión Creativa.

La América industrial, tal como la conocemos hoy, es obra de hombres con visión creativa. Cuando los hombres con este tipo de visión ponen el dinero a trabajar, crean riqueza en su forma más útil: riqueza en forma de empleo, riqueza en forma de altos niveles de vida, riqueza en forma de educación que abarca experiencia y habilidades en todos los ámbitos.

Los hombres con Visión Creativa son constructores. Nunca derriban. Son positivos, no negativos. Construyen nuestros grandes sistemas ferroviarios; construyen nuestros rascacielos y amplían los límites de nuestras grandes ciudades metropolitanas; nos dieron el teléfono, el avión, el automóvil y los múltiples dispositivos para aprovechar y utilizar la electricidad. También nos dieron el sistema de gobierno más eficiente conocido en el mundo civilizado, según el cual cada ciudadano estadounidense tiene el privilegio de ejercer su iniciativa personal en la máxima medida de su visión creativa y su capacidad individual.

Cuando miras debajo de la superficie de esto llamado Visión Creativa, descubres que es el precursor de la civilización. A través de los tiempos podemos encontrar evidencia de que la civilización ha evolucionado gracias al liderazgo de un número relativamente pequeño de hombres. Eran hombres con una visión creativa cuyo estado de alerta los mantuvo siempre por delante de las masas. Estos hombres fueron Samuel Adams, Richard Henry Lee, Thomas Jefferson, John Hancock, George Washington, Thomas Paine y otros grandes patriotas de su tiempo que arriesgaron sus vidas y sus fortunas para dar origen a los Estados Unidos que conocemos hoy.

Mida a estos hombres por sus obras y vea cuán definitivamente utilizaron los diez factores de la Visión Creativa que he mencionado.

HILL:

¿Qué hace que los hombres desarrollen una visión creativa, señor Carnegie? ¿O es este un rasgo innato que sólo unos pocos hombres están dotados?

CARNEGIE:

Puedo responder mejor a tu pregunta remitiéndote a los motivos básicos detrás de todas las acciones. El motivo es el motivo principal de todo esfuerzo humano. Tomemos a cualquier hombre que posea Visión Creativa, analicémoslo cuidadosamente y descubriremos que ha sido estimulado por algún motivo impulsivo.

El motivo principal de los hombres que dieron su libertad a esta nación fue el deseo de libertad e independencia.

El motivo de los grandes líderes industriales que nos dieron nuestra América industrial fue el deseo de obtener ganancias financieras, conocido popularmente como “motivo de lucro”. En muchos casos estos hombres estaban movidos por el deseo de expresarse, que es otro de los motivos básicos. Pero siempre estuvo presente un motivo definido que inspiró a nuestros líderes a la acción.

Uno de los mayores factores del estilo de vida estadounidense es que todo nuestro sistema económico y nuestra forma de gobierno están diseñados y operados de tal manera que proporcionan premios y recompensas por la expresión de la iniciativa personal. El “motivo de lucro” y la iniciativa personal son inseparables. Según el estilo de vida estadounidense, el “motivo de lucro” es el mayor de todos los motivos que inspiran la iniciativa personal. Si este motivo fuera eliminado o atenuado, la mayor fuente de nuestra riqueza nacional también se depreciaría.

Deseo enfatizar este punto porque puedo ver una tendencia hacia hábitos y prácticas que desalientan a los hombres de ejercer su iniciativa personal. Algunos hombres tienen la falsa noción de que al limitar la cantidad de trabajo que se le permite hacer a un hombre, se crean nuevos empleos. Sin entrar en un análisis detallado de esta filosofía, puedo decirles que el hombre que permite que alguien limite la cantidad de servicio que presta, fija de ese modo una limitación definida sobre la cantidad que puede ganar, y esa limitación generalmente se encuentra en algún lugar cercano a las necesidades básicas de la vida, y nada más.

Los hombres con Visión Creativa nunca limitan la cantidad de servicios que prestan. Al contrario, extienden sus servicios en todas las direcciones posibles, haciendo un esfuerzo adicional. No hay otra manera por la cual un hombre pueda hacer el máximo uso de su privilegio de iniciativa personal.

¡Para obtener más de la vida hay que dar más!

Ésta es una perogrullada de la que ningún hombre puede escapar. La naturaleza lo fijó en todas las leyes naturales; por lo tanto, no es una regla creada por el hombre.

HILL:

Entonces sería desafortunado que nuestra forma de gobierno cambiara de tal manera que desalentara al pueblo de los Estados Unidos de adoptar y actuar de conformidad con esta ley.

CARNEGIE:

¡No sólo desafortunado, sino trágico! Si se examinan detenidamente las piedras fundamentales del americanismo, se verá que todo el estilo de vida estadounidense proporciona a cada individuo recompensas adecuadas por aceptar y utilizar los mejores motivos. En ningún lugar del sistema económico se encontrará nada que disuada a los hombres de respaldar su iniciativa personal con estos motivos. Y puedo agregar que nuestro alto nivel de vida actual se debe enteramente al hecho de que la forma de gobierno estadounidense ha sido diseñada de tal manera que alienta a los individuos a utilizar estos motivos.

HILL:

¿Cree usted, señor Carnegie, que el estilo de vida estadounidense, tal como ha sido establecido bajo nuestra forma de gobierno, es responsable de que esta nación se distinga en todo el mundo por el gran número de hombres con una Visión Creativa de ¿De quién podemos jactarnos?

CARNEGIE:

Has dado en el clavo con esa pregunta. Sí, sin duda la supremacía de la industria estadounidense y nuestro liderazgo en otras direcciones se deben al estímulo que brinda nuestra forma de gobierno. Lea atentamente la Constitución de los Estados Unidos y observe, significativamente, con qué claridad ha previsto la protección del derecho de libre empresa y el privilegio de la iniciativa personal.

Ahora examinemos cuidadosamente los elementos de la Visión Creativa y observemos cómo todos ellos conducen, inevitablemente, a la cuestión de la iniciativa personal. Quitarle ese privilegio a un hombre, o limitarlo de cualquier manera, golpeará el corazón mismo del mayor privilegio que está disponible para el pueblo estadounidense. Ha sido la iniciativa personal de los grandes líderes lo que ha convertido a Estados Unidos en la envidia del resto del mundo. De esta conclusión no hay escapatoria, por mucho que intentemos evitarla.

HILL:

Entiendo que usted animó a los miembros de su grupo Master Mental a hacerse ricos. Su política de pagar de más a sus asociados por hacer un esfuerzo adicional era su método para fomentar la iniciativa personal. ¿Es esa la idea?

CARNEGIE:

¡Esa es precisamente la idea! Sólo hay una manera satisfactoria de lograr que los hombres hagan lo mejor que puedan, y es presentarles un motivo que sea lo suficientemente atractivo como para inspirarlos a actuar por su propia iniciativa. La naturaleza y alcance del motivo deben medirse por la capacidad potencial y las características personales del hombre a quien se pretende inspirar. Esto suele estar determinado por las ambiciones y limitaciones personales de un individuo. Algunos hombres sólo aspiran a adquirir seguridad económica. Otros más están autolimitados por el deseo de satisfacer únicamente las necesidades de la vida. Otros quieren grandes riquezas y no pueden ser movidos por otro motivo que el de la abundancia.

Sin embargo, debo decirles que de todos los miles de trabajadores asociados que han estado relacionados con mi industria, menos de cincuenta estaban motivados por el deseo de grandes riquezas. Ayudé a más de cuarenta de ellos a alcanzar el objeto de sus deseos convirtiéndose en millonarios o mejor. Otros ocho o diez deseaban grandes riquezas, pero no lograron alcanzar su deseo porque descuidaron aplicar las reglas de logro individual que les habrían autorizado a alcanzarlas.

Creo que puede ser interesante saber que la mayoría de los que se quedaron en el camino, después de haber recorrido un largo camino hacia la consecución de su deseo, lo hicieron porque descuidaron el principio de ir más allá. El éxito tuvo en ellos el efecto contrario al que debería haber tenido. Les hizo empezar a pensar que se les debería pagar por lo que sabían en lugar de por lo que hicieron, o por lo que indujeron a otros a hacer. Este es un error fatal para muchos que hacen un buen comienzo hacia el éxito, pero disminuyen el ritmo cuando lo ven a la vista.

HILL:

Sr. Carnegie, ¿no hay algunos empleadores que imponen limitaciones arbitrarias a la cantidad de dinero que permiten ganar a sus trabajadores asociados?

CARNEGIE:

Sí, hay muchos de ellos, pero nómbrame uno de ellos, si puedes, que alguna vez haya tenido un éxito destacado en su campo. El éxito es algo que un hombre tiene que renunciar para conservarlo. El hombre que ayuda al mayor número de otros a tener éxito es, él mismo, el mayor éxito. Ha sido así desde los albores de la civilización. Siempre será así. Los fundadores de esta

nación reconocieron esta verdad y la escribieron en la Constitución de los Estados Unidos, proporcionando cada ciudadano con el mayor número de privilegios personales que puedan concebirse, con el objetivo de inspirar a los individuos a apuntar alto y adquirir mucho.

HILL:

¿Diría usted que los hombres que escribieron la Constitución de los Estados Unidos fueron hombres de Visión Creativa?

CARNEGIE:

Sí, y fueron los hombres más destacados a este respecto que esta nación o cualquier otra haya conocido. Sin Visión Creativa no podrían haber tenido la previsión y la sabiduría para preparar una constitución que otorgue igualdad de derechos a todos los hombres. Esos hombres eran estadistas en el verdadero sentido de la palabra. Hoy tenemos muchos políticos, pero pocos estadistas.

HILL:

¿Qué ha sucedido, señor Carnegie, que ha provocado la escasez de grandes estadistas, como los que dieron origen a esta nación?

CARNEGIE:

Te diré lo que ha pasado. Este país se ha vuelto tan rico y próspero, y la libertad personal se ha vuelto tan barata, que los hombres ya no están motivados por el deseo de libertad personal, como lo estaban los estadistas del pasado.

HILL:

En otras palabras, nuestra sobreabundancia nos ha vuelto indolentes e indiferentes. ¿Es esa la idea?

CARNEGIE:

Sí, se ha vuelto tan fácil para un hombre conseguir todo lo que quiere en este país que el espíritu pionero y la voluntad de autodeterminación se han debilitado. Existe un peligro asociado con los obsequios innecesarios. Los dones de la libertad personal y el derecho a la libre empresa, que fueron proporcionados por los fundadores de esta nación, han llegado con tanta facilidad que la gente ha comenzado a confundir sus privilegios con su licencia para esperar algo a cambio de nada.

HILL:

De sus comentarios llego a la conclusión de que el don de la sobreabundancia del Tío Sam, en la forma de libertad personal prevista por la Constitución de los Estados Unidos, a veces produce el efecto de hacer que sus sobrinas y sobrinos busquen en el viejo y rico tío lo que quieren. en lugar de producirlo por sí mismos, prestando un servicio útil. ¿Se trata de la historia?

CARNEGIE:

¡Esa es exactamente la historia! Por supuesto, esta tendencia se corregirá con el tiempo, pero no hasta que el país se vea afectado por alguna gran emergencia nacional que le enseñe a la gente la falacia de esperar algo a cambio de nada. Esto puede venir en forma de una depresión generalizada, o en forma de una depresión generalizada, o puede venir en forma de una guerra en la que el pueblo se verá obligado a unir fuerzas y luchar una vez más por el privilegio de libertad que se les concedió cuando nació esta nación. Pero pase lo que pase, hay una cosa segura: la gente no puede seguir reduciendo eternamente la cantidad de servicios que prestan y exigiendo más salarios, sin que la catástrofe los alcance.

HILL:

¿Entonces no cree que haya nada malo en el sistema económico estadounidense, pero sí algo radicalmente malo en las personas que viven bajo él? ¿Es ese su punto de vista, Sr. Carnegie?

CARNEGIE:

¡Ese no es simplemente mi punto de vista, sino que es la verdad! No es de extrañar que tengamos comparativamente pocos hombres con Visión Creativa, en vista del abrumador número de personas que están violando todas las reglas de la Visión Creativa. No hay nada malo en nuestro sistema de gobierno o en nuestro sistema económico; pero definitivamente hay algo mal en el uso que hacemos de estos privilegios.

LA mente dentro de sí misma puede hacer un Cielo del Infierno, un Infierno del Cielo.

—JOHN MILTON _ _

HILL:

Sr. Carnegie, usted es el líder reconocido en la industria del acero. Sus logros en esta industria han superado tanto a todos los demás que no hay lugar para comparación. Ha reducido el precio del acero de 130 dólares por tonelada a unos 20 dólares por tonelada. Usted ha hecho de la industria del acero la columna vertebral de la industria estadounidense. Ahora, ¿podría decirme cómo llegó a avanzar tan lejos de todos los demás involucrados en esa industria?

CARNEGIE:

La respuesta a esa pregunta la tienes en los diez factores de la Visión Creativa que te he mencionado.

HILL:

¿Quiere decir que usted ha observado y aplicado estos principios mientras que algunos de los demás involucrados en la industria del acero no lo han hecho?

CARNEGIE:

Oh, yo no lo diría así. Prefiero decir que he aplicado estos principios con mayor persistencia que muchos de los demás. La diferencia entre mis logros y los de otros en la industria del acero se debe en gran medida a la diferencia en la aplicación de principios.

HILL:

Entonces, ¿no pretende usted tener mayor habilidad que los demás, sino sólo una mayor capacidad para la aplicación de principios sólidos? ¿Es esa la idea?

CARNEGIE:

Sí eso es. Y puedo agregar que esta misma diferencia, en materia de aplicación de principios, es la principal diferencia entre quienes tienen éxito y quienes fracasan en otros ámbitos de la vida. Los principios del logro exitoso son tan definidos como lo son las reglas de las matemáticas. Algunos hombres adquieren una comprensión de estas reglas y las aplican persistentemente. Otros pueden entenderlas, pero las aplican con menos perseverancia. Naturalmente, cuanto más persistente es un hombre, mayor es su éxito.

HILL:

Sr. Carnegie, siempre me ha interesado comprender más acerca de la transición mediante la cual uno pasa de la pobreza a la riqueza. Prácticamente todos los hombres de gran riqueza en los Estados Unidos parecen haber comenzado desde cero, sin nada más que una mente sana y una oportunidad como las que todo hombre tiene bajo el estilo de vida estadounidense. Ahora, lo que me gustaría saber es esto: ¿Cuál es el primer paso que da un hombre cuando ha superado la pobreza y ha decidido tener riquezas? ¿Dónde está el punto preciso en el que se produce la transición desde la pobreza y cómo se puede llegar a ese punto?

CARNEGIE:

Sus preguntas cubren suficiente terreno como para mantenerme ocupado hablando durante un mes completo, pero haré todo lo posible para responder. Para empezar, permítame responderle categóricamente recordándole que es responsabilidad de toda la filosofía del logro individual proporcionar la respuesta a todas sus preguntas. Sin embargo, seré más específico y les daré al menos un punto de partida desde el cual podrán llegar a sus propias respuestas.

En primer lugar, un hombre debe tener la Visión Creativa necesaria que le permita reconocer la oportunidad particular para la cual está mejor preparado, considerando la cantidad de riquezas que desea y el tipo de servicio que tiene para ofrecer a cambio de esas riquezas. Seguramente eso es lo primero que hay que considerar.

Además, es un hecho bien conocido que todo el mundo desea riquezas; pero generalmente los deseos contemplan algo a cambio de nada, o algo mayor que el valor de lo que se ha de dar a cambio. El segundo paso, entonces, es acabar con esta falacia reconociendo la verdad de que no existe la realidad de algo por nada o algo por menos de su verdadero valor.

HILL:

Por la forma en que estás empezando, veo que la cuestión del cambio de la pobreza a la riqueza es una cuestión de preparación organizada. ¿Es eso a lo que se refiere, Sr. Carnegie?

CARNEGIE:

¡Ahora tienes la idea exactamente! Las riquezas no provienen de los deseos. Proviene de una fuente más sustancial, cuya naturaleza intentaré aclarar. Y también puedo añadir que no se conocen atajos para alcanzar la riqueza. Si bien el camino hacia la riqueza está bien marcado, es bastante largo y en algunos lugares el camino es un poco difícil. Estos puntos difíciles

cobran millones de víctimas que comienzan el viaje, principalmente porque cuando el camino se vuelve difícil la mayoría de las personas se dan por vencidas y dan marcha atrás o abandonan la carrera por completo.

Ahora, sigamos con mi respuesta a sus preguntas.

El hombre que se prepara para pasar de la pobreza a la riqueza es algo así como el agricultor que desea convertir un bosque en un campo productivo. Primero retira la madera y los escombros. Luego ara la tierra y la acondiciona. Después de eso planta la semilla. Pero todas estas medidas deben tomarse con inteligencia y en la estación adecuada del año, o no se obtendrá ninguna cosecha.

Es precisamente el mismo procedimiento con el hombre que decide acabar con la pobreza. Primero debe limpiar su mente de todos los aspectos negativos y limitaciones autoimpuestas. Luego debe un inventario de su educación, experiencia, aptitudes naturales y capacidad general para ver qué tiene para ofrecer. Después de esto debe buscar un mercado para cualquier servicio que sea capaz de prestar. Aquí entra uno de los principios más importantes del logro individual: el principio de ir más allá. Nunca he oído hablar de nadie que pase de la pobreza a la riqueza sin aplicar este principio y hacerlo como una cuestión de hábito.

Hasta ahora la preparación ha consistido, principalmente, en eliminar los obstáculos que se interponen entre los hombres y el éxito. El siguiente paso es el de hacer consciente el propio éxito: las riquezas tienen una manera de gravitar hacia el hombre que ha decidido poseerlas. ¡La indolencia, la indiferencia, las limitaciones autoimpuestas, el miedo y el desánimo nunca atraerán riquezas!

Después de que un hombre ha atraído una atención favorable hacia sí mismo, por el hábito de hacer un esfuerzo adicional, está entonces en posición de adoptar un Propósito Principal Definido y comenzar a expresarlo en acción, a través de un plan definido. Naturalmente, su objetivo principal se basará en el tipo de servicio que tiene a la venta.

A partir de este momento aplica los principios del logro individual en cualquier combinación y bajo cualquier circunstancia que su propósito principal requiera. Pero, fíjate, él no se da por vencido cuando las cosas se ponen difíciles. Si ha cargado adecuadamente su mente con la conciencia del éxito, no querrá darse por vencido.

Esta preparación es absolutamente esencial para la adquisición de riquezas.

Aquí permítanme ofrecerles la advertencia de que el hombre cuyo único objetivo es adquirir riquezas probablemente se encontrará con una decepción. La mejor de todas las actitudes mentales para iniciar la transición de la pobreza a la riqueza es aquella en la que un hombre centra sus pensamientos más en el servicio que presta que en las riquezas que busca.

¡Las riquezas que se buscan simplemente por el simple hecho de ser riquezas tienen muchas formas de evasión mediante las cuales evitan ser capturadas! Desgraciadamente, me temo que son muy pocos los que reconocen esta verdad. Creo sinceramente que la mejor manera que tiene un hombre de acumular riquezas es haciéndose indispensable, mediante alguna forma de servicio útil. Toda mi experiencia lo confirma. Todo lo que he aprendido de las experiencias de otros hombres respalda este pensamiento.

HILL:

Entonces, ¿no es posible que un hombre acumule riquezas por atajos o uniéndose a otros que, por la fuerza de los números, exigen más que el valor de los servicios que prestan?

CARNEGIE:

Oh, sí, los hombres pueden y a veces toman atajos hacia la riqueza, pero sus posibilidades de éxito son tan remotas que este método es muy peligroso. No es raro que esto desemboque en prisión y, a veces, en una suerte peor. Aquellos que “sobreviven” (y el número es comparativamente pequeño) descubren que sus ganancias no son permanentes. Tienen una forma de derretirse como la nieve bajo un sol abrasador. Las ganancias mal habidas son siempre un mal negocio.

Los hombres que obtienen alguna ventaja temporal por la pura fuerza numérica pueden exigir y recibir, durante un tiempo, más que el valor justo de sus servicios; pero son como el hombre que mató a la gallina de los huevos de oro. El mercado para sus servicios se agota, a veces porque el comprador quiebra, a veces porque se niega rotundamente a ser engañado. El engaño, no importa en qué forma o bajo qué disfraz se lleve a cabo, vuelve sobre el tramposo como un boomerang, para avergonzarlo. Por eso la Regla de Oro Aplicada es, necesariamente, uno de los principios del logro individual.

Todo esto puede parecer un sermón, ¡pero recuerda que también es una sana filosofía! Es la suma y la sustancia de las experiencias de los hombres que han probado todos los métodos para acumular riquezas. Afortunado, en verdad, será el hombre que lo acepte como correcto sin tener que aprender esta verdad intentando lo contrario.

HILL:

¿Cuál es el requisito más importante de los hombres que aspiran a acumular riquezas, siempre que se pueda reducir la respuesta a una cosa que sea más importante que todas las demás?

CARNEGIE:

¡Puedo hacerlo fácilmente! Lo más importante es la capacidad de negociar con otros con un mínimo de fricción, para lograr el máximo de cooperación amistosa. Esta es simplemente otra forma de decir que lo más importante en la vida son las “relaciones humanas”. Todo éxito y todo fracaso son el resultado de las relaciones humanas. El hombre que aprende a negociar con los demás para ganarse su confianza y su cooperación amistosa ha recorrido nueve décimas partes del camino hacia el éxito. A partir de ahí el viaje será definitivo y comparativamente fácil. En este logro son de vital importancia la regla de oro y el principio de la milla extra.

HILL:

¿Conoce algún argumento sólido contra algún principio descrito en esta filosofía?

CARNEGIE:

Ahora bien, si no hubiera incluido esa palabra “sonido” en su pregunta, me habría visto obligado a responder afirmativamente; pero, respondiendo a tu pregunta tal como la planteaste, me veo obligado a decir que no. El único argumento que cualquiera puede plantear, en relación con la filosofía, es el que pueden plantear aquellos que quieren algo a cambio de nada, o aquellos que quisieran criticar a los hombres que han tenido éxito, debido a la envidia. Podría incluir también a aquellos que quisieran destruir el estilo de vida estadounidense.

Con estas excepciones, no encontrará a nadie que pueda o quiera intentar cuestionar la solidez de esta filosofía. De hecho, es tan obviamente sensato que desafía el desafío de todos excepto de aquellos a quienes he mencionado.

HILL:

Ahora volvamos a su definición de Visión Creativa, Sr. Carnegie. Deseo asegurarme de que entiendo el significado completo de este principio, y también deseo la comprensión más completa de su aplicación en los asuntos prácticos de la vida diaria. Por lo tanto, ¿analizará este principio más a fondo?

CARNEGIE:

Puesto que ya he descrito qué es el principio y qué se puede lograr con su aplicación, tal vez sería bueno si ahora les dijera lo que no es.

No se me ocurre mejor ejemplo de la falta de Visión Creativa que el ejemplificado por un conocido mío a quien se le pidió que invirtiera 5.000 dólares en la industria automotriz de Henry Ford al principio, cuando el Sr. Ford necesitaba urgentemente capital de trabajo.

Este hombre tenía el dinero y quería invertirlo. Me consultó sobre las posibilidades de una inversión en la industria Ford y le insté encarecidamente seguir adelante e invertir su dinero. Varios meses después le pregunté si había seguido mi consejo y dijo que no.

"En primer lugar", dijo, "este automóvil es una nueva moda pasajera y pronto se popularizará".

Ese fue el error número uno, que demostró su falta de visión. "Y en segundo lugar", exclamó, "no creo que este hombre Ford sabe de qué se trata".

Ese fue el error número dos, que demostró que le faltaba visión.

"Y en tercer lugar", se lamentó, "si pongo mi dinero en ese negocio no tengo ninguna garantía, porque el negocio no tiene más que una idea".

Ese fue el error número tres, que demostró su falta de visión, porque los hombres con visión reconocen que las ideas sólidas se encuentran entre los activos más seguros y valiosos.

Casi al mismo tiempo que mi conocido tuvo la oportunidad de invertir su dinero en Henry Ford, otro hombre llamado James Couzens llegó con 5.000 dólares y un agudo sentido de imaginación creativa. No sólo invirtió su dinero en la empresa Ford, sino que también le prestó sus servicios personales. Él todavía está en el negocio, y aunque no sé cuánto vale su participación en el negocio, supongo que es no menos de veinte veces su inversión original, si no mucho más.

Verá, James Couzens entendió el valor de las ideas. También vio futuro en el negocio del automóvil y, por supuesto, no hace falta mencionar que vio que Henry Ford "sabía lo que hacía".

[Nota del autor: Muchos años después de esta declaración de Andrew Carnegie, James Couzens dejó el negocio Ford, y he oído de fuentes confiables que obtuvo \$12.000.000 de su interés en el negocio, sin mencionar las cantidades que recibió, de salario y su inversión, mientras estaba en el negocio.]

HILL:

Volviendo, por el momento, a su relato del Dr. Harper, de la Universidad de Chicago. ¿Diría que aplicó los diez principios de la Visión Creativa?

CARNEGIE:

Pues bien, analiza la astucia con la que logró conseguir una dotación millonaria en una fracción de hora de un hombre al que nunca había conocido antes, y tendrás tu respuesta.

Sin embargo, conocía bastante bien al Dr. Harper. Por lo tanto, estoy en condiciones de decirles definitivamente que se propuso aplicar los principios de la Visión Creativa en prácticamente todo lo que hizo. Era conocido de lejos y de cerca como el más capaz recaudador de fondos en el ámbito educativo.

Ahora déjame citarte otro ejemplo de un hombre que tenía Visión Creativa plus. Su nombre es Hugh Chalmers, que ahora es el director de una gran planta de automóviles en Detroit.

Cuando el Sr. Chalmers era director general de ventas de la National Cash Register Company, su empresa se vio envuelta en una controversia con sus competidores que la llevó al borde del fracaso. El negocio estaba cayendo a un ritmo alarmante. Los vendedores en el campo enviaban informes pesimistas sobre su incapacidad para conseguir negocios, aunque el Sr. Chalmers sabía muy bien que había muchos negocios por hacer.

Como hombre de visión creativa, diagnosticó el caso, determinó la causa del declive del negocio y trazó un plan para remediar el mal. Si observas a los hombres que tienen Visión Creativa, aprenderás que no se dan por vencidos cuando las cosas se ponen difíciles. En lugar de ello, generalmente se esfuerzan más y se preparan para la batalla, sin importar cuál sea la dificultad. Bueno, el señor Chalmers era así.

Habiendo formulado un plan definido para la solución de su problema, el Sr. Chalmers telegrafió a todos los vendedores en el campo para que se presentaran en la oficina general, en Dayton, Ohio, para una conferencia. Cuando llegaron, convocó una reunión en el auditorio de la empresa. La reunión fue llamada al orden. Entonces el señor Chalmers se levantó y se dirigió a los vendedores de la siguiente manera:

“Caballeros, supongo que se estarán preguntando por qué les enviamos una llamada urgente para que vinieran. Bueno, iré directo al grano y satisfaceré su curiosidad. Desde hace varios meses me bombardean con todo tipo de excusas pesimistas por no haber podido enviar los pedidos. Algunos de ustedes dan una excusa para la disminución de los pedidos y otros dan otra; pero hay una cosa en la que todos parecen estar de acuerdo, y es el hecho de que algo anda mal en el campo que les dificulta conseguir pedidos.

“Ahora les voy a decir cuál es el verdadero problema. Nuestros competidores han hecho circular el informe de que estamos a punto de fracasar, y ustedes, caballeros, han recogido la repercusión de ese informe y lo han convertido en un complejo de miedo. Hay muchos negocios en el campo, pero usted se ha vendido un billete de miedo en lugar de vender Cajas Registradoras Nacionales. Puedo decirles, aquí y ahora, que a menos que se deshagan de ese miedo y vuelvan a trabajar, tendrán algo real que temer, porque todos ustedes estarán buscando nuevos trabajos.

“Éste es mi análisis del caso, pero no los voy a imponer sin darles la oportunidad de hablar por ustedes mismos. Continúe ahora y dígame, con sus propias palabras, cuál cree que es el problema.

Después de haber expuesto su caso con franqueza, Chalmers abrió la reunión para una discusión libre en la que todos los vendedores presentes fueron invitados a participar. El primer hombre se levantó y empezó a desahogarse.

“No puedo hablar por los demás vendedores”, comenzó, “pero puedo hablar por mí mismo. Lo único que sé es que ha sucedido algo que me ha quitado el valor. Además, encuentro que todos los comerciantes son hostiles a nuestra empresa en el momento en que anuncio mi negocio y mi conexión. Además de esto, las cosechas han sido un fracaso en mi territorio y no creo que los comerciantes comprarían cajas registradoras, aunque les gustara nuestra empresa”.

Con ese poco de pesimismo expresado, el vendedor se sentó. Entonces se levantó otro y empezó a aliviarse de sus cargas.

“Puedo respaldar todo lo que se acaba de decir”, comenzó, “y puedo ir mucho más fuerte. ¿Sabe usted que en mi territorio, que es tierra ganadera, el precio del ganado ha bajado hasta perturbar a toda la comunidad? Además, este es un año de elecciones presidenciales y todo el mundo está esperando a ver quién ganará antes de comprar algo. Y además de esto...

No llegó más lejos con sus comentarios. En ese momento, Hugh Chalmers saltó sobre una mesa, levantó las manos pidiendo silencio y exclamó: “Quiero que alguien se levante y me diga lo que es correcto acerca de su territorio. Dejen de pensar en lo que creen que está mal, por el momento, y sigan adelante y denme algunas noticias alentadoras. Sé que puedes hacerlo si eres honesto y dices la verdad, aunque tengas que hacer confesiones embarazosas para hacerlo”.

El siguiente vendedor se levantó y esto fue lo que dijo:

"Señor. Chalmers, ¡entiendo exactamente el punto! Yo también vine aquí dispuesto a soltar un montón de excusas, pero la verdad es que no he estado trabajando con la actitud mental correcta. No puedo hablar por nadie más que por mí mismo, pero puedo prometerles esto: regresaré a mi territorio y garantizo enviar órdenes en lugar de excusas”.

Se sentó y el siguiente hombre se puso de pie de un salto. Dijo el:

“Sí, y puedo ser el último orador un poco mejor. Regresaré a mi territorio con un espíritu diferente y garantizaré enviar el doble de la cantidad de negocios que he producido en ese territorio en el pasado”.

Mientras se sentaba, otro hombre se levantó de un salto y exclamó:

“Yo también, y quiero decir que creo que todos deberíamos disculparnos por el problema que les hemos causado al tener que llamarnos aquí para recibir esta merecida paliza. Regreso con la firme determinación de duplicar mi negocio. Si fracaso, puedes considerar mi renuncia”.

Luego uno tras otro se levantaron y pronunciaron discursos similares. Dos horas más tarde se disolvió la reunión y los hombres comenzaron a partir hacia sus territorios. El mes siguiente, el negocio de la empresa aumentó hasta duplicar la cantidad de los meses anteriores. Y he oído decir que este dramático procedimiento de un hombre con Visión Creativa salvó a la Compañía Nacional de Cajas Registradoras del desastre financiero.

Así va la historia, dondequiera que encuentres un hombre con Visión Creativa. Estos tipos no conocen la palabra "imposible". Convierten los obstáculos en escalones. Al igual que Luther Burbank, hacen crecer dos briznas de hierba donde antes crecía una.

Los hombres de visión construyen grandes ríos y calientan los corazones de una ciudadanía feliz que puede leer sus libros favoritos después de las horas de trabajo con una iluminación tan amplia como el sol del mediodía. Presionan un botón al atardecer y ¡he aquí! el sol vuelve a salir.

De la misma manera, las mentes pioneras tocan el resorte de una máquina y ésta comienza a hablar.

Estos pioneros extendieron una red de ferrocarriles a través del desierto y la tierra produjo suficiente grano de oro para alimentar a la nación.

Juegan con algunas ruedas y extrañas piezas de metal y las convierten en un buggy sin caballos que funciona por sus propios medios.

Colocan unos cuantos trozos de hojalata en un pequeño receptor, le conectan energía eléctrica y ¡he aquí! lleva el sonido de la voz humana a través del continente. En consecuencia, los amigos en ciudades distantes conversan como lo hacen los vecinos.

Construyen líneas de telégrafo y cable a través de océanos y continentes, y los negocios entre los rincones más lejanos de la tierra se realizan en unos momentos para el servicio de clientes en todo un mundo turbulento. Construyen instalaciones de transporte y grandes tiendas minoristas, y los mercados del mundo llegan a la puerta de cada hombre.

Hombres con visión envían un ejército de trabajadores a Panamá, guían su trabajo y cortan dos continentes por la mitad, ahorrando así miles de millas y millones de dólares en transporte marítimo.

Estos hombres de visión montan algunos trozos de bambú, los cubren con tela, les colocan un pequeño motor de gasolina para obtener energía y la cosa se eleva en el aire como un pájaro.

Del mismo modo, los hombres con ideas comienzan con relojes por valor de dieciocho dólares, los ofrecen a la venta a unos pocos amigos y, desde ese humilde comienzo, evolucionan hasta convertirse en la casa de venta por correo más grande de Estados Unidos.

De manera similar, los hombres con visión de futuro firman sin miedo sus nombres en un documento que saben muy bien que puede convertirse en su sentencia de muerte, y con su valentía, dan libertad a la nación más grande del mundo.

Estos grandes espíritus ponen su pluma en una proclama, firman su nombre y dan libertad a una raza esclavizada.

Los hombres de visión insertan un trozo de vidrio en un pequeño tubo, lo giran hacia el cielo y revelan mundos que el ojo humano nunca antes había visto.

Se embarcan en un océano inexplorado, en frágiles veleros poco más aptos para navegar que un bote de remos, y continúan hasta descubrir un mundo nuevo.

Aprovechan las olas del océano y convierten su energía en energía eléctrica que hace girar las ruedas de la industria.

Escriben un ensayo llamado “Compensación” y revelan al mundo entero la imposibilidad de intentar conseguir algo a cambio de nada.

Hombres con visión de futuro llenan botellas con una agradable bebida de color marrón, la llaman Coca-Cola, alegran millones de corazones y sacian la sed del mundo, por no hablar de acumular fortunas para quienes distribuyen la bebida.

Otros hombres de visión predicán un precepto sencillo conocido como el Sermón del Monte y dan al mundo entero un ejemplo de relaciones humanas digno de emulación.

Predicen el futuro mirando hacia el pasado.

Los hombres con ideas escriben libros que sacan a sus semejantes de las profundidades de la desesperación y les dan un nuevo comienzo en la vida.

Las mentes pioneras combinan los metales de la tierra en aleaciones que resisten la oxidación y sirven al hombre de mil maneras útiles.

Cruzan los ríos más anchos con puentes que cuelgan de alambres de acero.

De hecho, estos hombres de visión creativa brindan al ciudadano más humilde de Estados Unidos lujos que los reyes y potentados de épocas pasadas nunca conocieron.

¡En verdad, no hay nada imposible para el hombre con Visión Creativa! Es el precursor de la civilización, el inspirador de la iniciativa individual, el protector de la libertad humana.

¡Así que la historia sigue y sigue, hasta el infinito! Dondequiera que se encuentren hombres con Visión Creativa, también se encontrarán progreso, prosperidad y altos niveles de vida.

¿Querías saber más sobre el principio de la Visión Creativa? Muy bien, busquen dondequiera que encuentren un negocio próspero y encontrarán a algún individuo que tenga esta habilidad. Puede ser un hombre escondido en el fondo. Puede que sea alguien de quien el público escuche poco o nada, pero de todos modos estará allí. Tiene que serlo, de lo contrario no habría ningún negocio exitoso.

Y puedo decirles algo más que todo el pueblo de Estados Unidos debería saber. Cuando dejemos de animar a los hombres a utilizar Visión Creativa, también podremos cerrar la industria estadounidense y volver a casa, siempre que tengamos algún hogar al que ir. Los hombres de Visión Creativa son responsables de cada fábrica y de cada trabajo en cada fábrica. También son responsables del estilo de vida estadounidense tal como lo conocemos hoy.

HILL:

De su análisis de la Visión Creativa, concluyo que usted cree que esta facultad, en términos generales, se desarrolla como resultado de algún motivo definido.

La facultad, hablando en general, se desarrolla como resultado de algún motivo definido que estimula la imaginación hasta proporciones obsesivas.

CARNEGIE:

¡Esa es la idea en pocas palabras! Pero hay algo más que deseo decir respecto a esta cuestión del motivo, y es esto: en lugar de recompensar a los hombres de Visión Creativa con epítetos y críticas, deberían ser recompensados con honorarios apropiados provenientes de los fondos públicos; no como una forma de pagarles por sus servicios, sino como un reconocimiento de los beneficios que aportan a la humanidad.

El gobierno de los Estados Unidos debería establecer premios anuales, que se otorgarían como honorarios a aquellos que, en cada campo de la industria, hagan la mayor contribución a la industria en su conjunto y al bienestar general a través de su Visión Creativa.

¡El mismo plan debe seguirse con referencia a las profesiones, los oficios, los negocios y las finanzas!

Los honorarios deberían ser sustanciales, del orden del sistema Nobel de premios anuales por logros destacados. Seguramente “el país más rico y libre” del mundo es lo suficientemente grande y con suficiente visión de futuro para reconocer, apropiadamente, a quienes, mediante su Visión Creativa, han creado y mantenido el estilo de vida estadounidense para el beneficio de todo el pueblo.

El sistema de premios me pareció muy rentable en la industria del acero; ¡Tan rentable, de hecho, que mi premio anual para algunos de los líderes que trabajaron conmigo ascendió a más de un millón de dólares!

Ahora bien, esta es mi idea de cómo desarrollar la Visión Creativa; no usándolo como un blanco brillante al que se anima a disparar a los hombres con tendencias radicales, sino erigiéndolo como una meta por la que se anima a todos los hombres a esforzarse.

Las personas que son realmente inteligentes reconocerán, por supuesto, la sensatez de esta sugerencia y la adoptarán para su propia autopromoción. Los que son realmente inteligentes siempre han hecho esto. El empleador que pasa por alto las posibilidades de tal sistema de reconocimiento por los logros sobresalientes entre sus trabajadores asociados es algo así como el avestruz que esconde la cabeza en la arena cuando el peligro lo amenaza.

HILL:

Su sugerencia parece bastante acertada, Sr. Carnegie. La mejor prueba de su solidez es el hecho de que ha conseguido que le proporcione una enorme fortuna.

CARNEGIE:

Sí, si con la palabra “fortuna” te refieres al conocimiento que he adquirido de mis relaciones con los hombres. El dinero que he acumulado no es más que una pequeña fracción de mis riquezas reales. La evidencia de esto puede encontrarse en el hecho de que estoy donando mi dinero tan rápido como puedo hacerlo de manera segura. La mejor parte de mi regalaré mi dinero lo más rápido que pueda hacerlo de forma segura. La mejor parte de mis riquezas consiste en el conocimiento que estoy brindando a la gente a través de su cooperación. Cuando su trabajo haya terminado, el pueblo de Estados Unidos, y tal vez el pueblo de todo el mundo, reconocerá la verdad de que Visión Creativa es la vanguardia de la civilización, la base de todo progreso humano, la principal fuente de todas las riquezas.

Quiero que la gente se vuelva rica, pero mi propia experiencia me enseña que la mayor de todas las formas de riqueza es la sabiduría práctica a través de la cual los hombres aprenden, de una vez por todas, que no existe la realidad de algo gratis. Que todo tiene su precio, y que todo el universo está dispuesto de tal manera que ese precio debe pagarse; que las riquezas materiales, al igual que todas las demás formas de riqueza, son el resultado de la iniciativa personal expresada a través del principio de ir más allá.

El pueblo de Estados Unidos necesita una nueva filosofía. Si no lo consiguen, el futuro de esta nación está condenado al fracaso. Ninguna nación puede prosperar y crecer sin el liderazgo de hombres con Visión Creativa. La gente de este país está desalentando el desarrollo de esta cualidad; están imponiendo sanciones a la iniciativa personal; se están formando en grupos y bloques que buscan algo a cambio de nada; están alentando a los hombres a sustituir una profunda habilidad política por una política torcida; están permitiendo que hombres sin escrúpulos se infiltren en cargos públicos y saqueen los tesoros públicos al no ejercer su derecho al voto; están sustituyendo el servicio público por la avaricia personal; están sustituyendo a Karl Marx por Thomas Jefferson y otros grandes hombres de Visión Creativa que les dieron el privilegio de la libre empresa y la iniciativa personal; ¡Están reemplazando a la iglesia por el salón controlado políticamente!

LA SABIDURÍA adorna las riquezas y suaviza la pobreza.

-Sócrates

Al reconocer estos signos de los tiempos puedo predecir lo que le sucederá a “la nación más rica y más libre” del mundo si su pueblo no experimenta un renacimiento que lo lleve nuevamente al reconocimiento de los principios de las relaciones humanas que han sido responsables de las piedras fundacionales del americanismo. Puedo leer el futuro mirando hacia atrás, a los días del Imperio Romano, cuando el pueblo se destruyó a sí mismo mediante debilidades a las que ahora se está entregando el pueblo de los Estados Unidos. No necesito ser un profeta para predecir el futuro de Estados Unidos. Sólo necesito leer la historia del pasado y comprender que la historia tiene una manera de repetirse.

HILL:

Sr. Carnegie, ¿cree que el pueblo de Estados Unidos tendrá el sentido común de reconocer una sólida filosofía de logro individual cuando se la presente?

CARNEGIE:

¡Si no lo pensara así, no dedicaría mi tiempo a entrenarte para que les proporciones esa filosofía! Sí, creo que el pueblo de Estados Unidos tiene la capacidad de despertar. Por supuesto, no habrá un resurgimiento radical del pensamiento sano, pero encontrará algunos hombres en casi todas las industrias y en todas las profesiones que serán lo suficientemente inteligentes como para reconocer y abrazar la filosofía como un medio de autopromoción. A través de su ejemplo de aplicación exitosa de la filosofía, captará la atención de otros y se difundirá, tal como comenzó el cristianismo, en las mentes de un simple puñado de hombres, y se extenderá gradualmente hasta convertirse en la mayor influencia de la civilización.

Tenga presente esta verdad: los principios sólidos, que obviamente benefician a los individuos para su autopromoción, serán reconocidos y apropiados cuando y dondequiera que se establezcan junto con principios incorrectos. ¡La verdad se destacará al lado de la falsedad, como el sol brillante frente a un fondo azul del espacio, dondequiera que las dos se coloquen una al lado de la otra!

Creo que el pueblo de Estados Unidos reconocerá y se apropiará de la filosofía del logro individual porque sé que es sólida. Marque estas palabras y recuerde lo que he dicho: ¡Dondequiera que encuentre un hombre que reconozca el valor de esta filosofía, encontrará también un hombre que tiene la capacidad inherente de Visión Creativa! Observen a ese hombre de cerca y lo verán deshacerse del espíritu de derrotismo y tomar una nueva oportunidad de iniciativa personal. Su imaginación se volverá más alerta. Florecerá en un contraste inequívoco con sus trabajadores asociados. Sus amigos notarán el cambio que se ha producido en él y hablarán de ello. Seguirá adelante en su vocación elegida, a pasos agigantados. Su éxito inspirará a otros a investigar su origen. De esta manera la filosofía del logro individual se afianzará y se extenderá.

[Nota del autor: La experiencia con miles de personas que han adquirido un conocimiento de esta filosofía ha proporcionado evidencia inevitable de la solidez de la profecía de Andrew Carnegie en cuanto a la manera en que se difundiría por sus propios méritos. La filosofía ya se ha afianzado en todo Estados Unidos. Ha sido traducido al idioma portugués, para su amplia distribución en Brasil. Se ha publicado una edición especial en Australia, para su distribución por todo el Imperio Británico. Descargado por Arturo Sojo Vivas (arturosojovivas@gmail.com) y otros de la India, para su

distribución especial por toda la India. Se están llevando a cabo negociaciones para su traducción al idioma español, para su distribución en todos los países de América Latina. Ya ha sido adoptado en las escuelas públicas de las Islas Filipinas y en muchas escuelas de Estados Unidos. Así, podemos observar con qué agudo sentido de comprensión profetizó Andrew Carnegie que la filosofía bien podría convertirse en una fuerza fermentadora en un mundo turbulento.]

HILL:

¿Cuánto tiempo cree que hará falta, señor Carnegie, para popularizar tanto la filosofía en los Estados Unidos que se convierta en el sustituto de las filosofías radicales que ahora están socavando las piedras fundamentales del americanismo?

CARNEGIE:

Nadie podría responder esa pregunta con algún grado de certeza, pero puedo decirles esto: el tiempo requerido será mucho más corto que el tiempo que tendrá que dedicar a organizar la filosofía. Como ya he dicho, habrá que dedicar no menos de veinte años de investigación antes de que la filosofía esté lista para su distribución generalizada. Una vez que haya terminado su trabajo, habrá un período de aparente indiferencia hacia su trabajo, tal como ha habido un período similar de indiferencia hacia los logros de todos los hombres que se han adelantado a su tiempo. Si el país se ve afectado por una gran catástrofe, como una depresión nacional o una guerra que trastorne la condición económica de la gente, su gran oportunidad llegará inmediatamente después de esa catástrofe, porque la gente habrá aprendido que todos debe tener reglas sólidas para relacionarse con los demás.

[Nota del autor: Nuevamente tenemos evidencia, en abundancia, de la capacidad del Sr. Carnegie para predecir el futuro mirando hacia el pasado. Esta filosofía se inició en 1908 y se completó y publicó, por primera vez, en 1928; exactamente veinte años de elaboración. Luego vino la depresión nacional que duró muchos años. La demanda de esta filosofía ya se ha vuelto tan definida que ha sido publicada en mi libro *Piense y hágase rico*, y ahora en diecisiete lecciones de Mental Dynamite en una forma que la hace de uso inmediato para todos los que tienen problemas personales derivados de la perturbadora situación. condición del mundo.]



Análisis del Capítulo Uno *Por Napoleón Hill*

El señor CARNEGIE ha cubierto el tema de la Visión Creativa de manera tan completa que parece innecesario un análisis más detallado del tema. Sin embargo, brevemente Resumir los aspectos más destacados de su análisis.

1. Enfatizó claramente la diferencia entre imaginación y visión creativa, al mostrar que una se ocupa en gran medida de circunstancias localizadas mientras que la otra contempla todos los factores que conciernen a un individuo en su relación con los demás.
2. Presentó gráficamente ejemplos que describen tanto la imaginación como la Visión Creativa en relación con su aplicación práctica en los asuntos de la vida cotidiana, revelando así la técnica mediante la cual los hombres exitosos han aplicado estos principios.
3. Destacó la importancia de los motivos básicos como fuente de toda iniciativa personal y también fuente de estimulación de la imaginación y la Visión Creativa.
4. Nombró específicamente las diez características principales de los hombres que comprenden y aplican el principio de la Visión Creativa.
5. Llamó acertadamente la atención sobre el hecho de que Visión Creativa ha sido responsable de todo el progreso humano, en todas las épocas y en todos los países.
6. Llamó la atención, una y otra vez, sobre la inutilidad de la práctica común de intentar conseguir algo a cambio de nada.
7. Hizo un análisis del futuro de América, basado en la tendencia común a exigir algo a cambio de nada, que debería quedar grabada en la mente de todo ciudadano de este país, y debe ser atendida por todos los que esperan adquirir riquezas en el futuro. futuro.
8. Llamó la atención sobre la importancia de adquirir la capacidad de reconocer y aprovechar oportunidades favorables para la autopromoción, y mencionó significativamente que sólo aquellos que se vuelven así alerta pueden esperar lograr un éxito notable en cualquier llamamiento.
9. Dio una excelente descripción del procedimiento que se debe seguir en relación con la transición de la pobreza a la riqueza.
10. Hizo hincapié en la necesidad de hacer un esfuerzo adicional y mencionó apropiadamente el hecho de que nunca había conocido a nadie que hubiera alcanzado una posición superior a la mediocridad sin seguir este hábito.
11. Describió las “relaciones humanas” como lo más importante que deben considerar quienes aspiran a un éxito notable en cualquier vocación.

12. Por último, pero no menos importante, recomendó que el pueblo de Estados Unidos dejara de lanzar ladrillos a los hombres con Visión Creativa y comenzara a emularlos.

Paso ahora a mi propio análisis de la Visión Creativa. Se basa en las necesidades de este mundo cambiante en el que vivimos. El análisis del Sr. Carnegie sobre este tema se realizó hace más de treinta años. Desde entonces, toda la civilización ha sufrido y continúa sufriendo cambios impactantes que han hecho que Visión Creativa no sólo sea deseable, sino absolutamente necesaria.

Según interpreto la naturaleza de los cambios que están teniendo lugar hoy en los Estados Unidos, hay un peligro que amenaza a cada ciudadano estadounidense y que eclipsa a todos los demás.

¡Es la creciente tendencia a quedarse quietos, sin protestar, mientras uno tras otro los derechos de la libre empresa están siendo eliminados, con un pretexto u otro!

Como tan acertadamente ha mencionado el Sr. Carnegie, el mayor de todos los privilegios de que disfruta el pueblo estadounidense es el derecho a ejercer la iniciativa personal sin ser molestado. Llamó la atención una y otra vez sobre el hecho de que la iniciativa personal es la base de todos los logros. A partir de la riqueza de su propia carrera personal, dibujó un cuadro tras otro de las circunstancias a través de las cuales los hombres habían tenido éxito al actuar por su propia iniciativa.

Visión Creativa será de poca utilidad para el hombre que se ve obligado, ya sea por ley o por normas reglamentarias arbitrarias, a limitar la cantidad de servicios que presta.

¡Se sabe, desde los albores de la civilización, que el servicio que un hombre presta es causa y la paga que recibe es efecto, y que este último se mide con relación precisa a la calidad y cantidad del primero!

Así como un pequeño fuego produce una pequeña cantidad de calor, y una gran cantidad de fuego produce una mayor cantidad de calor, así una mala calidad y cantidad de servicio produce una mala remuneración, y una buena calidad y cantidad de servicio produce una satisfacción cantidad de pago.

¡De esta conclusión no hay escapatoria!

Hace mucho tiempo, un gran filósofo dijo: “¡El mayor mal de todas las personas es el de negarse a afrontar los hechos!”

Ha llegado el momento en que todos debemos afrontar los hechos y reconocerlos tal como son.

¡Estados Unidos sigue siendo la tierra de la “opulencia y las oportunidades”! Todavía tenemos intactas las piedras fundamentales del americanismo, aunque están siendo atacadas y socavadas desde muchos ángulos.

Todavía tenemos el derecho en este país a elegir nuestra propia ocupación, aunque algunos de nosotros hemos sido privados del privilegio de aprovechar al máximo este derecho.

Todavía tenemos el derecho de votar y elegir para cargos públicos a los hombres de nuestra elección, aunque hemos abusado tanto de este privilegio al no votar que también ha perdido muchos de sus beneficios.

Podemos seguir perteneciendo a cualquier iglesia que queramos y adorar de acuerdo con los dictados de nuestras propias creencias, pero a través de nuestra indiferencia hacia los beneficios de la iglesia la hemos obligado a una constante disminución de su influencia para siempre.

Todavía tenemos hombres con Visión Creativa como líderes de la industria estadounidense (la columna vertebral de todo nuestro sistema económico), pero estamos mostrando nuestra ingratitud recompensándolos con epítetos y abusos.

Todavía tenemos todo el capital operativo que se necesita para mantener las vastas industrias de Estados Unidos, pero hemos mostrado tal hostilidad hacia aquellos que han arriesgado su capital que se han vuelto tímidos y desconfiados hasta el punto de negarse a invertir su dinero.

Seguramente este tipo de indiferencia no fomenta el desarrollo de la Visión Creativa que este país debe tener para seguir siendo la nación “más rica y libre” del mundo.

ESTE país necesita ahora líderes de Visión Creativa como nunca antes los había necesitado.

¡Estos son sólo algunos de los males que nos asaltan! Afrontemos los hechos y demos un giro radical antes de perder los privilegios de los que durante tanto tiempo nos hemos jactado. Como tan acertadamente ha mencionado el señor Carnegie, toda iniciativa individual se basa en un motivo. Permítanme ver, por tanto, qué motivo podemos encontrar que justifique a los lectores de este capítulo a desarrollar y utilizar la Visión Creativa.

Campos de oportunidad sugeridos para la aplicación de la visión creativa

Las ideas son el comienzo de todos los logros. Son las plántulas de todo progreso. Para empezar, permítanme mencionar algunas ideas que considero dignas de análisis y reflexión.

a. Existe una gran necesidad de una serie de tiras cómicas para periódicos que eduquen y entretengan. Hasta el momento esta necesidad ha sido suplida, en su mayor parte, por materias que carecen de valor educativo. Los “cómic” son el gran pasatiempo nacional para los niños. Por lo tanto, brindan una oportunidad incomparable para hombres y mujeres con la capacidad de combinar entretenimiento con educación, además de la capacidad de dibujar a mano alzada. Aquellos que no pueden hacer dibujos pero que tienen ideas sólidas pueden aprovechar esta oportunidad formando una alianza Master Mental con aquellos que sí pueden.

b. En el campo de la radio existe una oportunidad similar para la introducción de programas de radio que eduquen y entretengan. Aquí, como en relación con las historietas, gran parte del material del programa necesita una mejora. Seguramente hay suficiente “Visión Creativa” en Estados Unidos para salvar a la radio (quizás el mayor de los descubrimientos recientes) de la desintegración debido a la inferioridad de sus programas.

c. Existe una gran necesidad de libros de cuentos para niños que eduquen y entretengan. La Visión Creativa que rescata el “comic” y la radio bien podría volcarse hacia la producción de libros para niños a través de los cuales puedan adquirir conocimientos útiles además de entretenerse. Un examen reciente de los libros de cuentos para niños disponibles reveló el hecho sorprendente de que este campo es particularmente deficiente en libros de la naturaleza aquí descrita, y un destacado editor de libros para niños expresó con entusiasmo su esperanza de que alguien le proporcionara el material para tales libros. Aquí, entonces, hay una oportunidad abierta para algún hombre o mujer inteligente que sepa cómo atender a los niños a través de imágenes e historias.

d. Alguna persona que aún no haya encontrado salida para su Visión Creativa puede hacerse rica inventando un método para aumentar los servicios (y las fuentes de ingresos) de las estaciones de servicio de gasolina que se encuentran en los rincones más destacados de toda América. Estas estaciones de servicio cuentan con espacio de estacionamiento adicional para automóviles; por lo que están excelentemente ubicados para la distribución de casi cualquier tipo de mercancía que la gente utilice. El hombre que encuentre una manera de aprovechar esta oportunidad disponible no sólo otorgará un favor duradero a los operadores de estaciones de servicio que apenas se ganan la vida (y a algunos de ellos no les va tan bien), sino que también se encontrará en posesión de una auténtica mina de oro.

e. Existe una gran demanda de visión creativa en relación con el perfeccionamiento de los dispositivos de seguridad para reducir los peligros del tráfico de automóviles. La alta tasa de mortalidad por accidentes automovilísticos (más de 36.000 al año) ha creado la necesidad de un sistema de carreteras diseñadas de manera que reduzcan las posibilidades de accidentes. Quizás esta sea una oportunidad más adecuada para ingenieros que para profanos, pero la persona que cree cualquier tipo de dispositivo de seguridad, ya sea para automóviles o en relación con la construcción de carreteras, que reduzca el porcentaje de accidentes automovilísticos, encontrará una salida fácil para sus talentos.

Un sistema de señales como el que utilizan los ferrocarriles puede ofrecer una solución parcial a este problema. Pero lo más probable es que una carretera construida de manera que mantenga a los automóviles a una distancia segura entre sí al pasar y en las intersecciones de carreteras, se acerque más a su propósito.

También existe una gran oportunidad para el hombre que perfeccione un mejor tipo de material para la construcción de carreteras; algo que no se contraerá y expandirá con el cambio de condiciones climáticas, con una superficie que evitará derrapes en tiempo húmedo. Quizás este sea un campo para el hombre con conocimientos de química. Puede ser que un nuevo tipo de ladrillo, mucho más grande y más pesado que el ladrillo de construcción ordinario, y construido de manera que los ladrillos se entrelacen cuando se colocan, sirva para este propósito. Algunos de estos ladrillos podrían fabricarse a partir de desechos de plantas de carpintería y aserraderos, tal vez mezclando los desechos de madera con una composición que resista el agua. Cuando se perfeccione dicho ladrillo, también podrá volverse popular para la construcción de viviendas.

F. Los millones de pies cúbicos de espacio para asientos no utilizados en los automóviles que circulan diariamente por las carreteras públicas podrían tener algún uso práctico que contribuiría en gran medida a pagar el costo de operación de los automóviles. Alguien que tenga una Visión Creativa puede organizar este espacio desperdiciado en un nuevo tipo de paquete pequeño o servicio exprés que se volverá popular y rentable para todos los interesados.

g. El sistema educativo de Estados Unidos podría soportar modificaciones encaminadas a algún tipo de mejora que inyectaría un interés humano más dinámico y un entretenimiento más sustancial en la educación, desalentando así el popular juego conocido como “hooky”. Aquí hay un gran campo para hombres y mujeres con una comprensión de la pedagogía, además de un conocimiento de las características de la mente humana que sólo pueden alcanzarse mediante el entretenimiento. La persona que desee utilizar Visión Creativa en este campo también podrá encontrar la manera de proyectar sus ideas en el campo de la radio, a través de una especie de escuela del aire, que combinará educación y entretenimiento. La idea también puede extenderse al campo del cine sonoro, donde la educación ya ha encontrado una salida, pero carece del sistema adecuado para hacerla universalmente efectiva.

h. En el campo de los juguetes existe, y siempre habrá, una demanda de ideas nuevas y novedosas que atraigan a los niños. También en este caso la educación podría combinarse con el entretenimiento.

i. También existe una creciente necesidad de una modificación constructiva de los métodos ortodoxos de gestión de la iglesia que desafíe a hombres y mujeres con una visión creativa. Las iglesias necesitan servicios suplementarios en dos direcciones. En primer lugar, un sistema mediante el cual la religión pueda hacerse más interesante, asegurando así contra los bancos vacíos; y segundo, alguna forma de servicio a través del cual las iglesias puedan ayudar a resolver más eficazmente los problemas diarios de la vida, así como atender las necesidades espirituales de sus feligreses.

El clérigo que contribuya a la solución de estos problemas hará que la religión sea más utilizable y comprensible, por no hablar de tener el privilegio de predicar a audiencias más amplias. La necesidad es tan grande y la oportunidad tan obvia que debería desafiar a los más capaces del clero. Sólo un gran renacimiento religioso puede salvar al mundo de sus propias locuras.

Pero todos los que deseen probar suerte en este campo recuerden que cualquier mejora que resulte eficaz tendrá que estar en la línea de un servicio práctico encaminado a ayudar a la gente a vivir; No es un servicio que enfatice demasiado el miedo a la muerte.

Las palabras por sí solas no serán suficientes. ¡Lo que se necesita son hechos! Este viejo mundo está económicamente enfermo y la enfermedad afecta a todas las personas vivas. He aquí, entonces, una oportunidad para que las iglesias intensifiquen su influencia prestando un servicio humano más eficaz.

El programa debe tener a disposición de todos los que lo utilicen los servicios de un grupo Master Mental compuesto por hábiles y experimentados hombres de negocios, banqueros, abogados, médicos y otras personas de influencia comunitaria que sean capaces de ayudar a las personas en la solución de sus problemas diarios. Un grupo así puede ser organizado por cualquier iglesia, simplemente por petición, siempre que el sistema esté diseñado para prestar un servicio genuinamente útil y no simplemente para hablar. Por lamentable que parezca, la predicación necesita reforzamiento. Todo clérigo inteligente lo sabe, pero no todos los clérigos saben qué hacer al respecto.

j. Los pequeños empresarios y los comerciantes minoristas necesitan asesoramiento para hacer frente a la competencia de los nuevos y mejorados métodos de comercialización. He aquí un campo para hombres y mujeres capaces de rehabilitar los métodos actuales desgastados. Algunos ya se dedican a esta profesión, pero el número es pequeño en comparación con las necesidades. Uno de estos especialistas trabaja en colaboración con las compañías eléctricas y se limita exclusivamente a reorganizar los sistemas de iluminación para exponer mejor los productos. En una semana, hizo tales mejoras en una tienda minorista que el negocio de la tienda aumentó más del 25 por ciento con respecto a su mejor mes anterior. Este servicio debe incluir reordenamiento de existencias, mostradores de exhibición de nuevo diseño, nuevos equipos de exhibición en escaparates y nuevos y mejores métodos de publicidad. Las posibilidades en este campo son ilimitadas.

k. Toda imprenta que cuente con equipos modernos tiene la oportunidad de contar con alguien experto en la preparación de nuevas ideas y planes prácticos para la impresión y la publicidad. Alguien que tenga Visión Creativa puede entrar en este campo y ser tan útil que muy pronto será propietario y operará un sindicato de servicios de impresión a través del cual suministrará ideas de impresión para una cadena de establecimientos de impresión. Un hombre escribió un breve ensayo titulado “Qué hacer con los niños y las niñas”, diseñado para ser utilizado por las facultades de negocios, para que lo regalaran a los graduados de las escuelas secundarias, y lo entregó a una imprenta en Chicago. La última vez que recibió un informe de las ventas, éstas habían superado con creces los diez millones de ejemplares, de los cuales el impresor ganó tres dólares por cada mil. ¡Descubre sus ganancias por ti mismo! Cualquier persona experta en escribir o en crear ideas que requieran impresión para su uso práctico encontrará en este un molino rentable que seguirá generando ganancias.

l. ¡El campo de los refrescos es una bonanza embotellada! La persona que ponga en práctica su visión creativa y produzca una bebida que sea tan popular como la Coca-Cola estará en el camino hacia la riqueza. El negocio de la Coca-Cola ha enriquecido a más personas que cualquier otro refresco que exista, pero eso no significa que no pueda ser igualado, ¡o tal vez superado! Cuantos más refrescos consuma el público, menos bebidas embriagantes deseará, por lo que aquí hay un campo que debería desafiar a la persona que cree que las bebidas fuertes están dañando a los jóvenes del país.

m. La persona que perfeccione una botella desechable que sea lo suficientemente fuerte como para soportar la presión de las bebidas carbonatadas estará en el camino hacia la riqueza. La botella debe estar hecha de algún material como celofán, de modo que el contenido será visible. Esta puede ser una idea que requiera la alianza Master Mental con un químico para su perfección, pero tiene posibilidades ilimitadas para la acumulación de riquezas. La botella debe ser lo suficientemente barata como para permitir que se pueda tirar a la basura una vez consumido su contenido.

n. Alguna mujer inteligente, con visión creativa, se hará famosa y más rica de lo necesario inventando algún sistema de costura para niños que les enseñará el arte de la costura y les servirá de entretenimiento. Los patrones pueden comercializarse a través de las tiendas *cinco y diez centavos*, junto con un curso de instrucción sobre costura. El sistema debería organizarse de manera que interesara a las niñas en la confección de ropa para su propio uso. El deseo de tener ropa bonita, inherente a todas las chicas, servirá para ayudar a transmitir la idea.

o. El negocio de interesar por teléfono a posibles compradores de seguros de vida, automóviles, bienes raíces y otros productos básicos proporcionará empleo rentable para mujeres con agradables voces telefónicas y una visión creativa. Se pueden celebrar contratos con una gran variedad de comerciantes para la compra de nombres de posibles compradores, y el trabajo se puede realizar desde el propio hogar.

¡Y así continúa la historia, una y otra vez sin fin!

Algunos que se han encontrado a sí mismos a través de una visión creativa

El registro de quienes se han encontrado a sí mismos a través de la influencia inspiradora de esta filosofía es extenso y fenomenal. Se encuentran en casi todos los ámbitos de la vida. Si todos sus nombres fueran conocidos y publicados, no quedaría espacio en este capítulo para nada más. Pero mencionaré algunos cuyos casos son típicos de otros. La semilla de la Visión Creativa yace dormida en los cerebros donde menos se espera, necesitando sólo un motivo apropiado para despertar. Existe en millones de cerebros cuyos dueños viven y luchan en la penuria y la miseria, y finalmente regresarán al polvo del que vinieron sin haber descubierto las riquezas que poseían.

Poco después de que en 1937 se publicara una interpretación en un solo volumen de una parte de esta filosofía, bajo el título *Piense y hágase rico*, una copia cayó en manos de un vendedor de Firestone Tire & Rubber Company. Mientras leía el libro, algo en él, o tal vez algo fuera de línea, encendió la chispa de la Visión Creativa dentro de su mente y lo inició en un nuevo camino hacia el logro.

Eso sí, ¡el libro no le enseñó nada que no supiera ya! Simplemente despertó algo que ya poseía, pero que no sabía que tenía. Pero eso fue suficiente. Sin pedir cita previa, telegrafió al autor del libro informándole que vendría a una entrevista. Nos reunimos en la ciudad de Nueva York y hablamos durante dos horas. Cuando el vendedor tomó el tren de regreso a Indiana, donde vivía, llevó consigo una actitud diferente a la que trajo consigo a Nueva York.

Cuando regresó a casa, la ciudad se veía diferente a como se veía cuando la dejó. Sus amigos se veían diferentes. Su esposa parecía diferente. Y eran diferentes, porque él mismo había cambiado. Había llegado a poseer una enorme cantidad de poder que pronto estaba destinado a cambiar su situación económica.

Lo primero que hizo fue seguir las instrucciones establecidas en esta filosofía, a través de las cuales eligió un nuevo Propósito Mayor Definido. Luego siguió adelante y creó un plan para lograr ese propósito. Siguió las instrucciones de la filosofía al pie de la letra. Su propósito era el de autopromoción hacia un trabajo más grande y mejor remunerado. Un heredero estaba en camino y necesitaba más dinero. Por tanto, tenía un motivo definido para elegir un nuevo propósito importante.

Una vez completado su plan, tomó el tren hacia Akron, Ohio, para presentárselo a su empleador. No llevaba consigo ningún sentimiento de miedo o duda. Antes de comenzar, sabía que su plan era sólido y que funcionaría. Ésa es una característica de quienes despiertan la Visión Creativa que yace dormida en su interior. Cuando regresó de Akron, su esposa lo recibió en el tren. Vio su rostro en la ventana antes de que el tren se detuviera por completo y supo que traía buenas noticias.

En su bolsillo interior había un nuevo contrato con su empleador. Solicitaba un puesto de director de una sucursal. Verás, cuando un hombre toma posesión de la Visión Creativa dentro de sí mismo, se convierte en un centro de atracción, un ser humano magnetizado que atrae hacia sí lo que quiere.

Y si le preguntaran a este hombre, les diría que era tan fácil venderse como directivo como vender neumáticos para automóviles a los concesionarios. Todo era cuestión de lo que él mismo deseaba.

Mientras escribía este capítulo, recibí una carta de un vendedor de seguros que me explicaba cómo había descubierto y utilizado él mismo Visión Creativa.

EL progreso más sustancial se basa en una visión de largo plazo.

La carta fue breve. A primera vista no había indicios de que hubiera ocurrido algún milagro; pero para mí la carta contaba una historia similar a las que llegan de todas partes de los Estados Unidos y de países extranjeros.

¡Sabía que había ocurrido un “milagro”! Es decir, lo que había ocurrido dentro de las cámaras secretas de la mente del vendedor constituyó lo más parecido a un milagro que yo sepa, porque allí había sucedido algo que le reveló el único tipo de genio que posee cualquier hombre: que ¡Es el poder de la Visión Creativa!

Revisando brevemente la apariencia exterior de su caso, veo que esto es lo que sucedió. Llegó a posesión de un ejemplar del libro ya aludido. En algún lugar, mientras leía el libro, descubrió la “lámpara de Aladino” que llamaba a los genios que habían estado durmiendo en su cerebro. Respondiendo a su influencia mágica, dejó el libro, miró al vacío y empezó a hacerse preguntas.

“¿Por qué”, comenzó, “he estado dedicando mi tiempo a vender pólizas de seguro de vida pequeñas cuando bien podría haber moldeado mis planes de tal manera que pudiera vender pólizas grandes?”

“¿Por qué”, continuó, “he pasado por alto algo que ahora siento que me impulsa a hacer cosas más grandes y mejores?”

“¿Por qué no he levantado la mira y apuntado a las estrellas en lugar de disparar al polvo bajo mis pies?”

¡Entonces llegó la respuesta! Llegó en términos definidos y supo que no era el mismo hombre que había comenzado a leer ese libro. No, era un hombre nuevo. Tenía una actitud diferente hacia el mundo. Tenía una actitud diferente hacia sí mismo y hacia el trabajo que había elegido como carrera.

¡No se limitó simplemente a meditar! Reconoció que una Fe pasiva no es Fe en absoluto, por lo que comenzó en ese mismo momento a tomar posesión de ese extraño poder que tan recientemente se le había revelado, y a expresarlo en términos de acción asociada con su ocupación.

Tomando el directorio de la ciudad, comenzó a pasar el dedo por la columna de nombres. Finalmente llegó a uno que lo detuvo. Allí estaba el nombre que buscaba; era el nombre de un hombre que podía financieramente comprar una póliza de seguro de vida importante.

“Ahora”, reflexionó para sí mismo, “¿por qué no he ido a ver a este hombre antes? ¿Por qué he estado dedicando mi tiempo a visitar a hombres que sólo podían comprar pequeñas cantidades?”

¿Por qué he estado dedicando mi tiempo a visitar a hombres que sólo podían comprar pólizas de seguro de vida pequeñas cuando podría haber dedicado el mismo tiempo a aquellos que pueden comprar pólizas grandes?

Cerrando el directorio, se levantó de su asiento, se puso el sombrero y el abrigo y, sin tomarse el tiempo para prepararse más, se dirigió directamente a la oficina de su recién elegido “prospecto”.

Fue admitido con cortesía. Expuso su negocio y analizó los detalles de los que los vendedores de seguros de vida suelen tener que hablar antes de realizar una venta. Al poco tiempo se levantó de su asiento, estrechó la mano de su nuevo “prospecto” y le agradeció su cortesía.

Mientras regresaba a su oficina llevaba consigo una solicitud para la póliza de seguro de vida más grande jamás vendida en Des Moines, o en esa parte del país. La solicitud pedía una póliza de dos millones de dólares.

¡Eso es más seguro de lo que la mayoría de los aseguradores de vida venden en diez años continuos de arduo esfuerzo!

¡Sin embargo, no había trabajado duro! De hecho, no parecía que hubiera trabajado en absoluto, la venta se realizó con mucha facilidad. Y ese es otro de los rasgos extraños de Visión Creativa. Quienes lo utilizan realizan su trabajo con una mínima cantidad de trabajo duro.

Cuando regresó a su oficina, se sentó y tuvo una larga visita consigo mismo. Regresó, en su memoria, al día en que comenzó a vender seguros de vida y recorrió, paso a paso, cada centímetro del viaje. Una a una, recordó a las personas con las que había hablado y que se habían negado a comprarle, y se preguntó en qué se había quedado corto.

Después de haber repasado mentalmente todas sus entrevistas anteriores, hizo otro descubrimiento de naturaleza tan importante que debería llegar a ser conocido por todo aquel que se dedique al negocio de vender seguros de vida.

Descubrió que los seguros de vida se venden al propio vendedor de seguros de vida; vendido antes de que siquiera visite a su posible comprador; vendido por su propia actitud mental, su propia fe, su propia convicción de que cada hombre debe dotarse de este tipo de seguridad económica; ¡vendido a través del poder de su propia Visión Creativa!

Y lo hermoso de este descubrimiento es el hecho de que puso a este hombre en posesión de un activo que permanecerá con él hasta que ya no lo necesite. Ninguna depresión empresarial podrá arrebatárselo jamás. El mapa del mundo puede cambiar, y el pueblo de los Estados Unidos puede perecer por no haber buscado en su mente un poder que pueda salvarlos; pero este hombre nunca más volverá a ser esclavo de nada ni de nadie, porque ha descubierto al hombre dentro de él, ese otro yo, que no puede ser esclavizado.

¡Este otro yo se conoce como Visión Creativa!

Los periodistas se enteraron de este “milagro” y asediaron la oficina del vendedor en busca de una noticia. Cuando escribieron la historia, omitieron mencionar el título del libro que lo había llevado al punto de inflexión más importante de su vida, refiriéndose a él simplemente como un “libro milagroso”.

Cuando apareció la historia, comenzaron a llegar llamadas telefónicas a la oficina del vendedor. Las esposas de otros hombres en Des Moines habían leído la historia y querían saber dónde podían conseguir el libro para sus maridos. Las librerías se vieron invadidas por los

Descargado por Arturo sojo vivas (arturosojovivas@gmail.com)

pedidos. Los pedidos de telégrafo comenzaron a llegar a la oficina del editor del libro, y así fue como supimos lo que había sucedido.

Lo mismo está sucediendo en todo Estados Unidos. Este libro “milagroso”, *Piense y hágase rico*, está ayudando a desbloquear las prisiones hechas por ellos mismos en las que los hombres han sido confinados debido a su falta de reconocimiento de la semilla de la Visión Creativa dentro de ellos mismos.

Aproximadamente dos años después de la publicación del libro que inició a estos dos hombres en un nuevo camino hacia el logro, le regalé una copia autografiada a uno de mis amigos en Atlanta, Georgia.

Pasaron seis meses y no se supo nada del regalo. Entonces, un día recibí una carta que incluía un recorte de periódico que contaba la historia de otro “milagro” que el libro había inspirado.

Y aquí están los detalles: En algún lugar de las páginas del libro, mi amigo descubrió que él también había sido bendecido por el poder de la lámpara de Aladino en forma de Visión Creativa.

Al igual que las otras dos personas mencionadas anteriormente, no sólo reconoció el poder de este libro, sino que procedió de inmediato a utilizarlo. Cuando se hizo el descubrimiento por primera vez, estaba trabajando en una cafetería, con un salario de 45 dólares a la semana.

Una tarde, después de terminar su trabajo, se puso el sombrero y el abrigo, caminó por la calle y comenzó a poner en práctica su Visión Creativa en serio. Contó la gente que pasaba por esa esquina y decidió que era un lugar adecuado para una cafetería. Más importante que esto, decidió; fíjate, la decisión era suya; se logró por iniciativa propia: cambiaría sus roles y se convertiría en propietario en lugar de empleado de una cafetería que se ubicaría allí.

Pero no se limitó a pensar; al día siguiente empezó a poner sus pensamientos en acción. Al final de la semana había alquilado un espacio adecuado para su nuevo negocio. En tres meses había terminado de decorar y amueblar el lugar con lo último en equipamiento de restaurante, se mudó y comenzó el negocio.

Hizo todo esto sin un centavo de su propio dinero. Él hizo su financiamiento

Hizo todo esto sin un centavo de su propio dinero. Logró su financiación vendiendo una cantidad suficiente de esa Visión Creativa que había estado dormida dentro de él a un hombre con dinero que le proporcionó el capital operativo necesario a cambio de la mitad de la participación en el negocio. Pagó su propia mitad de interés con la experiencia que había adquirido en su puesto anterior, además (y esto es importante) con el uso de su recién descubierta Visión Creativa que era tan necesaria para operar el negocio.

Al cabo de un año, la nueva cafetería salió de los números rojos y entró en números negros por una suma de 1.000 dólares al mes. Así, Visión Creativa había comenzado a dar frutos en el primer año de su uso. Lo que pagará en el futuro aún está por determinar. El director de alerta ya ha recibido muchas ofertas de hombres que desean que abra sucursales de su negocio en otros lugares. La oportunidad lo ha descubierto y sigue sus pasos, rogando que le sirva. Y ésta es otra característica del hombre que utiliza su Visión Creativa: se encuentra como un imán humano y atrae oportunidades favorables como un imán eléctrico atrae limaduras de acero.

Hoy todavía quedan mundos por conquistar. No todas las puertas están cerradas a Visión Creativa. El mundo espera ansiosamente al hombre que origina, crea y ejecuta los productos de la visión.

En el campo de la química industrial el alcance de la visión creativa es ilimitado. La agricultura pide hombres de Visión Creativa, que ayuden al agricultor a controlar los estragos de los productos científicos sintéticos que están causando tantos avances en los productos agrícolas.

En los sectores textil, aviación, educación, fabricación de alimentos, plásticos y madera contrachapada, cemento y materiales de construcción, automóviles, productos de alquitrán de hulla, rayones, radio, teléfonos y en muchos otros campos, la puerta está abierta de par en par para Visión Creativa.

Algún día, algún hombre o mujer con visión creativa producirá un avión que pueda aterrizar sin peligro, o un automóvil que utilice poca o ninguna gasolina, o una casa que no se queme, o una cura para el resfriado común.

Un individuo así será rápidamente recompensado y puede poner el mundo patas arriba.

La promesa de Estados Unidos incluye amplias recompensas para quienes ejemplifican el espíritu de trabajo duro, de iniciativa y de visión creativa.

¡Y tú que estás leyendo este capítulo! ¿Qué pasa contigo y tu visión creativa? ¿Qué estás haciendo para despertarlo y ponerlo a trabajar para ti?

¿Cuándo, dónde y cómo vas a buscar dentro de tu propia mente ese poder para convertir ideas, objetivos y planes en riquezas de la vida? ¡El objetivo de este capítulo es ayudarle a responder estas preguntas! El propósito del autor es ayudarlo a convertir su parte del gran estilo de vida estadounidense en cualquier forma de riqueza que desee, ¡pero el primer paso debe ser suyo! Si haces ese movimiento e indica que hablas en serio, te ofreceré sugerencias, eso puede ayudarte con el segundo paso.

A finales de 1909 me senté en mi automóvil, en Fort Myer, Virginia, y observé a los hermanos Wright mientras intentaban, en vano, hacer despegar su avión.

Un anciano sentado en el estribo del automóvil observaba el intento de hacer volar la máquina. Volviéndose hacia mí con una expresión de duda en su rostro, este anciano dijo: “Oh, caray, no van a hacer volar esa cosa. Si Dios hubiera querido que el hombre volara, le habría dado alas para hacerlo”. Ahora sabemos que el anciano se equivocó. Dios no les había dado alas a Wilbur y Orville Wright como parte de su equipo físico, pero sí les dio una Visión Creativa con la cual crearon alas y volaron, tal como les ha dado visión a millones de otros que nacen, viven de forma natural, toda la vida y seguir adelante sin haber llegado a una realización activa de su precioso don.

A principios del siglo XX, un joven mecánico y su esposa estaban ocupados con un “artilugio” que les interesaba. Consistía en un tosco trozo de tubo en el que se había colocado un pistón que se movía hacia adentro y hacia afuera sobre un cigüeñal. Trabajando sobre el fregadero de la cocina, la esposa vertió gasolina en ese trozo de tubería gota a gota, mientras su esposo movía el pistón hacia arriba y hacia abajo con una mano y presionaba un botón que enviaba una chispa eléctrica al aire comprimido de la tubería con la otra. . Hora tras hora trabajaron sin resultados. Entonces, finalmente, el gas explotó y la cosa dio una patada que envió el pistón hacia afuera. Eso sí, dio sólo una patada, pero en ese único golpe de una máquina toscamente construida estaba el destino de una industria que ahora da empleo, directa e indirectamente, a no menos de seis millones de personas. En la actualidad, esa enorme industria está frenéticamente ocupada en fabricar algunos de los materiales que serán necesarios para defender a esta nación contra un poder insidioso que amenaza con destruir la Visión Creativa que fundó la industria.

¿Qué pasa con este “genio” que fundó la industria del automóvil en Estados Unidos? ¿Qué habilidad posee él que

Creativa. Pero Henry Ford no tiene más poder que el que existe en millones de otras mentes. ¡La diferencia es que él ha descubierto su poder y lo ha puesto a trabajar, mientras que otros no!

Henry Ford no se limitó simplemente a descubrir que podía hacer girar las ruedas de un cochecito con un motor de gasolina de construcción tosca. Continuó usando su Visión Creativa, agregando un refinamiento tras otro a su automóvil original, hasta que hoy el producto moderno de su mente es tan perfecto como puede serlo una pieza de maquinaria.

En cada pueblo, pueblo y ciudad de los Estados Unidos hay un Henry Ford potencial caminando, tal vez sin empleo. Quizás se esté quejando por la falta de oportunidades para salir adelante. Hay millones de personas así que no reconocen que llevan consigo la semilla del logro que, si germinara y se alimentara mediante la acción, produciría riquezas tan grandes como las que obtuvo Henry Ford.

¿Cómo se despertarán estos espíritus dormidos? ¿Qué fuerza estimulante se puede aplicar a sus mentes para que busquen en su interior la semilla de la Visión Creativa, que es el principio y el fin de todos los logros individuales?

Este país necesita Visión Creativa ahora, como nunca antes la necesitó. La oportunidad para la expresión de la iniciativa personal nunca fue mayor que ahora. El país tiene mucha fuerza muscular y fuerza física, ¡pero sufre una escasez de capacidad intelectual! Y la tragedia de esta escasez está en el hecho de que es la capacidad intelectual la que crea empleos para hombres que sólo tienen fuerza muscular para vender.

No existe ninguna razón válida para que un joven en edad de asistir a la escuela secundaria o más esté inactivo hoy en los Estados Unidos; sin embargo, millones de jóvenes de esta edad no están dando ningún paso para forjarse un futuro, aunque saben, o deberían saber muy bien, que el liderazgo de hoy será suyo mañana.

Hace un rato envié una llamada para un secretario. De las escuelas de comercio y de los institutos de secundaria se informó que faltaban graduados varones para este tipo de trabajos. Al preguntar descubrí que la escasez es a nivel nacional. Los taquígrafos masculinos están pasando a ser cosa del pasado, aunque, como todo hombre de negocios bien informado sabe, no existe ningún puesto en toda la industria que proporcione a un joven una oportunidad de autopromoción equivalente a la de un secretario. Dado que el secretario se convierte en suplente de los hombres que dirigen la industria, tiene la oportunidad de ir a la escuela bajo los profesores capacitados de la más grande de todas las escuelas, la "Universidad de Experiencia Práctica", y de recibir una buena paga por ese privilegio.

Cuando escuchas a alguien preguntar: “¿Qué pasa con esta generación de jóvenes? ¿Qué va a pasar con ellos cuando salgan a buscar trabajo?” Tengo ganas de gritar desde las azoteas que la respuesta a estas preguntas está en la mente de los propios jóvenes. Aquellos que descubran su latente Visión Creativa y la pongan en práctica crearán trabajos para sí mismos, tal como lo han hecho otros antes que ellos. Los demás seguirán el polvoriento camino del fracaso, en medio de una abundancia de oportunidades, tal como lo ha hecho siempre esta clase.

Dos cosas son esenciales para el desarrollo y uso de la Visión Creativa. Uno es la voluntad de trabajar y el otro es un motivo definido suficiente para inspirar a uno a hacer un esfuerzo adicional con la actitud mental adecuada.

Busca por todos los medios, pero no encuentras nada que pueda sustituirlos. El trabajo y el motivo, por sí solos, no son garantías suficientes de un éxito duradero.

Qué historia tan interesante encontramos cuando profundizamos en los logros de un hombre como Henry Ford. Él ti

adicional, tal vez agregando algunas millas adicionales por si acaso; pero, afortunadamente para él y para el mundo entero, está avanzando, no retrocediendo. En lugar de utilizar su visión para violar al mundo como lo han hecho algunos conquistadores militares egoístas, Ford la está utilizando para poner ruedas a la era de progreso en la que vive.

Cualquiera que domine esta filosofía y aprenda a aplicarla tendrá mucho más poder del que cualquier ser humano es capaz de manejar con seguridad, a menos que, al utilizar este poder, oriente sus velas en la dirección de un servicio constructivo, como lo ha hecho Henry Ford. .

A medida que me acerco al final de este capítulo, ofrezco una sugerencia rica en posibilidades para todos los que reconocen su valor y actúan en consecuencia. La sugerencia no implica gran cantidad de tiempo ni esfuerzo para llevarla a cabo. Le sugiero que deje el capítulo a un lado después de terminarlo y haga un inventario personal de usted mismo.

LA visión creativa de una generación se convierte en las leyes e instituciones de generaciones posteriores de hombres.

Vaya a algún lugar tranquilo, donde no lo interrumpan durante una hora, y tenga una visita consigo mismo, tal vez como nunca antes la haya tenido.

En primer lugar, averigüe qué es lo que más le gustaría hacer. Luego traza planes para empezar a hacerlo y comienza, justo donde estás, a llevar a cabo tus planes.

En segundo lugar, reconoce ahora y siempre que todo lo que obtengas de la vida dependerá de lo que le des, a través de alguna forma de servicio útil. Quizás tengas algún plan o idea útil con la que no has hecho nada. Sáquelo a la luz y coloque una descripción del mismo en un papel.

En la historia de Ben-Hur de Wallace se encuentra la descripción de una escena que sirve como cierre apropiado para este capítulo. Tuvo su ambientación en la antigua ciudad de Antioquía, cuando el Imperio Romano estaba en el apogeo de su esplendor.

Los ricos y los ociosos se habían reunido para asistir a las carreras de carros. Un hombre rico quería coronarse de gloria haciendo ganar a sus caballos, así que reunió a sus esclavos y eligió a uno del grupo para que fuera el conductor, prometiéndole que si ganaba la carrera ganaría con ella su propia libertad, le dijo que si ganaba la carrera ganaría con ella su propia libertad.

Comenzaron las carreras. Alrededor y alrededor de la pista los conductores azotaron a los caballos para recuperar sus últimas fuerzas, pero uno de los conductores tomó la delantera desde el principio y nunca la perdió. En una mano sostenía las riendas y en la otra sostenía el látigo con el que guiaba a los corceles que atacaban por todo lo que tenían.

¡Sus poderosos brazos sobresalían como cuerdas de hierro! Alguien gritó desde la tribuna: “¡Esos brazos! esos brazos! ¿Dónde los conseguiste?” Y él gritó: “¡Al remo de la galera!” porque él era el esclavo a quien se le había prometido su libertad por ganar.

Tenía un motivo, y el mayor de todos los motivos, para la locura con la que condujo a los caballos de su amo a la victoria. Ese motivo fue su deseo de libertad.

El Imperio Romano se desmoronó y cayó. La espléndida ciudad de Antioquía casi ha sido olvidada, pero los hombres aún luchan por la libertad personal. Los hombres ya no dependen de músculos fuertes como en la época de los antiguos. La civilización nos ha elevado a la comprensión de un poder mayor. Es el poder de la Visión Creativa y su fuente es el cerebro, no la fuerza física.

Con este pensamiento les dejo este capítulo. Espero sinceramente que antes de que la dejes a un lado hayas hecho un inventario de tu propia mente y hayas encontrado allí tanto la semilla de la Visión Creativa como un motivo apropiado para influir en su desarrollo mediante el uso.

DONDE no hay visión el pueblo perece.

LA pérdida de dinero es desagradable. La pérdida de confianza en uno mismo es fatal para el logro.

La combinación de sabiduría y el genio de la humanidad no pueden concebir un argumento contra la libertad de pensamiento.

PENSAR antes de actuar, no después.

Introducción al Capítulo dos

Pensamiento Organizado

El análisis de ANDREW CARNEGIE sobre el pensamiento organizado se presenta al final de este capítulo por la razón de que es esencial que se realice un análisis completo.

Primero se debe analizar la perspectiva de cada factor que entra en el pensamiento. La primera parte de este capítulo expone lo que he aprendido sobre el pensamiento organizado gracias al señor Carnegie y a otros hombres a los que he entrevistado.

El análisis de la primera mitad de este capítulo incluye tres cuadros en los que se han presentado todos los factores relacionados con el pensamiento organizado. Esta es la primera vez que se intenta presentar un cuadro completo que muestre, en una perspectiva clara, todos los departamentos de la mente, todas las fuentes de estimulación del pensamiento y la relación aproximada y la importancia de todos los departamentos de la mente.

El cuadro número 1 es la clave de todo el capítulo y debe estudiarse detenidamente antes de intentar leer el resto del capítulo. De hecho, sería útil si el cuadro se ampliara, en una hoja de papel de al menos dieciocho pulgadas cuadradas, y se colocara en un lugar donde el lector pueda verlo diariamente. La clave descriptiva del gráfico, que aparece en la página opuesta, también debe copiarse en letra más grande.

No se confunda debido a la aparente complejidad de este cuadro, porque cuando termine esta lección reconocerá que todos los departamentos de la mente han sido coordinados tan sabiamente que operan armoniosamente y con menos detalle del necesario. marcar un número en un teléfono moderno.

El cuadro número 2 establece los pasos necesarios para lograr el propósito principal definido. Estúdialo detenidamente, ya que es esencial para lograr el éxito.

El cuadro número 3 explica cómo se forman los pensamientos. Todos los factores descritos en el Cuadro Número 3 funcionan tan suavemente que funcionan automáticamente, en el desempeño de una parte de sus respectivos deberes, y todo el sistema puede ponerse en funcionamiento mediante el simple proceso de utilizar la fuerza de voluntad.

Deseo especialmente llamar su atención sobre dos factores importantes que se muestran en este gráfico: la facultad de la voluntad y la facultad de las emociones. Estos son los dos departamentos de la mente que debes tener bajo control si alguna vez quieres convertirte en un pensador organizado. En cada cerebro existe un conflicto eterno entre las emociones y la fuerza de voluntad, y en la gran mayoría de las personas las emociones superan el conflicto. No es una mera figura retórica cuando decimos que “el mundo está controlado por las emociones de los hombres”.

Ahora, el objetivo de este capítulo es permitir a los lectores invertir esta regla para que puedan decir con sinceridad que sus emociones están bajo el control de su fuerza de voluntad.

Este capítulo presenta, desde muchos ángulos, los medios por los cuales uno puede hacer de la facultad de la voluntad el verdadero "jefe" de los demás departamentos de la mente. El Sr. Carnegie ha abordado este ángulo de la lección desde el punto de vista de un líder empresarial práctico, pero quedará claro a partir de su análisis que sitúa la facultad de la voluntad a la cabeza de la lista de factores importantes que determinan el éxito de una persona. fracaso en la vida.

En este capítulo comprenderás mejor ese misterio de misterios conocido como el poder del pensamiento.

No es exagerado decir que si dominas este capítulo tendrás una filosofía suficiente, por sí sola, para la solución de prácticamente todos los problemas de la vida. El pensamiento preciso es la base de todos los logros humanos. En este capítulo he presentado una descripción clara de cada factor importante que interviene en el pensamiento preciso. Por lo tanto, no te desanimes si no dominas este capítulo en la primera lectura.

Y ahora unas pocas palabras sobre cómo leer este capítulo.

Mientras lee, tenga en cuenta que el objetivo principal del capítulo es inspirar el pensamiento. Lee con lápiz en mano y marca cada línea que desees enfatizar. Lea lentamente y asegúrese de comprender cada afirmación antes de terminar. Y, sobre todo, piensa mientras lees. Después de completar el capítulo, déjelo a un lado durante unos días, luego vuelva a leerlo y observe cuánto más claro quedará en la segunda lectura.

Por último, recuerde que una parte importante de este capítulo no ha sido presentada en estas páginas. Es la parte que existe en tu propia mente y que consiste en tu experiencia, tu capacidad, tu educación y tus hábitos de pensamiento. Añádelos a lo que aparece en este capítulo y habrás enriquecido tu propia mente en proporciones inconmensurables.

Aborde este capítulo con el pensamiento en mente de que su único propósito es familiarizarlo con los poderes funcionales de su mente describiendo cómo estas funciones pueden controlarse y dirigirse a fines definidos. Se espera que a través de este capítulo usted pueda tomar posesión de su propia mente y utilizarla eficazmente para gestionar todas las circunstancias de su vida de la mejor manera posible.

Me sorprendería que alguien leyera este capítulo sin experimentar un aumento definitivo de la autosuficiencia, la fuerza de voluntad y el entusiasmo por las oportunidades de la vida. La experiencia de todos a quienes se les ha enseñado esta lección es que notan un cambio completo en toda su "actitud mental", un cambio que prácticamente elimina el miedo, la duda, la indecisión y la inacción. Este capítulo debería tener el efecto de hacer que el lector nazca de nuevo y, a través de ese nuevo nacimiento, descubra el yo, el yo que no sabía que poseía.

Sí, todo el mundo tiene "otro yo". En cada persona reside una doble personalidad, un hecho del que darán testimonio los psicólogos y psiquiatras. Una personalidad es negativa. Se nutre de las autolimitaciones, el miedo, la duda y la preocupación. El otro es positivo. Se alimenta de fe, coraje, fe definida en uno mismo, iniciativa, entusiasmo y voluntad de vencer.

Así que une fuerzas conmigo, ¿quieres?, y combinemos nuestros esfuerzos con el fin de acabar con esa personalidad negativa que se ha interpuesto entre tú y las mejores cosas de la vida. Esto lo podemos lograr alimentando y alentando al "otro yo" positivo.



CAPITULO DOS

Pensamiento organizado

“**L**OS PENSAMIENTOS SON COSAS”, dijo un gran filósofo, y es significativo que el pensamiento sea una de las pocas cosas que un individuo puede controlar por completo.

El pensamiento “magnetiza” todo el cuerpo físico de uno y atrae hacia uno las cosas físicas externas que armonizan. El objetivo de este capítulo es mostrar cómo el poder del pensamiento puede organizarse y dirigirse hacia fines definidos.

Este capítulo está ilustrado con tres gráficos que describen, de la forma más sencilla posible, el mecanismo de la mente y las fuentes de estímulos del pensamiento que inician la acción en la mente.

Cuadro Número 1: Aquí se presenta el camino que se debe tomar para organizar el pensamiento y expresarlo en la consecución de un fin definido. Observe que el punto de partida es el deseo, basado en uno o más de los nueve motivos básicos que inspiran la acción. El estímulo necesario para mantener activo el deseo lo proporciona alguna combinación de los principios conocidos del logro individual.

Cuadro Número 2: Aquí se muestran los tres pasos que se deben dar para alcanzar el objeto del Propósito Principal Definido, junto con los principios que se deben combinar y aplicar en el uso efectivo del pensamiento organizado.

Cuadro Número 3: Aquí se muestran los diez factores que constituyen el “mecanismo” del pensamiento, mostrando las fuentes de estímulos del pensamiento. Observe que la mente subconsciente está conectada con todos los departamentos de la mente y su fuente de poder es la Inteligencia Infinita. Obsérvese, también, que la memoria, los cinco sentidos y las emociones requieren una autodisciplina constante; que no son confiables sin la más estricta disciplina; y que necesitan una atención muy organizada para controlarlos. Este control se obtiene por el ejercicio de la fuerza de voluntad, mediante la adopción de hábitos voluntarios.

GRÁFICO NÚMERO 1

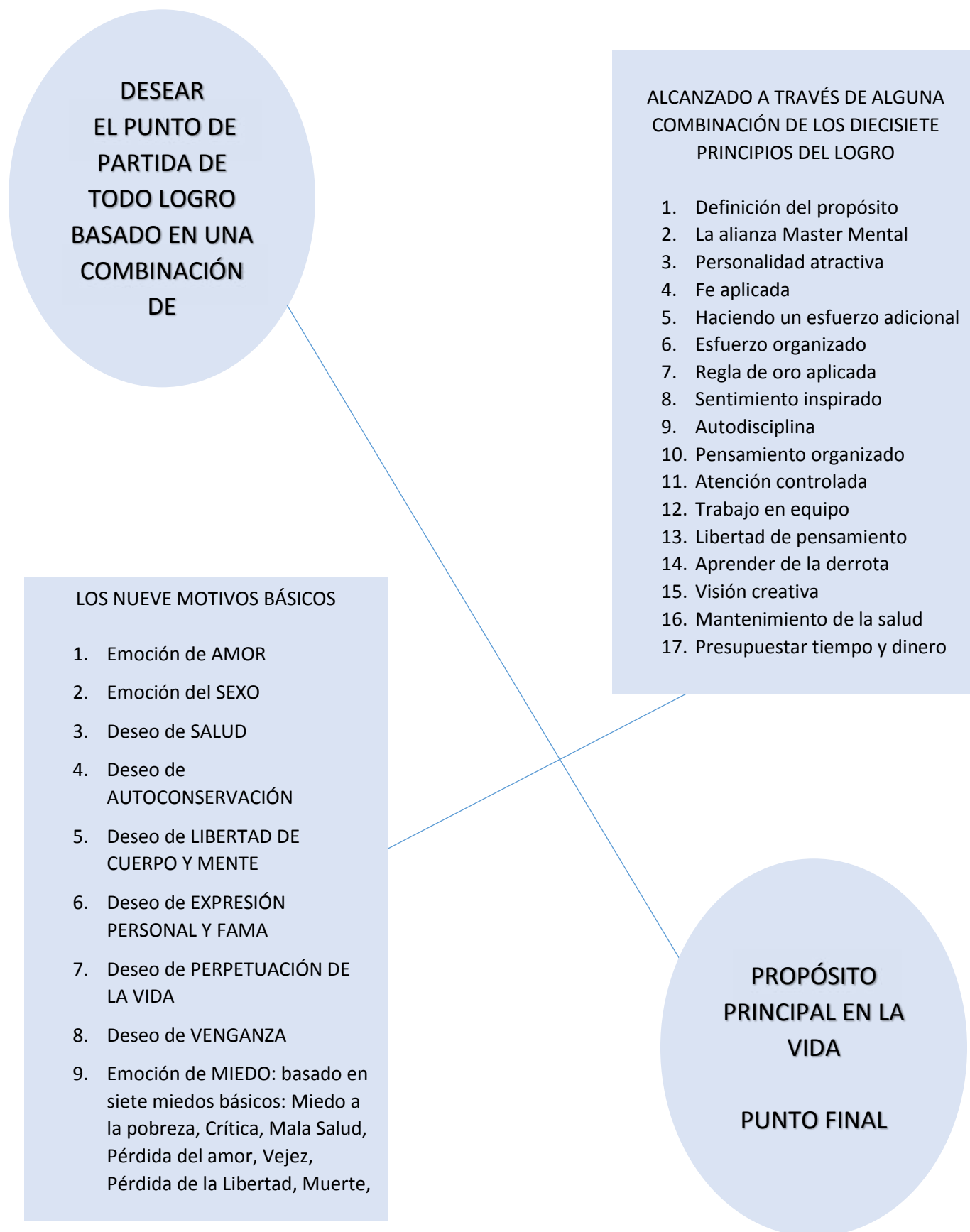


GRÁFICO NÚMERO 2

Este cuadro muestra el orden en el que se debe aplicar el pensamiento organizado para lograr cualquier propósito deseado

PROPÓSITO PRINCIPAL DEFINIDO (Primer Paso)

Se puede lograr a través de los factores que se enumeran a continuación, en el orden que se muestra aquí. Proceder según este cuadro es, en sí mismo, una forma eficaz de Pensamiento Organizado.

No olvides que tu propósito debe basarse en un motivo definido, o en alguna combinación de los nueve motivos básicos:

PLAN DE LOGRO (Segundo paso)

El éxito no puede ser mayor que la solidez del plan; por lo tanto, solicite ayuda para los planos de construcción.

ALIANZA MASTER MENTAL (Tercer Paso)

Elija a sus aliados "Master Mental" para adquirir la experiencia y los conocimientos necesarios para llevar a cabo su plan.

LOS SIGUIENTES PRINCIPIOS SON NECESARIOS PARA PROCEDER BAJO EL PENSAMIENTO ORGANIZADO

- | | |
|---------------------------|-----------------------------------|
| 1. Pensamiento organizado | 5. Autodisciplina |
| 2. Fe aplicada | 6. Haciendo un esfuerzo adicional |
| 3. Esfuerzo organizado | 7. Personalidad atractiva |
| 4. Visión creativa | |

Estudie cuidadosamente los tres pasos importantes que uno debe tomar, basándose en (1) la certeza del propósito (2) un plan sólido y (3) una alianza de Master Mental con ayudantes experimentados.

GRÁFICO NÚMERO 3

*Cuadro de los diez factores que constituyen el "mecanismo" del pensamiento.
Observe que la sección subconsciente de la mente tiene acceso a todos los departamentos de la mente, pero no está bajo el control de ninguno.*



CLAVE DEL GRÁFICO NÚMERO 3

1. Inteligencia Infinita:

La fuente de todo poder del pensamiento, disponible únicamente a través de la mente subconsciente. Tenga en cuenta que el gráfico muestra todos los departamentos de la mente completamente rodeados por la Inteligencia Infinita.

2. Mente subconsciente:

El vínculo de conexión entre la mente consciente y la Inteligencia Infinita. No sujeto a autodisciplina, pero puede ser estimulado por los medios descritos en este capítulo.

3. Facultad de Fuerza de Voluntad:

“Jefe” de todos los departamentos de la mente, con el poder de modificar, cambiar o “equilibrar” las acciones de todas las funciones mentales.

4. Facultad de la Razón:

“Juez presidente” que puede, si se le permite, juzgar todas las ideas, planes y deseos; pero sus decisiones pueden ser dejadas de lado por el poder de la voluntad, o contrarrestadas por la influencia de las emociones cuando la voluntad no se impone.

5. Facultad de las Emociones:

Es la sede de la mayoría de las acciones de la mente, la fuente de la mayoría de los pensamientos liberados por la mente, y puede ser muy peligroso si no se modifica por la facultad de la razón, bajo la dirección del poder de la voluntad.

6. Facultad de Imaginación:

El constructor de todos los planes, ideas y formas y medios para alcanzar los fines deseados. Necesita autodisciplina y dirección constante de la fuerza de voluntad para evitar la exageración.

7. Facultad de Conciencia:

Guía moral de la mente cuya función principal es la de modificar las metas y propósitos del individuo para que armonicen con las leyes morales.

8. Intuición:

El “sexto sentido” mediante el cual uno toma decisiones basadas en información subconsciente.

9. Los cinco sentidos:

Los “brazos” físicos del cerebro a través de los cuales contacta con el mundo externo y adquiere información. Los sentidos no son fiables y necesitan una disciplina constante. Bajo cualquier forma de actividad altamente emocional los sentidos se vuelven confusos y muy poco confiables, como en el caso del miedo.

10. Memoria:

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. También es poco confiable y necesita autodisciplina para alcanzar la perfección.

Algunos de los hechos conocidos sobre la naturaleza del pensamiento

1. Todo pensamiento (ya sea positivo o negativo, bueno o malo, exacto o inexacto) tiende a revestirse de su equivalente físico, y procede inspirándonos con ideas, planes y medios para alcanzar los fines deseados, a través de medios perfectamente lógicos y naturales. medios de comunicación. Una vez que el pensamiento sobre un tema determinado se convierte en un hábito, la mente subconsciente se hace cargo de él y actúa automáticamente en consecuencia, a través de los medios más disponibles. ¡Todo es herramienta del pensamiento!

Puede que no sea literalmente cierto que “los pensamientos son cosas”, pero es cierto que los pensamientos crean cosas, y las cosas que crean son sorprendentes duplicados de los pensamientos a partir de los cuales están formados.

2. Mediante la aplicación de la autodisciplina, el pensamiento puede ser influenciado, controlado y dirigido mediante la transmutación hacia un fin deseado, mediante el desarrollo de hábitos voluntarios adecuados para la consecución de cualquier fin determinado.
3. El poder del pensamiento (con la ayuda de la mente subconsciente) tiene control sobre cada célula del cuerpo, estimula la reparación de las células, estimula su crecimiento, influye en todos los órganos del cuerpo, los ayuda a funcionar ordenadamente y asiste. en la lucha contra las enfermedades a través de lo que comúnmente se llama "resistencia corporal". Estas funciones se llevan a cabo automáticamente, pero pueden ser estimuladas mediante ayuda voluntaria.
3. Todos los logros del hombre comienzan en la forma de pensamiento, organizados en planes, metas y propósitos, y expresados en términos de acción. Toda acción es estimulada por uno o más de los nueve motivos básicos, como se muestra en el Cuadro Número 1.
4. Hay dos secciones de la mente que se ocupan del pensamiento, la consciente y la subconsciente. La sección consciente, que opera a través de los cinco departamentos de la mente, está bajo el control del hombre. La sección subconsciente está bajo el control de la Inteligencia Infinita. (Ver Cuadro Número 3.) El “sexto sentido” está bajo el control de la sección subconsciente de la mente y funciona automáticamente.
5. Tanto la sección subconsciente como la consciente de la mente trabajan en respuesta a los hábitos, ajustándose a cualquier hábito que el individuo pueda formar, ya sean voluntarios o involuntarios. Una vez formados los hábitos, la mente procede a llevarlos a cabo automáticamente, a menos que sean modificados por otros hábitos más fuertes.
6. La mayoría de los pensamientos sobre los que actúa la mente no son necesariamente precisos, ya que se basan en “opiniones” personales, prejuicios, miedos y el resultado de una excitación emocional en la que a la facultad de la razón se le ha dado poca oportunidad

de modificar. ellos racionalmente. Los cinco sentidos son tan poco confiables que pueden ser engañados fácilmente, especialmente cuando funcionan bajo excitación emocional, como el miedo, el amor, el sexo o, de hecho, cualquiera de las otras emociones, sin la influencia "equilibrante" de la facultad de la razón.

7. El primer paso para pensar con precisión es separar los hechos de las meras indicaciones o rumores.
8. El segundo paso es separar los hechos (después de haberlos identificado como tales) en dos clases, a saber: importantes y sin importancia. Un hecho importante es cualquier hecho que pueda utilizarse para ayudar a uno a alcanzar el objeto de su propósito principal. Todos los demás hechos son relativamente poco importantes. La persona promedio pasa su vida lidiando con "inferencias" basadas en fuentes de información poco confiables, y rara vez se le ocurre esa forma de autodisciplina que exige hechos. Además, la persona promedio nunca, durante toda su vida, aprende a distinguir la diferencia entre hechos "importantes" y "no importantes", lo que puede explicar que haya tantos fracasos en el mundo. Es una cuestión de evaluación: poner primero lo primero.
9. El deseo, basado en un motivo definido, es el comienzo de toda acción de pensamiento voluntaria asociada con el logro individual. La presencia en la mente de un deseo intenso tiende a estimular la facultad de imaginación con el propósito de crear formas y medios para alcanzar el objeto del deseo. Si el deseo se mantiene persistentemente en la mente mediante la repetición del pensamiento, la sección subconsciente de la mente lo capta y lo lleva automáticamente a su conclusión lógica, por los medios más prácticos disponibles.
11. Las fuentes conocidas de estimulación del pensamiento son:
 - a. Los cinco sentidos físicos (muy poco fiables).
 - b. El almacén de la memoria (también poco fiable).
 - c. La mente subconsciente, a través de la cual el pensamiento puede ser estimulado por la influencia de la Inteligencia Infinita. Muchos creen que esta es la fuente de estimulación del pensamiento de aquellos que son reconocidos como "genios", suponiendo que la persona que, a través de la autodisciplina y la práctica, desarrolla la capacidad de utilizar su mente subconsciente a voluntad, de ese modo coloca él mismo en una posición para recurrir al poder de la Inteligencia Infinita como guía para llevar a cabo sus objetivos y propósitos.
 - d. Las emociones, asiento de todos los deseos. De esta fuente proviene toda la estimulación del pensamiento basada en las emociones principales, y dado que estos sentimientos emocionales se expresan voluntariamente, es necesario obtener control sobre ellos a través de la autodisciplina.

Ésta es la fuente de la que surge la mayor parte de la estimulación del pensamiento, un hecho que explica el dicho de que "la emoción gobierna el mundo".

- e. Facultad de la voluntad, el "jefe" de todos los demás departamentos de la mente. Aunque esta facultad es la "jefa" de la mente, se la ha mencionado en último lugar porque es la que menos utiliza, la mayoría de la gente. Con diferencia, la mayor parte de toda la estimulación del pensamiento de la persona promedio proviene de las emociones, y

relación con la mayoría de estos pensamientos, error que es responsable de tantos errores de juicio que la mayoría de la gente es culpable.

Hasta donde se sabe, estas cinco fuentes son las únicas fuentes de estimulación del pensamiento. Estúdialos detenidamente (en el Cuadro Número 3) y establece una imagen clara en tu mente de los factores con los que debes lidiar para adquirir la capacidad de organizar tus pensamientos. Este cuadro debe consultarse periódicamente hasta que lo entiendas, ya que es una "imagen" real del equipo de trabajo de todo pensamiento. El gráfico no se puede dominar con una mirada casual.

Comience su estudio del gráfico observando que la Inteligencia Infinita, la fuente de todo poder de pensamiento, se encuentra en la parte superior. Observe también que ninguna facultad de la mente tiene conexión directa con la Inteligencia Infinita; pero todos los departamentos de la mente tienen acceso a él a través de la sección subconsciente de la mente.

Notarás que los primeros cinco departamentos de la mente (fuerza de voluntad, razón, emociones, imaginación y conciencia) están conectados por separado con la sección subconsciente de la mente; además, están conectados directamente entre sí.

Las tres fuentes de estimulación del pensamiento que se encuentran en la parte inferior del cuadro (la intuición, los cinco sentidos y la memoria) se han separado de los otros departamentos de la mente porque son las tres fuentes de estimulación del pensamiento que están menos sujetas a el control de la voluntad; por lo tanto, necesitan atención especial a través de una estricta autodisciplina.

Tres facultades de la mente (la razón, la imaginación y la conciencia) desempeñan funciones definidas en el proceso del pensamiento, pero aparentemente no provienen de ellas ningún estímulo del pensamiento. Estas tres facultades modifican el pensamiento después de que se les somete, pero no lo originan. La facultad de la razón compara todos los pensamientos con la experiencia pasada (recordada de la memoria) y forma todos los juicios y opiniones. La facultad de la imaginación da forma a los pensamientos en ideas, planes y formas y medios para alcanzar los fines deseados. La conciencia da guía moral a todos los pensamientos. Si se las consulta en todo momento, antes de que uno se dedique a expresar cualquier pensamiento en términos de acción, estas tres facultades de la mente se volverán fuertes y confiables. Si no se les consulta y se forma el hábito de actuar sobre el pensamiento sin su influencia modificadora, se atrofiarán y se volverán inútiles.

Todas las facultades de la mente pueden desarrollarse y hacerse confiables de la misma manera que uno puede desarrollar un brazo fuerte, es decir, mediante el uso sistemático, a través de hábitos de pensamiento organizados. No hay otra manera de obtener control sobre la mente excepto el uso sistemático, bajo un plan que dará reconocimiento a cada departamento de la mente, de acuerdo con las instrucciones aquí descritas.

No te desanimes si no captas el plan completo del funcionamiento de la mente la primera vez que lees este capítulo.

No es fácil hacer un dibujo del funcionamiento de la mente de modo que pueda entenderse de un vistazo. Lea el capítulo completo; luego déjalo a un lado y piensa un poco por tu cuenta, volviendo a los tres cuadros para refrescar tu memoria de vez en cuando. Si domina este capítulo después de una docena de lecturas de este tipo, será afortunado. Recuerde, sin embargo, que todo el tiempo que dedique estará justificado porque está aquí lidiando con la fuerza más importante que afecta su vida: el tema del pensamiento preciso.

Permítanme introducir aquí otro factor de gran importancia en el pensamiento organizado, uno que no se ha incluido en ningún cuadro. Es la importancia de adquirir la autodisciplina necesaria que te permita creer. Por ejemplo, cuando adoptas un Propósito Principal Definido debes centrar todos tus sentimientos emocionales en el objeto de ese propósito, con un espíritu de creencia absoluta en su consecución.

Deje que su lema diario sea: "¡Puedes hacerlo si crees que puedes!"

Por algún extraño poder con el que nadie está familiarizado, la mente subconsciente actúa directa e inmediatamente sobre los pensamientos que se basan en la creencia absoluta, y procede a llevarlos a su conclusión lógica mediante medios prácticos y naturales disponibles.

¡Todos los grandes líderes son creyentes capaces! Hay ciertos requisitos básicos del éxito en los que uno debe creer para tener éxito. Algunos de ellos son:

- a. Creencia en la Inteligencia Infinita (Dios). b. Creencia en uno mismo.
- C. Creencia en los asociados elegidos.
- d. Creencia en el bien sobre el mal; ese derecho prevalecerá si uno persiste en creer en el derecho.
- mi. Creencia en las leyes y hechos comprobados de la ciencia.
- f. Creencia en el poder de la mente para conectarse con la Inteligencia Infinita y volverse, por tanto, irresistible.

Creer en estos seis temas es un requisito fundamental para el éxito. Acéptalos como tales y no te detengas hasta creer automáticamente en todos ellos.

Por extraño que parezca, el mayor poder disponible para la humanidad es un poder intangible, cuya naturaleza ni fuente se comprenden. Es el único poder irresistible del hombre, y sólo hay una manera de apropiarse de él y utilizarlo en los asuntos prácticos de la vida diaria.

Este poder le ha dado al mundo lo mejor de todo lo que disfrutamos en la vida moderna. Ha convertido a Estados Unidos en el país más rico y libre del mundo. Ha ganado todas las guerras en las que ha participado este país. Ha construido el gran sistema de ferrocarriles y el poderoso imperio industrial de América. Ha descubierto una gran cantidad de inventos útiles. Ha conquistado el aire y dominado los océanos. Nos ha dado el poder de comunicación instantánea con casi todas las partes de la tierra. Nos ha proporcionado el nivel de vida más alto conocido por la civilización.

Dicho en una frase, es "la capacidad de los hombres de creer en algo". Sólo eso, sin modificar las definiciones; el poder simple y claramente demostrable de la fe; el poder que ha obrado milagros a lo largo de los siglos. No todo el conocimiento científico conocido por la humanidad puede hacer frente a esta forma intangible de poder. Desconcierta las mentes de los hombres más astutos y desafía forma intangible con este poder. Desconcierta las mentes de los hombres más astutos y desafía el análisis. No tiene nada en común con la lógica o la razón, y anula ambas a voluntad. Es una ley en sí misma, y la característica más extraña de este poder es que puede ser apropiado y utilizado tanto por la persona más humilde como por la más educada y renombrada.

George Washington creía que su pequeño puñado de soldados podía azotar a un ejército muy superior y entonces lo hicieron, aunque su logro sigue siendo uno de los triunfos militares más desconcertantes de todos los tiempos.

Edison creía que podía aprovechar la energía eléctrica y hacerla funcionar como luz. Se mantuvo firme detrás de esa creencia a través de más de diez mil fracasos y vivió para ver su creencia justificada, aunque otros antes que él habían intentado lograr el mismo resultado y fracasaron; fracasaron, tal vez, porque carecían de la capacidad de una creencia inquebrantable.

James J. Hill creía que podía unir Oriente y Occidente con un gran ferrocarril transcontinental, y aunque era sólo un humilde operador de telégrafos, sin dinero y con pocos amigos influyentes, tradujo su creencia en una espléndida realidad.

Los hermanos Wright creían que podían construir una máquina que transportaría a un hombre con seguridad por el aire y respaldaron esa creencia persistentemente a través de muchos fracasos desgarradores hasta que, por fin, demostraron una vez más que ni siquiera la ley de la gravitación es rival para el poder de la gravedad. la creencia del hombre.

Un humilde granjero llamado Milo C. Jones sufrió parálisis y los médicos le dijeron que nunca podría volver a caminar. Afortunadamente, no le dijeron que nunca más podría usar su mente, porque tomó posesión de ella, comenzó a dar instrucciones a los miembros de su familia y vivió para ver que su creencia en una idea simple le valió más de un millón de dólares. Esa idea se hizo conocida en todo Estados Unidos como “salchicha de cerdito”.

Busca en los registros de la humanidad dondequiera que quieras, retrocede tanto como quieras y descubrirás que los hombres fuertes, los grandes hombres, los hombres exitosos, han sido aquellos que creyeron en algo.

¡El mundo pertenece a los hombres que creen! Siempre lo ha sido y siempre lo será. Por lo tanto, al organizar tu poder mental, asegúrate de incluir en tus planes un programa definido de creencia en las cosas que deseas que se vuelvan reales. Deja que tu creencia sea positiva. Cree en algo, no en contra de algo, recordando mientras tanto que la creencia es contagiosa; que creer en una cosa tiende a abrir el camino para creer en muchas cosas, mientras que la incredulidad funciona de la misma manera

Nadie puede superar la mediocridad a menos que crea en su propia capacidad para llegar a ser y seguir siendo autodeterminante. Un estudiante de esta filosofía que acababa de descubrir cómo tomar posesión de su propia mente, mediante la organización de su poder mental, expresó su gratitud por el nuevo poder que se le había revelado en estas palabras:

Doy gracias a Dios por desenredar
la madeja enredada de mi vida,
Liberando así mi mente para siempre de
todas las formas de miedo y lucha.

En verdad, la mente que ha sido sometida a autodisciplina, mediante la organización adecuada de sus departamentos, puede estar “libre para siempre de toda forma de temor y lucha”. Una mente desorganizada nunca podrá ser libre. La organización mental debe comenzar con un inventario de los factores que intervienen en el pensamiento, tal como se han presentado en el Cuadro Número 3. Estos factores deben ser sometidos a autodisciplina y dirigidos a fines definidos, a través del Esfuerzo Organizado. La mente se desarrolla y se fortalece sólo a través de la acción. Incluso la creencia es inútil a menos que vaya seguida de algún tipo de acción apropiada a su naturaleza y propósito. La creencia pasiva no produce ningún resultado excepto el fracaso y la derrota.

Cuando Henley escribió el siguiente poema tenía en mente una creencia activa, aunque no dejó este hecho del todo claro en sus líneas:

Desde la noche que me cubre, Negra
como el hoyo de polo a polo, doy gracias
a los dioses que sean Por mi alma
invencible.

En medio de las circunstancias no he
hecho una mueca ni he llorado en voz
alta. Bajo los golpes del azar Mi cabeza
está ensangrentada, pero erguida.

Más allá de este lugar de ira y lágrimas sólo
se asoma el horror de la sombra, y sin
embargo la amenaza de los años me
encuentra, y me encontrará, sin miedo.

No importa lo estrecha que sea la puerta,

Cuán cargado de castigos el pergamino, yo soy el
dueño de mi destino:

Soy el capitán de mi alma.

Sí, uno puede llegar a ser el “capitán de su alma” si toma posesión de su propia mente, la organiza y, caminando “humildemente delante de su Dios”, la expresa en términos del esfuerzo organizado, detrás de la precisión del propósito. Qué lástima que Henley no añadiera una estrofa más, dejando claro este hecho.

¡Y este es un privilegio que el Creador dejó a cada ser humano! Para enfatizar las grandes posibilidades de este privilegio, se destacó y se convirtió en el único privilegio sobre el cual cualquier ser humano tiene control total. Los hombres pueden perder todas sus posesiones mundanas, incluida una buena salud. Pueden ser engañados, impuestos, difamados y calumniados por otros, o pueden ser encarcelados injustamente y privados de su libertad física, pero aun así pueden tener sus propios pensamientos y usar su propio poder mental sin el consentimiento de ninguna otra persona.

Qué inconsistente es que la única cosa sobre la cual un ser humano tiene control total sea la única cosa que la mayoría de la gente hace menos intento de controlar. La inconsistencia se vuelve aún más asombrosa cuando uno reconoce el hecho de que el poder del pensamiento organizado ofrece la solución a todos nuestros problemas, y nada más la ofrece.

Pruebe esta afirmación en cualquier circunstancia de la vida que elija y observe cuán precisa es. Cualquier cosa que el hombre desee, puede adquirirla con la ayuda de su poder de pensamiento, siempre que organice sus pensamientos y aplique su poder de pensamiento con un espíritu de fe en su propia capacidad para hacerlo servir a sus necesidades. El pensamiento, aplicado con espíritu de fe, abre las puertas de la prisión y da a los hombres su libertad. Desarrolla la resistencia del cuerpo y libera a los hombres de enfermedades donde todo lo demás falla. Sustituye la pobreza por la opulencia. Disipa el miedo, la preocupación y el desánimo y llena sus lugares de esperanza, fe y tranquilidad. Además, funciona a la velocidad del rayo y no requiere más que una voluntad decidida para ponerlo en acción.

Instrucciones generales para el pensamiento organizado

El pensamiento preciso se basa en dos fundamentos importantes, a saber:

- a. RAZONAMIENTO INDUCTIVO, basado en la suposición de hechos desconocidos, o hipótesis de hechos.
- b. RAZONAMIENTO DEDUCTIVO, basado en hechos conocidos, o en lo que se cree que son hechos.

Como expresé antes, hay dos pasos principales necesarios para pensar con precisión. En primer lugar, hay que separar los hechos de la mera ficción, las opiniones y los rumores. En segundo lugar, hay que separar los hechos en dos clases: importantes y sin importancia. Un hecho importante es cualquier hecho que pueda utilizarse con ventaja en el logro de los objetivos y propósitos de uno.

Las “opiniones”, que forman la base de la mayoría de los llamados pensamientos, generalmente no son confiables y, a menudo, pueden ser muy peligrosas, porque con frecuencia se basan en prejuicios, intolerancia, conjeturas, rumores o ignorancia absoluta. Todos los que deseen aprender a pensar con precisión deben conocer los siguientes datos sobre las “opiniones”:

- a. No se puede confiar con seguridad en ninguna opinión a menos que esté basada en hechos conocidos o en la fe en el Plan Divino, y nadie tiene derecho a expresar una opinión sobre ningún tema sin una seguridad razonable de que está basada en hechos. Las opiniones son lo más libre del mundo y la mayoría de ellas valen exactamente lo que cuestan: ¡nada!
- b. Los consejos gratuitos, ofrecidos voluntariamente por amigos, parientes y conocidos casuales, a menudo no son dignos de consideración, y siempre deben ser examinados muy cuidadosamente antes de ser aceptados como una guía confiable para pensar.
- c. Los pensadores precisos no permiten que nadie piense por ellos. Determinan las fuentes de los hechos que desean y hacen un uso inteligente de las fuentes como guía.
- d. Los escandalosos y chismosos no son fuentes confiables para obtener datos sobre cualquier tema, pero ejercen una poderosa influencia en la vida de la mayoría de las personas.
- e. Los deseos suelen ser los padres de los pensamientos, y muchas personas tienen la mala costumbre de suponer que los hechos armonizan con sus deseos. En su propio beneficio, observe atentamente esta debilidad humana común.
- f. La información general es abundante y la mayor parte es gratuita, pero los hechos tienen la costumbre de ser esquivos y, por lo general, se les atribuye un precio. El precio es un trabajo minucioso para examinar su precisión.

Algunas pruebas ácidas que deben realizarse para separar los hechos de la mera información o inferencia

Examina con mucho cuidado todo lo que lees en los libros, independientemente de quién los haya escrito, y nunca aceptes como concluyentes las conclusiones de ningún escritor sin hacerte las siguientes preguntas y cerciorarte de la exactitud de las respuestas:

1. ¿Es el escritor una autoridad reconocida en el tema sobre el que escribe?
2. ¿Tenía el escritor algún motivo ulterior o egoísta además del de impartir información precisa?
3. ¿Es el escritor un propagandista remunerado cuya profesión es la de organizar la opinión pública por un precio? Si es así, sopesa sus conclusiones con inusual cuidado.
4. ¿Tiene el escritor algún interés lucrativo u otro interés personal en el tema sobre el que escribe? Si es así, tenga esto en cuenta al aceptar sus conclusiones.
5. ¿Es el escritor una persona de buen juicio y no un fanático del tema sobre el que escribe? Los fanáticos tienden a exagerar, incluso cuando exponen los hechos, y a colorear los hechos para que puedan transmitir impresiones engañosas.
6. ¿Existen fuentes razonablemente accesibles desde las cuales se puedan verificar y verificar las declaraciones del escritor? En caso afirmativo, consúltelos antes de aceptar sus conclusiones.
7. Comprobar, además, la reputación de verdad y veracidad del escritor. Algunos escritores son descuidados con respecto a la verdad. Las verdades a medias son frecuentemente las verdades más peligrosas.
8. Cuidado con aceptar como hechos las declaraciones de personas demasiado entusiastas que tienen la costumbre de dejar volar su imaginación. A estas personas se les conoce como “radicales” y sus conclusiones pueden ser engañosas si se confía en ellas.
9. Aprenda a ser cauteloso y a utilizar su propio criterio, sin importar quién intente influir en usted. Si una afirmación no armoniza con su propio poder de razonamiento (y debe entrenar su razón para que funcione con claridad), si no está en armonía con su propia experiencia, sosténgala para examinarla más a fondo antes de aceptarla como un hecho. La falsedad tiene una extraña manera de traer consigo alguna nota de advertencia, tal vez en el tono de la voz o en la expresión del rostro, si se expresa a través de la palabra hablada. Entrénate para reconocer esta advertencia y dejarte guiar por ella.
10. Al buscar hechos en los demás, no les reveles los hechos que esperas encontrar, ya que muchas personas tienen la mala costumbre de intentar agradar, aunque tengan que exagerar o falsificar para lograrlo.
11. ¡La ciencia es el arte de organizar y clasificar hechos! Cuando desee asegurarse de que se trata de hechos, busque fuentes científicas para probarlos siempre que sea posible. Los hombres de ciencia normalmente no tienen ni el motivo ni la inclinación a modificar o cambiar los hechos por ningún motivo.
12. Tus emociones no siempre son confiables y generalmente influyen en ti para tomar decisiones independientemente de los hechos. Antes de dejarse influenciar demasiado por sus emociones, dele a su facultad de razonamiento (su “cabeza”) la oportunidad de emitir un juicio sobre el asunto en cuestión, cualquiera que sea. La cabeza siempre es más

confiable que las emociones (el “corazón”). La persona que olvida esto generalmente vive para lamentar su negligencia.

13. Éstos son algunos de los enemigos más comunes del pensamiento sensato y deberían examinarse cuidadosamente antes de tomar decisiones:

- a. Las emociones del amor y el sexo. Cualquiera de estas emociones puede fácilmente anular los hechos y hacer inútil la facultad de la razón. ¡No dejes que lo hagan!
- b. El odio, la ira, los celos, el miedo, la venganza, la avaricia, la vanidad, el egoísmo, la procrastinación y el deseo de algo a cambio de nada, generalmente conocido como el “instinto del juego”. Estas emociones frecuentemente distorsionan los hechos.
- c. Entusiasmo e imaginación descontrolados. Vigile de cerca a estos dos, ya que pueden ser tan peligrosos como beneficiosos, porque son herramientas inteligentes de autoengaño.

Deja que tu mente sea siempre un eterno signo de interrogación. No en el sentido de ser un escéptico empedernido que no cree en nada, sino como una persona cautelosa que desea ser precisa en su pensamiento. Cuestiona todo y a todos hasta que estés seguro de que estás tratando con hechos. Haga esto en silencio, en el silencio de su propia mente, y evite ser conocido como un “Tomás que duda”. Sea siempre un buen oyente, pero también sea un pensador preciso al escuchar cuando otros hablan.

Recuerde, usted vive en una época en la que la distribución de propaganda se ha convertido en una profesión altamente calificada. Las formas de propaganda más peligrosas son aquellas cuyas fuentes de origen o cuyo propósito no son reconocibles. De hecho, si la fuente o el propósito son obvios, el intento de influir no es propaganda; ¡Es pura publicidad!

Recuerde también que se le han asignado tres importantes departamentos de la mente para la investigación de hechos, a saber: (1) el poder de la voluntad, (2) la facultad de la razón y (3) la facultad de la conciencia. Estos departamentos de la mente se vuelven fuertes y confiables sólo a través de la disciplina, el entrenamiento y el uso. Dale la oportunidad de transmitir todo lo que deseas aceptar como hechos. Forme el hábito de confiar en sus decisiones. Si no lo hace, es posible que nunca llegue a ser un pensador preciso.

Tenga mucho cuidado al aceptar como hecho cualquier cosa que se origine en estas tres áreas de la mente: (1) los cinco sentidos, (2) las emociones y (3) la memoria. Estas tres fuentes son defectuosas y requieren la más estricta autodisciplina antes de volverse confiables. Cualquier psicólogo práctico puede engañarte a través de tus cinco sentidos físicos, y sin duda te estás engañando a ti mismo a través de estos sentidos, casi a diario. Por ejemplo, si cruzas el segundo dedo de una mano sobre el índice y colocas un pequeño objeto entre las puntas de los dos dedos de manera que toque ambos, tu sentido del tacto te engañará ante tus propios ojos, al registrar dos dedos. objetos en lugar de uno. En el momento en que sacas los dedos de sus posiciones habituales y así interfieres con sus “hábitos”, dejan de informarte con precisión. De manera similar, los cinco sentidos pueden ser engañados.

Las emociones, igualmente, pueden ser engañadas fácilmente. Por ejemplo, cuando uno se ve sometido al miedo, a través de cualquier tipo de emergencia que haga que la emoción del miedo se estimule, esa emoción engañará al sentido de la vista, o al sentido del oído, o al sentido del olfato, o al sentido del tacto, un hecho que ha sido establecido más allá de cualquier lugar a duda. Es en respuesta a falsas impresiones de las emociones, o de los cinco sentidos, que hombres y mujeres se vuelven hipocondríacos (personas que sufren enfermedades imaginarias). La cura en tales casos generalmente sólo puede ser realizada por el psiquiatra o el médico experto en terapias sugestivas.

Descargado por Arturo sojo vivas (arturosojovivas@gmail.com)

Esta discusión pretende sugerirle que debe ser cauteloso al aceptar la información que recibe de otros, pero muy cauteloso al aceptar la información que recibe de usted mismo. Parece lamentable que a uno se le advierta contra la aceptación de información que se origina en su propia mente, pero la advertencia está justificada por el gran número de personas que fracasan porque se engañan a sí mismas en su propio pensamiento. El arte de “engañarse a uno mismo” es peligroso de utilizar.

La mente es un extraño mecanismo. Actúa sobre los impulsos del pensamiento, ya sean destructivos o constructivos, precisos o inexactos, una verdad que puede verificarse por el hecho de que la historia de la curación está llena de casos de personas cuyo pensamiento erróneo en realidad ha producido los síntomas físicos de la enfermedad. cuando en realidad no había otra base para la enfermedad que la del pensamiento.

Si los pensamientos dominantes de uno se basan en la aceptación de la pobreza, la mente subconsciente procede a llevar los pensamientos a su conclusión lógica. La mente funciona de la misma manera cuando los pensamientos dominantes son de opulencia y abundancia. Toma el control de tu propia mente, oblígala a alimentarse de pensamientos de tu propia elección y entonces serás en realidad “el dueño de tu destino, el capitán de tu alma”, como Henley expresó este pensamiento en su poema.

Sus hábitos de pensamiento son el resultado de la herencia física y social

Herencia física

Este capítulo sobre el pensamiento organizado no estaría completo sin una breve descripción de dos importantes leyes de la naturaleza a través de las cuales todo ser humano es influenciado o controlado. Una se conoce como ley de herencia social y la otra como ley de herencia física.

A través de la ley de la herencia física, uno adquiere todos los rasgos físicos, que consisten en las características genéticas transmitidas por las generaciones de sus antepasados. Esta ley nos proporciona un patrimonio físico que es permanente y fijo en lo que respecta al cuerpo, y no hay nada que podamos hacer para cambiar los factores hereditarios de ese patrimonio. Sin embargo, el Creador proporcionó al hombre los medios por los cuales la herencia física puede, hasta cierto punto, ser superada, guiada, controlada, modificada y puesta al servicio del individuo según sus propios modos de pensar, a través de lo que se conoce como la ley. de herencia social.

Expresada en los términos más simples posibles, la herencia social consiste en influencias ambientales, educación, experiencia e impulsos de pensamiento producidos por estímulos externos, especialmente aquellos recibidos a través de las siguientes fuentes:

- a. Formación religiosa.
- b. Entrenamiento educacional.
- C. Formación política y económica.
- d. Relaciones sociales de cualquier naturaleza.
- e. Tradición transmitida de padres a hijos.
- F. Hábitos e influencias empresariales, profesionales y ocupacionales.

He aquí, pues, los seis entornos principales que influyen en el pensamiento, y es a estas fuentes a las que debemos recurrir para comprender claramente por qué pensamos como lo hacemos. Mediante la operación de la ley de herencia social la mayoría de las personas adquieren sus ideas, creencias, opiniones y hábitos de pensamiento. Debemos comprender esta verdad si queremos convertirnos en pensadores precisos. Debemos afrontar el hecho de que la mayor parte de lo que expresamos como nuestra creencia individual no es más que un reflejo de la creencia, o creencia pretendida, de aquellos más cercanos a nosotros. Esto es tan cierto que cualquier psicólogo práctico puede hacer un análisis sorprendentemente preciso de la mayoría de las personas estudiando a sus asociados diarios, sabiendo, como él sabe, que la mayoría de las personas absorben los hábitos de pensamiento de aquellos con quienes se relacionan estrechamente.

Los niños son mucho más susceptibles a la influencia de la herencia social que los adultos, porque sus mentes están abiertas, alertas, receptivas y, en general, no están entrenadas en la necesidad de cuestionar las influencias que los rodean. es este bien conocido hecho que explica la afirmación, hecha una vez por el líder de cierta secta religiosa, de que si se le diera el control total de cualquier niño desde el momento de su nacimiento hasta que cumpliera los siete años, podría inculcar tan completamente sus puntos de vista religiosos. en la mente del niño que esas opiniones nunca podrán eliminarse.

Por supuesto, no todos los niños son totalmente susceptibles a un control y una formación tan completos de sus mentes sobre la religión o cualquier otro tema, pero la mayoría de ellos sí lo son. De vez en cuando nace un niño que, por razones desconocidas para todos, toma posesión de su propia mente y piensa por sí mismo. Cuando eso sucede, el mundo ha encontrado un librepensador potencial; pero el mundo nunca tiene muchos de este tipo en un período determinado. La mayoría de las personas piensan de segunda mano, por así decirlo, simplemente reflejando los pensamientos, ideas y creencias de quienes los rodean, y esto se aplica tanto a niños como a adultos.

No necesitamos llamar la atención sobre el hecho de que este tipo de pensamiento no es confiable y rara vez es exacto, si lo tomamos en su conjunto.

Probablemente tengamos pensadores más precisos en los Estados Unidos que los que existen en cualquier otro país, independientemente de la población o la naturaleza del sistema de vida, y esto porque el estilo de vida estadounidense proporciona a la gente el mayor incentivo posible para pensamiento independiente. ¡Compare el estilo de vida estadounidense con el que existe en países donde las escuelas, las iglesias, los periódicos, la radio y cualquier otra posible fuente de influencia están bajo el estricto control y censura del gobierno!

En un país como Rusia o Alemania, por ejemplo, el gobierno puede producir, y de hecho lo hace, literalmente, una raza de personas que creen lo que quienes controlan el gobierno desean que crean. El pueblo no puede hacer nada más; al menos los jóvenes que caen bajo la influencia de la maquinaria de propaganda gubernamental desde la fecha de su nacimiento no pueden hacer otra cosa, porque su pensamiento está hecho a su medida y se les impone, a través de la ley de la herencia social. Sus patrones de pensamiento se les imponen a través de su escolarización, su formación religiosa, su lectura y, en gran medida, a través de sus relaciones sociales con los miembros de sus propias familias y sus vecinos.

Si pusiéramos todas las influencias principales que contribuyen a la herencia social bajo el control y la dirección de un hombre, aquí en los Estados Unidos, ese hombre podría moldear las mentes de los jóvenes de modo que en una generación pudiera imponerles cualquier idea,

creencia o propósito que eligió. He aquí el mayor de todos los males de un gobierno unipersonal. Produce una nación de pensadores unipersonales, destruye el privilegio del pensamiento independiente y de la iniciativa personal, y vuelve al pueblo sumiso y dispuesto a aceptar cualesquiera condiciones de vida que se le impongan.

Si hay una tragedia más grande que todas las demás que puede sobrevenir a un individuo, es la de ser despojado desde el nacimiento del derecho que Dios le dio a tomar posesión de su propia mente y usarla a su manera. El hecho mismo de que el hombre fue creado de tal manera que tiene control sobre una sola cosa, y esa cosa es el derecho a dirigir sus propios pensamientos, significa claramente el propósito y el plan del Creador de darle libertad a la humanidad mediante el esfuerzo propio. No es probable que el Creador alguna vez haya tenido la intención de que un ser humano fuera esclavizado por alguien, privándolo de su privilegio de tener sus propios pensamientos. La idea de utilizar la ley de la herencia social para privar a las personas del privilegio de pensar por sí mismos es puramente una idea creada por el hombre y es uno de los abusos más trágicos de la ley natural conocidos por la civilización.

Una de las mayores ventajas del estilo de vida estadounidense consiste en el maravilloso sistema de escuelas públicas que, debido a su descentralización, hace casi imposible que un hombre o un grupo de hombres fije alguna idea permanentemente en la mente de los jóvenes. de América por el control del sistema escolar. En nuestro país, las escuelas públicas están bajo el control de los ciudadanos locales en cada comunidad escolar, y hay que decir para su eterno crédito que en su mayor parte los hombres y mujeres en las juntas de educación, los superintendentes escolares, los directores y los maestros son ciudadanos estadounidenses cuyo carácter, integridad, lealtad al país y juicio son del más alto nivel.

Bajo nuestro sistema escolar, a los jóvenes se les enseña a respetar la bandera de los Estados Unidos, pero eso es aproximadamente el alcance de cualquier idea que se impone a los jóvenes de todas las escuelas en su conjunto, y ni siquiera eso se les impone; se les enseña mediante métodos que les permiten utilizar su propia facultad de razón.

En los Estados Unidos, todas las principales fuentes de inspiración del pensamiento, como los periódicos, la radio, las escuelas y los libros, están administradas de tal manera que cada individuo puede aceptar o rechazar cualquier idea que se transmita a través de estas fuentes. Por lo tanto, en este país tenemos todas las oportunidades para convertirnos en pensadores sin trabas, para usar nuestras mentes como el Creador pretendía que se nos permitiera usarlas.

Si el pensamiento de una persona es defectuoso en este país, la culpa es culpa suya y no impuesta por ningún sistema diseñado para pervertir la ley de la herencia social con fines indignos, como se hace en muchos otros países.

A pesar de las grandes ventajas de nuestro sistema, que fomenta el pensamiento independiente, sigue siendo un hecho que la mayoría de nuestro pueblo descuida su privilegio de pensar por sí mismo y se convierte en víctima, en gran medida, del pensamiento erróneo de quienes están más cerca de él. Esto se debe, en gran medida, a la falta de comprensión de los factores de la herencia social. A pesar de todas las numerosas ventajas de nuestro sistema de escuelas públicas, no ha logrado proporcionar a los jóvenes de Estados Unidos una comprensión clara del proceso del pensamiento sano y ha enseñado muy poco sobre las influencias de la herencia social o los medios de comunicación que inspiran la mayor parte de su pensamiento. Esta obvia debilidad me ha hecho parecer necesario explicar la ley de la herencia social como una parte esencial de la filosofía del logro individual, ya que nadie puede llegar a ser autodeterminante sin una comprensión clara de las fuentes de sus propios pensamientos.

Cómo adquirimos “opiniones” a través de la influencia de la herencia social

¡La mayoría de las “opiniones” no sólo carecen de valor, sino que son peligrosas cuando no se basan en premisas sólidas! Echemos un vistazo a las fuentes de las que proceden muchas opiniones.

La mayoría de las alianzas políticas se basan en las impresiones que uno obtiene de la asociación con familiares y amigos durante la juventud. El difunto Bob Taylor (ex gobernador de Tennessee) una vez le recordó a un joven, de manera dramática, la fuente de la que derivaba su punto de vista político. “¿Por qué?”, preguntó el gobernador Taylor, “es usted un demócrata tan convencido?” Rápido como un relámpago, el joven respondió diciendo: “Soy demócrata porque vivo en Tennessee y mi padre y mi abuelo eran demócratas. ¡Es por eso!” “Bueno”, se rió entre dientes el jocoso gobernador, “¿no estarías en una mala situación si tu padre y tu abuelo hubieran sido ladrones de caballos?”

Es dudoso que una persona entre cada mil que está aliada con cualquiera de los dos principales partidos políticos de este país pueda describir inteligentemente la diferencia entre los dos partidos. Sin embargo, la mayoría de la gente tiene convicciones muy fuertes de que el partido político al que pertenecen es el único digno de su apoyo. Quienes pudieran explicar las diferencias entre estos dos partidos probablemente no podrían dar una razón satisfactoria de por qué pertenecen al partido elegido, ni sospecharían que su alianza puede ser el resultado de las influencias a las que han estado sometidos desde la infancia, más que de razonamiento sólido en cuanto a los méritos relativos de las dos partes.

En la religión uno encontraría el mismo tipo de condición. Sospechamos que sólo hay unos pocos miembros de iglesia de cualquier denominación que podrían definir claramente la diferencia entre las diversas denominaciones religiosas de los Estados Unidos, y puede que no sea una gran exageración decir que la mayoría de los que pertenecen a iglesias no podrían describir, exactamente, los principios religiosos de su propia iglesia, y mucho menos los de otras iglesias. Sin embargo, tienen fuertes convicciones de que su iglesia es la preferida, sin darse cuenta de que sus “opiniones” son el resultado de la herencia social y no el resultado de decisiones religiosas cuidadosamente pensadas.

La mayoría de las personas adquieren el hábito de abrazar las creencias de aquellos con quienes se asocian más estrechamente sin tener en cuenta la solidez de sus creencias. La manera en que la gente adquiere sus creencias fue definida acertadamente en cuatro líneas por Alexander Pope, quien describió cómo uno desarrolla tendencias criminales, a saber:

El vicio es un monstruo de aspecto tan espantoso
que, para ser odiado, basta con ser visto; Sin
embargo, vista con demasiada frecuencia,
familiarizada con su rostro, primero soportamos,
luego compadecemos, luego abrazamos.

Y eso es cierto para cualquier idea que adoptemos. Al principio puede que no aceptemos la idea, pero una estrecha asociación con ella nos influye gradualmente para soportarla y luego abrazarla como propia, olvidando a menudo la fuente real de donde vino.

La mente absorbe cualquier idea a la que se somete repetidamente, ya sea buena o mala, correcta o incorrecta, y criminólogos experimentados nos dicen que casi todos los jóvenes que desarrollan malos hábitos lo hacen debido a una estrecha asociación con otros jóvenes o adultos que se fijan el ejemplo.

El hábito de beber, por ejemplo, se hizo popular durante la era de la Prohibición, cuando tomar una bebida a escondidas detrás de puertas cerradas se consideraba un acto de “inteligencia”. Las personas que nunca tomaron un trago de licor embriagante antes de los días de la Prohibición desarrollaron el hábito porque “todo el mundo lo hacía”.

De la misma manera, el hábito del cigarrillo se convirtió en el “pasatiempo nacional” tanto para jóvenes como para adultos. Nunca hemos oído hablar de nadie que haya iniciado el hábito sin tener que cultivar el gusto por los cigarrillos, lo que demuestra claramente que el hábito no es el resultado de una afición natural por los cigarrillos, sino de la tendencia común de la gente a imitar el hábito. cosas que ven hacer a los demás, y esto se aplica a pensar igual que a todos los demás hábitos.

¡Es el tipo de experiencia más raro encontrar a una persona, en cualquier lugar y en cualquier momento, que viva su propia vida, piense sus propios pensamientos, desarrolle sus propios hábitos y haga el más mínimo intento de ser él mismo! Echa un vistazo a aquellos a quienes mejor conoces, estúdialos atentamente y convéncete de esta verdad. La mayoría de las personas avanzan, aceptan y actúan según los pensamientos de los demás, de forma muy parecida a como las ovejas se suceden unas a otras, por senderos establecidos en los campos de pasto. De vez en cuando alguien se aleja de la multitud, abre su propio camino de pensamiento, forma sus propios hábitos, piensa sus propios pensamientos y es él mismo, y cuando encuentras a esa persona, ¡he aquí! estás cara a cara con un pensador.

En los negocios, en las profesiones, en el arte, la música y los oficios, encontramos la

En los negocios, en las profesiones, en el arte, la música y los oficios, encontramos que la mayoría de las personas siguen a quienes les precedieron, sin hacer el más mínimo intento de ser originales o de pensar por sí mismos. La profesión jurídica, por ejemplo, está en gran medida influenciada por los precedentes. Dependen tanto de los precedentes que los jueces emiten “opiniones” sobre la base de lo que ha decidido algún juez anterior a ellos, y sobre tales opiniones están los méritos de los casos legales juzgados. Los médicos están casi tan definitivamente obligados por los precedentes como lo están los abogados, declaraciones que los médicos y los abogados admiten fácilmente.

El hombre que dijo que “la mitad de lo que creemos no es verdad” afirmó la verdad con mucha modestia. Bien podría haber aumentado el porcentaje, en algunos casos hasta el punto de haber dicho: “La mayor parte de lo que creemos es parcialmente falso”, sin estar muy equivocado.

Es rara la experiencia de encontrar un hombre que no cometa el error de creer que porque alguna afirmación aparece en los periódicos es cierta, y hay personas que aceptan como verdad las historias que aparecen en los libros, basándose únicamente en la verdad. antigüedad de los libros!

Sería difícil encontrar una persona que no tenga una “opinión” de un modo u otro sobre la teoría de la relatividad de Einstein, aunque si se le pidiera a la mayoría de ellos que explicaran la teoría, no podrían hacerlo.

¡Otra debilidad de la mayoría de la gente es el hábito común de la incredulidad! Cuando los hermanos Wright anunciaron que habían construido una máquina que podía volar por el aire y pidieron a los periodistas que fueran a su campo de vuelo y lo vieran por sí mismos, los periodistas se mostraron tan escépticos que se negaron a ir. La idea de una máquina voladora era nueva; por lo tanto, nadie creía en ello excepto los dos hombres que habían creado la máquina. El “desprecio antes del examen”, como lo expresó un filósofo, es un defecto común en todo pensamiento.

Cuando Marconi anunció que podía enviar un mensaje a través del éter, sin necesidad de cables, sus propios familiares se alarmaron tanto que lo hicieron examinar por un especialista, creyendo que en realidad había perdido la razón. Nunca antes nadie había enviado un mensaje de esa manera; por lo tanto, los pseudopensadores “razonaron” que no se podía hacer. Una experiencia similar ha sido la de cada hombre que ha creado algo completamente nuevo.

La gente simplemente debe tener “precedentes” mediante los cuales gobernar su pensamiento. Nunca parece que se les ocurra examinar los hechos y obtener información de primera mano. Los que sí lo hacen son los Thomas A. Edison, los Henry Ford, los Alexander Graham Bell y las otras excepciones que han sido los pioneros y la vanguardia del progreso humano; ¡pensadores, todos!

Hábito controlado, la base del pensamiento organizado

Combinemos ahora los dos principios importantes del hábito y de la herencia social y veamos qué nos revelan. La ley que impone sobre todo ser viviente las influencias dominantes del entorno en el que vive es una ley natural y es difícil de cambiar. Esta ley funciona a través de lo que llamamos “herencia social”: influencias que derivamos de las relaciones sociales. Es difícil cambiar. Sin embargo, se puede utilizar con grandes ventajas si se combina con él el principio del hábito controlado. Y recordemos que el hábito es algo que podemos controlar.

Aquí, entonces, comienza la historia del pensamiento organizado que deseo presentar en términos tan simples que cualquier niño que sepa leer pueda entender. Lea lentamente y piense mientras lee, porque aquí me acerco al análisis de uno de los mayores milagros: el milagro del pensamiento creativo, a través del cual uno puede traducir los impulsos del pensamiento en sus equivalentes físicos, financieros o espirituales.

Si hay una parte de esta filosofía que es más profunda que cualquier otra, es la que estoy presentando ahora, porque aquí estamos tratando con el poder real detrás de los logros humanos; el poder que es responsable (por su mal uso) de gran parte de la miseria humana; el poder que trae el éxito o el fracaso, según la forma en que se aplique.

Puesto que estoy presentando una imagen verbal de un poder intangible, permítanme utilizar un símil bien conocido para transmitir esta imagen. Supongamos que en realidad estamos tomando una imagen física del poder del pensamiento, utilizando la mente como placa sensible de la cámara y el hábito controlado como lente a través de la cual se puede fotografiar cualquier objeto deseado.

La placa de la cámara registrará cualquier objeto reflejado sobre ella a través de la lente. No elige, sino que registra todo lo que se le arroja, ya sea bueno o malo. Para obtener una imagen clara, la lente debe estar correctamente enfocada y el objeto a fotografiar debe estar inundado con la cantidad adecuada de luz, todo lo cual depende de la habilidad de la persona que opera la cámara.

¡Así, el operador trabaja mediante un hábito controlado! No registra la imagen en la placa de la cámara; la luz y los productos químicos sobre la superficie de la placa “sensibilizada” hacen el registro; pero el operador sí elige el objeto a fotografiar. Calcula el tiempo de la exposición para darle la cantidad adecuada de luz y enfoca la lente para que capte los detalles adecuados del objeto que se va a fotografiar. La imagen que obtenga será exactamente proporcional a su habilidad para controlar todos estos factores. También podrá elegir el objeto que fotografiará.

Ahora permítanme trasladar la escena de la cámara al cerebro humano y ver cuán perfectamente se parecen ambos en la manera de operar. El individuo elige el sujeto que desea registrar en las células de su cerebro, sirviendo el cerebro como placa de la cámara. Él llama al tema elegido un Propósito Principal Definido. Quiere que el cerebro capte una imagen clara del objeto de ese propósito, la registre y la entregue a su mente subconsciente para que la traduzca a su realidad física. Por lo tanto, mediante el principio del hábito controlado, procede a colocar en su mente consciente una imagen de lo que desea. Día tras día recrea esa imagen (a través de un hábito controlado), reconociendo, como lo hace el pensador hábil, que al impulso mental del pensamiento a través del cual está pintando la imagen en su cerebro se le debe dar la cantidad adecuada de tiempo (a través de repetidas exposiciones) para registrarse, y también debe ir acompañado de la proporción adecuada de "luz" (sentimiento emocional) para permitir que el cerebro capte un esquema claro del pensamiento.

En este proceso de pintar en el cerebro una imagen clara de un propósito que uno desea lograr, uno, consciente o inconscientemente, utiliza el "mecanismo" del cerebro, como se describe en el Cuadro Número 2. Por lo tanto, volvamos a ese cuadro y volvamos sobre sus pasos. los pasos que uno debe dar.

Primer paso: La adopción de un Propósito Principal Definido.

Segundo paso: La creación de un plan práctico para lograr el propósito.

Tercer paso: una alianza de Master Mental con otras personas cuya experiencia, educación, habilidades e influencia puedan ser necesarias.

Cuarto paso: Acción inmediata en la ejecución del plan adoptado.

Observe que los cuatro pasos están dentro de la posibilidad de que cualquiera pueda controlarlos fácilmente, pero nada sucederá a menos que se tomen los cuatro pasos y se lleven a cabo persistentemente hasta su conclusión lógica. ¡Esto exige un hábito controlado! Requiere la aplicación constante de los hábitos necesarios hasta que se haya alcanzado el objeto deseado.

Aquí entra, entonces, el efecto del hábito controlado sobre la herencia social. Después de que uno procede voluntariamente a llevar a cabo sus planes, en la consecución de su Propósito Principal Definido, la ley de la herencia social fija sus acciones en forma de hábitos permanentes; tanto hábitos físicos como hábitos de pensamiento; sin embargo, poco después de utilizar el hábito controlado, la sección subconsciente de la mente se hace cargo del hábito controlado y lo lleva a su conclusión lógica por cualquier medio práctico disponible.

Esto no significa, sin embargo, que el trabajo deba dejarse enteramente en manos de la mente subconsciente. El individuo debe proceder por cuenta propia, como si no esperara ayuda de su mente subconsciente. Lo que la mente subconsciente realmente hace es esto: inspira a uno (a través de la facultad de la imaginación) ideas, planes y formas y medios para alcanzar el objeto de su propósito, y eso es todo lo que se puede esperar de ella.

Al dar los cuatro pasos aquí descritos, uno debe hacer uso de todos los principios de esta filosofía esbozados en el Cuadro Número 2, los cuales constituyen parte de lo que llamamos hábito controlado. Estos principios no funcionarán simplemente con haberlos leído y comprendido. ¡Hay que ponerlos en acción! La acción debe persistir hasta que se convierta en un hábito fijo. Lo repito de muchas maneras diferentes porque pasarlo por alto significará una derrota. Por lo tanto, su propio hábito controlado puede suplantarse los hábitos que el entorno le había sugerido originalmente.

El pensamiento organizado consiste en una acción persistente en la aplicación de cualquier combinación de los principios de esta filosofía. Sin acción no habrá hábitos controlados. Sin hábitos controlados no habrá un registro fiable en el cerebro de la imagen de lo que uno desea. Por lo tanto, no habrá nada que la mente subconsciente pueda tomar y sobre lo que pueda actuar.

Pasemos ahora al Cuadro Número 3 y estudiemos las fuentes de poder y las facultades de la mente que intervienen al dar los cuatro pasos que he descrito.

La fuente de todo poder del pensamiento es la Inteligencia Infinita, que se muestra en la parte superior del gráfico. Esta inteligencia no puede ser apropiada directamente por el cerebro del hombre (por razones que nadie conoce). Por lo tanto, el Creador ha proporcionado al hombre un vínculo de conexión entre la Inteligencia Infinita y el cerebro, conocida como la sección subconsciente de la mente. La mente subconsciente sirve como una “cámara de mezcla” en la que los deseos del hombre reciben el poder creativo necesario para permitirle convertirlos en cualquier forma de equivalente físico que elija.

Lo siguiente en el cuadro es la facultad de la fuerza de voluntad. Esto está bajo nuestro control y es la principal herramienta con la que se forman hábitos controlados. (Si uno no forma sus propios hábitos, por el poder de su voluntad, los hábitos “vagabundos” se apoderarán de la mente, correspondiendo, precisamente, a la naturaleza de las influencias ambientales de uno. Estos hábitos extraviados se forman a través de la ley de la sociedad. herencia.)

La facultad de la voluntad es el “jefe” de todos los demás departamentos de la mente. Puede crear hábitos y puede deshacerlos. Puede elegir objetivos y propósitos y puede cambiarlos. Puede contrarrestar cualquier deseo de las emociones y dejar de lado cualquier decisión de la facultad de la razón. Puede incluso dejar de lado cualquier decisión de la conciencia.

La facultad de la voluntad es la herramienta con la que uno pinta una imagen clara de lo que desea, y lo hace presentando esa imagen en la mente consciente repetidamente. Esta repetición del deseo o propósito, seguida de una acción apropiada para llevar a cabo el deseo o propósito, es el método mediante el cual se forma el hábito controlado.

Si la facultad de la voluntad está suficientemente determinada (como lo está cuando el Propósito Principal Definido es una obsesión), puede poner en acción, y de hecho lo hace, todas las demás regiones de la mente. Ordena a las emociones que entren en acción y ellas obedecen. Presta atención a la facultad de la razón o se niega a hacerlo. Dirige la facultad de la imaginación para encontrar formas y medios para alcanzar los fines deseados, y esa facultad se pone a trabajar. Profundiza en el almacén de la memoria y saca a relucir los materiales (conocimientos, experiencias, etc.) que allí están disponibles. Estimula la sección subconsciente de la mente a la acción y hace que solicite un mayor flujo de Inteligencia Infinita.

Simula el “sexto sentido” y pone en funcionamiento el principio de la intuición. Pero recuerde siempre que hace estas cosas sólo cuando está respaldado e inspirado por un fuerte deseo, o un motivo obsesivo, en la forma de un Propósito Definido.

Por lo tanto, el punto de partida del hábito controlado es la precisión del propósito. Si ese propósito es obsesivo, en proporción es inmediatamente recogido por la facultad de la voluntad. Si el propósito es vago o carece de deseo emocional, la facultad de la voluntad no participará en él y no sucederá nada.

Podría decirse, por tanto, que las emociones sirven como medio para encender un fuego bajo la facultad de la voluntad, para ponerla en acción. El pensamiento organizado es una mezcla del poder de la voluntad y el poder de las emociones, debidamente equilibrados y dirigidos al logro de fines definidos. El pensamiento desorganizado es aquel que está inspirado por las emociones, sin la influencia modificadora de la voluntad, es decir, emoción sin control. Ese tipo de pensamiento no tiene valor. Puede ser, y suele ser, muy peligroso. Siempre es peligroso si no es modificado por la facultad de la razón. La facultad de la fuerza de voluntad es el medio que puede utilizarse para equilibrar la relación entre las emociones y la facultad de la razón.

Cómo se forman los hábitos

Los hábitos se forman de dos maneras. Uno es mediante la repetición voluntaria de cualquier pensamiento o acción deseada, utilizando la fuerza de voluntad, si es necesario, para imponer la repetición. Sin embargo, la mayoría de los hábitos voluntarios surgen de la expresión repetida de un deseo basado en un motivo definido. El motivo es el mayor de todos los medios para la formación de hábitos.

El otro tipo de hábito es involuntario. Se desarrolla, a través de la ley de herencia social, a partir de las influencias ambientales. Estos hábitos no están controlados. Estos hábitos siguen la línea de menor resistencia. Conducen a la procrastinación, la indiferencia y la indefinición, terminando finalmente en forzar al individuo a lo que comúnmente se llama una “rutina”. Recordemos que la ley de la herencia social está siempre y en todas partes en vigor; que dirige los pensamientos y hábitos de acción de los hombres.

Una vez que cualquier hábito ha sido bien establecido mediante la repetición de un pensamiento o una acción física, automáticamente se expresa mediante una actividad física apropiada a su naturaleza. Se debe prestar atención al control de los hábitos de pensamiento, ya que todos los hábitos de pensamiento se reflejan, de una manera u otra, a través de la acción física. Por tanto, toda acción física comienza en la forma de un pensamiento. Para controlar la acción física sólo hay que controlar los pensamientos. La presencia de cualquier pensamiento en la mente tiene tendencia a desencadenar una acción física adecuada en alguna parte del cuerpo.

He enfatizado la importancia de la acción voluntaria y controlada tanto del cuerpo físico como de la mente. Si bien es cierto que la mera presencia de cualquier pensamiento en la mente tiene una tendencia a establecer una acción física apropiada en el cuerpo, es sólo una tendencia. Las personas exitosas no pueden esperar a las “tendencias”. Deben adoptar y aplicar reglas confiables que produzcan los resultados deseados, y llevarlos cuando y donde sean necesarios. Por lo tanto, cualquier hábito que uno desee desarrollar debe iniciarse voluntariamente y repetirse indefinidamente, hasta que su funcionamiento se vuelva automático. No hay otra manera de desarrollar hábitos deseables. Los hábitos de cualquier otra naturaleza no están controlados, pero por otra parte controlan al individuo, llevándolo a la miseria, la pobreza y al fracaso más a menudo que al éxito.

El método mediante el cual se forman los hábitos puede compararse con el método mediante el cual las ruedas de una carreta abren un “surco” en un camino de tierra. Una vez que el camino hace una ligera hendidura en la tierra. Un segundo viaje hace un contrato más profundo, y así sucesivamente, hasta que finalmente la “rueda” se vuelve tan profunda que una vez que las ruedas caen en ella, son guiadas por ella. Finalmente, si no se atiende, la “rutina” se convierte en un pequeño barranco tan grande que impide por completo el progreso.

La mente funciona exactamente de la misma manera. Un pensamiento sobre un tema determinado produce sólo una ligera impresión en el cerebro. Una repetición de ese pensamiento produce una impresión más profunda, y muchas repeticiones hacen que la impresión sea tan profunda que también se convierte en una "rueda mental" en la que caen y operan las "ruedas" del pensamiento automáticamente. Si no se detiene el barranco, con el tiempo se volverá tan grave que desmoralizará el pensamiento.

Émile Coué tenía en mente este principio de hábito de pensamiento cuando amonestó a sus seguidores a repetir, muchas veces al día, su famosa fórmula de salud y éxito: "Día a día, en todos los sentidos, soy cada vez mejor". Para la persona que no esté familiarizada con la manera en que se forman los hábitos de pensamiento, tal fórmula podría parecer inútil; pero no así con la persona que entiende cómo opera el poder del pensamiento.

Sabrás cuando un hábito se ha establecido adecuadamente por tu propio estado de ánimo y por los resultados que obtengas del mismo. Cuando el hábito se haya desarrollado adecuadamente, experimentarás un sentimiento de entusiasmo continuo en relación con tus planes. Este entusiasmo te impulsará durante cada momento consciente. Incluso continuará guiándote, a través de tu mente subconsciente, mientras duermes, y no debes sorprenderte cuando tu mente subconsciente te despierte del sueño, con alguna idea o plan útil para llevar a cabo el objeto de tu Propósito Principal Definido. El trabajo ya no será una carga pesada; Será un placer en el que disfrutarás con tanta ilusión como comes cuando tienes hambre. Además, comenzarán a suceder cosas fuera de tu propia mente que te darán valor. La gente comenzará a cooperar con usted con entusiasmo. A tu alrededor surgirán oportunidades inesperadas para la promoción de tus intereses y planes personales. Tu imaginación se volverá más aguda y activa. Puedes trabajar muchas horas sin fatigarte. Experimentarás una mejor salud que nunca antes. Poco a poco, los lentes oscuros de la desesperación que has estado usando cambiarán de color y verás el mundo entero a tu alrededor a través de lentes cristalinos de esperanza y fe, porque habrás cambiado toda la vibración de tu ser, y con este cambio Vendrá una mejora en su situación financiera, social y laboral.

¡Ésta no es una promesa vana! Sé que lo comprenderás si sigues las instrucciones, porque les ha sucedido a miles de otros estudiantes de esta filosofía. La derrota puede alcanzarlos a vosotros, como a todos; pero lo utilizarás como un desafío a un esfuerzo mayor, porque habrás descubierto que el pensamiento organizado es una fuerza irresistible capaz de hacer de los obstáculos un trampolín.

¿Cómo, puedo preguntar, podría ser derrotado permanentemente alguien que haya adquirido la capacidad de transmutar cada emoción, cada sentimiento, cada miedo y cada preocupación en una fuerza impulsora positiva y constructiva para el logro de fines definidos? Y esto es precisamente lo que el pensamiento organizado permite hacer.

TODO estudiante de esta filosofía debería tener grabada en su conciencia la palabra ACCIÓN, ya que es una de las palabras clave de toda la filosofía.

—ANDREW CARNEGIE _

Opiniones de Andrew Carnegie sobre el pensamiento organizado

SU ENTREVISTA tuvo lugar en el estudio privado del Sr. Carnegie, hace más de treinta años, mientras el gran maestro del acero entrenaba a su protegido, Napoleón. Hill, en preparación para la organización de la Filosofía del Logro Americano.

HILL:

Ha explicado que un principio importante del logro individual es el Pensamiento Organizado. También ha afirmado que nadie puede estar seguro del éxito sin la capacidad de organizar sus hábitos de pensamiento. Por lo tanto, ¿podría seguir adelante, señor Carnegie, y explicar el significado del término "pensamiento organizado"? Tengo una idea general de lo que significa, pero me gustaría tener una exposición detallada de su significado y también una comprensión clara de cómo se aplica este principio en los asuntos prácticos de la vida.

CARNEGIE:

Antes de discutir la organización del pensamiento, examinemos el pensamiento mismo. ¿Qué es el pensamiento? ¿Con qué pensamos? ¿Está el pensamiento sujeto al control individual?

El pensamiento es una forma de energía que se distribuye por el cerebro, pero tiene una cualidad peculiar desconocida en relación con todas las demás formas de energía; ¡tiene inteligencia!

El pensamiento puede controlarse y dirigirse hacia la consecución de cualquier cosa que el hombre desee. De hecho, el pensamiento es lo único sobre lo que una persona tiene control total e indiscutible. El sistema de control es tan completo que nadie puede penetrar la mente de otro sin su consentimiento, aunque este sistema de protección a menudo está tan poco protegido que cualquier persona experta en el arte de la interpretación del pensamiento puede entrar en la mente de uno a voluntad. Muchas personas no sólo dejan sus mentes abiertas para que otros entren e interpreten sus pensamientos, sino que voluntariamente revelan la naturaleza de sus pensamientos mediante expresiones descuidadas del habla y su conducta personal, su expresión facial y cosas por el estilo.

HILL:

¿Es seguro para uno dejar su mente abierta a la libre entrada de otros?

CARNEGIE:

Casi tan seguro como dejar la puerta de la casa sin llave, con todos los objetos de valor dentro de la casa, excepto que la pérdida de cosas puramente materiales no es nada comparada con la pérdida que uno puede sufrir al dejar su mente abierta a la entrada de cualquier persona. vagabundo extraviado que tal vez desee entrar y tomar posesión.

Verá, el hábito de dejar la mente abierta y sin vigilancia no sólo permite que otras personas entren y se familiaricen con sus pensamientos más privados, sino que este hábito permite que todo tipo de pensamientos "vagabundos", liberados de las mentes de los demás, entren en nuestra mente.

HILL:

Entonces crees que los pensamientos pasan de una mente a otra.

CARNEGIE:

Sí, la mente de uno está siendo bombardeada constantemente con los impulsos de pensamiento liberados de las mentes de los demás, especialmente de aquellos con quienes entramos en estrecho contacto a diario. Un trabajador de mentalidad negativa, si se le deja asociarse con otros trabajadores, transmitirá sus pensamientos negativos a todas las demás personas dentro del alcance de su influencia, aunque nunca pronuncia una palabra ni hace un solo movimiento que indique su estado mental. He visto suceder esto con tanta frecuencia que no puedo equivocarme al respecto.

HILL:

¿Y es por eso que usted enfatiza con tanta fuerza la necesidad de armonía entre hombres asociados en una alianza Master Mental?

CARNEGIE:

Ésa es una de las principales razones por las que he enfatizado la importancia de la armonía. La “química” del cerebro es tal que el poder mental de un grupo de hombres puede organizarse de modo que funcione como una unidad de poder sólo cuando existe una perfecta relación entre las mentes de los individuos.

HILL:

Uno de los pasos importantes, en el pensamiento organizado, parece ser el de la alianza Master Mental, a través de la cual los hombres reúnen su poder mental, su experiencia, educación y conocimiento, y actúan en respuesta a un motivo común. ¿Es esta la idea correcta, Sr. Carnegie?

CARNEGIE:

Has planteado el asunto perfectamente. Se podría haber dicho que la alianza Master Mental es el paso más importante que uno puede dar en relación con el pensamiento organizado, porque eso es cierto. Pero el pensamiento organizado comienza con la organización de los hábitos de pensamiento del individuo. Para convertirse en un miembro eficaz de una alianza Master Mental, un individuo primero debe formar hábitos de pensamiento definidos y controlados. Un grupo de hombres que trabajan juntos bajo el principio de la Mente Maestra, cada uno de los cuales se ha disciplinado tanto que controla sus hábitos de pensamiento, representa un pensamiento organizado del más alto nivel. Representa el pensamiento organizado del más alto nivel. De hecho, nunca puede haber plena seguridad de armonía en un grupo Master Mental a menos que cada miembro del grupo sea tan autodisciplinado que pueda controlar sus propios pensamientos.

HILL:

¿Entiendo que usted diga que un individuo puede realmente disciplinarse a sí mismo para controlar la naturaleza de sus pensamientos?

CARNEGIE:

Sí, eso es cierto, pero recuerda que uno obtiene control sobre sus pensamientos formando hábitos de pensamiento definidos. Usted sabe, por supuesto, que una vez formados los hábitos, funcionan automáticamente, sin ningún esfuerzo voluntario por parte del individuo.

HILL:

Pero, señor Carnegie, ¿no es muy difícil para uno obligar a su mente a funcionar mediante hábitos definidos? ¿Cómo se puede lograr este tipo de autodisciplina?

CARNEGIE:

No, no hay nada difícil en la formación de hábitos. De hecho, la mente está constantemente formando hábitos de pensamiento sin el conocimiento consciente del individuo, respondiendo, como lo hace la mente, a cada influencia que le llega del entorno diario. A través de la autodisciplina, uno puede cambiar la acción de su mente de respuestas a las influencias casuales que lo rodean a temas de su propia elección. Esto se logra estableciendo en la mente un motivo definido, basado en un propósito definido, e intensificando ese propósito hasta que se convierte en una obsesión.

Dicho de otro modo, uno puede llenar su mente con un propósito definido que sea tan interesante que no le deje tiempo ni oportunidad para detenerse en otros temas. De esta manera forma hábitos de pensamiento definidos. La mente responde a cualquier estímulo que uno le proporcione. Cuando un hombre está impulsado por un fuerte deseo de lograr el éxito en cualquier dirección determinada, su mente responde a ese deseo y forma hábitos de pensamiento definidos relacionados con el logro de ese deseo.

HILL:

¿Entonces el pensamiento organizado comienza con la definición de propósito?

CARNEGIE:

Todo lo que el hombre logra comienza con la definición de su propósito. Mencione un solo caso, si puede, en el que un hombre haya logrado cualquier forma de éxito sin un motivo definido, basado en un propósito definido, llevado a cabo mediante un plan definido. Pero debe recordar que hay un factor más que debe considerarse en relación con la precisión del propósito. El propósito debe expresarse en términos de acción intensa. Aquí es donde el poder de las emociones da cuenta de sí mismo. El sentimiento emocional de deseo por el logro de un propósito definido es el poder que da vida y acción a ese propósito, e influye en uno para avanzar por su propia iniciativa. Para asegurar resultados satisfactorios, el propósito definido de cada uno debe adquirir proporciones obsesivas. Debe estar respaldado por un deseo ardiente de lograrlo. Deseos de este tipo toman plena posesión de la mente de uno y la mantienen tan ocupada que no tiene inclinación ni oportunidad de albergar pensamientos extraviados liberados por las mentes de otros.

HILL:

Creo que veo lo que quieres decir. Por ejemplo, un joven enamorado no tiene dificultad en mantener su mente en el objeto de su amor, y no es raro que su mente encuentre maneras y medios para inducir una respuesta a sus afectos por parte de la mujer de su elección. En este tipo de circunstancias, uno no tiene dificultad en formar hábitos de pensamiento controlados.

CARNEGIE:

¡Tu ilustración es perfecta! Ahora cámbielo a algún otro tipo de propósito como, por ejemplo, el desarrollo de un negocio, o una profesión, o el logro de una posición definida, o la acumulación de dinero, y tendrá una idea de cómo se logran estos fines. se logran a través del deseo obsesivo de alcanzarlos.

HILL:

Pero, señor Carnegie, normalmente uno no puede poner en la obtención de cosas materiales el mismo tipo de deseo emocional que experimenta en su amor por la mujer de su elección.

CARNEGIE:

No claro que no; pero hay otras emociones con las que puede estimular su deseo por las cosas materiales. Estudia los nueve motivos básicos y observarás que cualquier tipo de deseo es de naturaleza emocional. Existe el deseo de riquezas materiales, y es un deseo bastante universal y bien desarrollado en la mayoría de la gente; el deseo de expresión personal que conduzca al reconocimiento y la fama; el deseo de autoconservación; y el deseo de libertad de cuerpo y mente. Todas las emociones de uno, incluida, por supuesto, la emoción del amor, pueden convertirse en la consecución de cualquier fin deseado. El deseo de acumular riquezas materiales puede, por ejemplo, combinarse con el amor de uno por la mujer de su elección, mientras que el deseo de dinero se asocia con el deseo de proporcionar a la mujer de su elección las comodidades que el dinero puede comprar. En tal circunstancia habría un doble motivo para la acumulación de dinero.

HILL:

¡Oh sí! Veo a que te refieres. De hecho, uno podría verse influenciado por los siete motivos positivos, como fuerza impulsora detrás del propósito principal de uno en la vida, ¿no podría ser así?

CARNEGIE:

Sí, por los siete motivos positivos y, mediante la transmutación de la emoción, también por los dos motivos negativos. Por supuesto, sabes que cualquier emoción, ya sea positiva o negativa, puede convertirse en una inspiración para la acción que puede dirigirse a la consecución de cualquier fin deseado. El motivo del miedo, por ejemplo, a menudo sirve como una poderosa inspiración para la acción. Para beneficiarse de ello uno sólo tiene que controlar sus hábitos de acción, hasta que esos hábitos se vuelvan automáticos.

HILL:

¿Quiere decir que los hábitos funcionan voluntariamente, sin ningún esfuerzo por parte del individuo?

CARNEGIE:

Sí, eso es exactamente lo que hace cualquier hábito cuando se arregla.

HILL:

¿Dices "cuando se arregle"? ¿Qué soluciona un hábito? ¿Debe un individuo hacer eso y, de ser así, cómo procede para convertir un hábito en permanente?

CARNEGIE:

Los hábitos quedan fijados por alguna ley desconocida de la naturaleza que hace que los impulsos del pensamiento sean tomados por la mente subconsciente y llevados a cabo voluntariamente. Esta ley no crea hábitos. Sólo los arregla para que funcionen automáticamente. El individuo inicia un hábito repitiendo un pensamiento o un acto físico. Después de un tiempo (dependiendo del sentimiento emocional que entra en el pensamiento), los hábitos de pensamiento se adoptan y se siguen voluntariamente.

HILL:

Entonces, ¿la formación de hábitos es algo que un individuo puede controlar?

CARNEGIE:

¡Oh sí! ¿Y puedo recordarles que el control de la formación de hábitos es una parte importante del pensamiento organizado? Verá, un individuo puede establecer cualquier tipo de hábitos que elija, practicarlos durante un tiempo, de forma muy parecida a como lo haría uno con una cultura física haciendo ejercicio sentado, después del cual los hábitos se perpetuarán automáticamente sin su atención consciente hacia ellos.

HILL:

¿Y dice usted que alguna ley desconocida de la naturaleza fija los hábitos para que se perpetúen?

CARNEGIE:

Sí, ese es un hecho establecido. ¡Es uno de los hechos más importantes en todo el campo de los fenómenos mentales, porque es literalmente el medio por el cual un individuo puede tomar posesión de su propia mente! El hombre que descubre el secreto mediante el cual la naturaleza fija los hábitos del hombre habrá supuesto una estupenda contribución a la ciencia, quizá mayor que la de Newton, que descubrió la ley de la gravitación. Quizás cuando se haga el descubrimiento, si es que alguna vez se hace, se revele que la ley que fija los hábitos de los hombres y la ley de la gravitación están estrechamente relacionadas, si no es que en realidad son la misma.

HILL:

¡Su hipótesis me intriga, señor Carnegie! ¿Podrías dar más detalles? Todo lo que sabemos definitivamente sobre el hábito es el hecho de que cualquier pensamiento o acto físico

lo que se repite tiende a perpetuarse, a través de alguna fuerza que continúa el hábito automáticamente. Sabemos que los hábitos pueden cambiarse, modificarse o eliminarse por completo mediante el simple proceso de adoptar voluntariamente hábitos opuestos de naturaleza más fuerte. Por ejemplo, el hábito de procrastinar (un hábito que todo el mundo padece en mayor o menor medida) puede dominarse estableciendo hábitos definidos de pronta iniciativa, basados en un motivo suficientemente fuerte como para asegurar a los nuevos hábitos una influencia dominante en la mente hasta que se conviertan en realidad. se vuelven automáticos en su funcionamiento.

¡Así pues, ves que motivo y hábito son hermanos gemelos! Casi todos los hábitos que uno adopta voluntariamente son el resultado de un motivo o propósito definido. Como ves, uno puede establecer cualquier hábito que desee, o eliminar cualquier hábito indeseable, aplicando suficiente autodisciplina para fijar sus hábitos hasta que se vuelvan automáticos. Si los hábitos no se fijan voluntariamente, se desarrollan sin la ayuda consciente. De esta manera se forman la mayoría de los hábitos indeseables.

HILL:

¿Es obvio, entonces, que el principio de autodisciplina es una herramienta necesaria en la formación de hábitos que uno forma deliberadamente?

CARNEGIE:

Sí, autodisciplina y pensamiento organizado son términos casi sinónimos. No puede haber pensamiento organizado sin una estricta autodisciplina, porque después de todo, el pensamiento organizado no es más que pensamiento cuidadosamente elegido. Los hábitos de pensamiento sólo pueden establecerse mediante una estricta autodisciplina. El motivo, o el deseo obsesivo, hace que la autodisciplina sea muy fácil. No supone ningún problema formar hábitos de pensamiento si uno tiene un motivo definido, respaldado por un fuerte deseo emocional por alcanzar el objeto del motivo.

HILL:

¿Quiere decir que es fácil para uno formar hábitos de pensamiento en relación con temas en los que uno tiene un gran interés personal?

CARNEGIE:

Esa es la idea, exactamente. El procrastinador vaga por la vida, fracasa, porque no tiene ningún motivo obsesivo para hacer nada en particular. Su pensamiento no está organizado porque no ha elegido ninguna vocación específica para la planificación organizada.

HILL:

Sr. Carnegie, ¿podría describir brevemente los principales beneficios del pensamiento organizado, desde el punto de vista del hombre que desea aprovechar al máximo su tiempo y sus capacidades?

CARNEGIE:

Los beneficios son tan numerosos que resulta difícil decidir por dónde empezar o dónde parar, pero estas son algunas de las ventajas más evidentes de este hábito:

- a. El pensamiento organizado permite a uno convertirse en dueño de su propia mente. Esto lo logra entrenando su facultad de voluntad para controlar sus emociones, encendiéndolas y apagándolas según lo requiera la ocasión.
- b. El pensamiento organizado obliga a uno a trabajar con un propósito definido, lo que le permite establecer un hábito que prohíbe la procrastinación.
- c. Desarrolla el hábito de trabajar con planes definidos en lugar de avanzar equivocadamente por el método del acierto o el fracaso.
- d. Le permite a uno estimular la mente subconsciente para una mayor acción y una respuesta más rápida, en el logro de los fines deseados, en lugar de permitir que la mente subconsciente responda a los pensamientos "vagabundos" y las influencias destructivas del entorno.
- e. Desarrolla la autosuficiencia.
- f. Le brinda a uno el beneficio del conocimiento, la experiencia y la educación de otros, a través de la alianza Master Mental, que es un medio importante utilizado por todos los pensadores capaces.
- g. Permite convertir sus esfuerzos en mayores recursos materiales y mayores ingresos, ya que una mente organizada puede producir más que una que no lo está.
- h. Desarrolla el hábito del análisis preciso, mediante el cual uno puede encontrar la solución a sus problemas en lugar de preocuparse por ellos.
- i. Ayuda a mantener una buena salud, porque el poder mental que está organizado y dirigido hacia el logro de fines deseables no puede perder tiempo en relación con la autocompasión o dolencias imaginarias. Las mentes ociosas tienden a desarrollar cuerpos enfermos.

- j. Por último, pero no menos importante, el pensamiento organizado conduce a la paz mental y a esa forma de felicidad permanente que sólo conoce el hombre que mantiene su mente completamente ocupada. Nadie puede ser feliz ni tener éxito sin un programa planificado para el uso de su tiempo. Los programas planificados se basan en el pensamiento organizado.

Como he dicho antes, el cerebro es algo así como un rico jardín en el sentido de que voluntariamente producirá una buena cosecha de malas hierbas si no se organiza y se mantiene ocupado cultivando una cosecha más deseable. La mala hierba está representada por los pensamientos extraviados que se apoderan de la mente desorganizada y ociosa, como resultado del entorno cotidiano.

Estudie detenidamente esta lista de beneficios y llegará a la conclusión de que cualquiera de ellos ofrece recompensa suficiente para justificar todo el esfuerzo que uno pone en organizar sus hábitos de pensamiento. La suma total de todos estos beneficios representa la diferencia entre el éxito y el fracaso. El éxito es siempre el resultado de una vida ordenada. Una vida ordenada se logra mediante un pensamiento organizado y hábitos cuidadosamente controlados.

HILL:

Deduzco, por lo que usted ha dicho, que el trabajo y el pensamiento organizado están esencialmente relacionados.

CARNEGIE:

Nada puede sustituir al trabajo, como parte del pensamiento organizado. Verás, ¡el trabajo es poder del pensamiento traducido en acción física! Nunca se puede confiar en que el pensamiento organizado se convierta en un hábito hasta que se exprese en alguna forma de acción.

HILL:

Usted ha afirmado que el pensamiento organizado comienza con la adopción de un Propósito Definido; que el propósito debe ser seguido por un plan, expresado en acción hasta que la acción se convierta en un hábito. Ahora bien, ¿podría decir si uno puede trabajar tan eficazmente al expresar un plan de acción en relación con alguna forma de trabajo que no le gusta realizar como lo haría si realiza un trabajo que le gusta?

CARNEGIE:

Un hombre siempre será más eficaz cuando se dedique al tipo de trabajo que más le gusta. Es por eso que el principal propósito de cada uno en la vida debe ser su propia elección. Las personas que vagan por la vida, realizando trabajos que no les gustan, simplemente porque deben tener un ingreso como medio de vida, rara vez obtienen más que un sustento de su trabajo. Verá, este tipo de trabajo no inspira a uno a realizar un servicio con un deseo obsesivo de trabajar. Una de las tragedias de la civilización es que no hayamos encontrado una manera de dar a cada hombre el tipo de trabajo que más le gusta hacer. Ese tipo de trabajo nunca es una tarea monótona.

HILL:

¿Entonces sería apropiado decir que el pensamiento organizado puede realizarse mejor cuando un hombre se mueve con un motivo definido, en la realización de un trabajo de su propia elección, bajo condiciones que lo inspiren a hacer de su trabajo un obsesivo deseo?

CARNEGIE:

Ésa sería una forma de plantear la cuestión. Observarás, cuando empieces a analizar a los hombres que triunfan y a los que fracasan, que los hombres exitosos siempre están ocupados en el trabajo que les gusta realizar. Las horas no significan nada para ellos. Consideran que la alegría de su trabajo es una parte importante (quizás la más importante) de su compensación.

HILL:

¿Crees que algún día llegará el momento en que la sociedad ordenada encuentre maneras y medios de ayudar a cada uno a hacer lo que más le gusta hacer?

CARNEGIE:

Sí, creo que llegará el momento, porque ese tipo de sistema no sólo sería económico, sino que eliminaría gran parte de los malentendidos que ahora prevalecen entre empleadores y empleados. El hombre que realiza un trabajo de su propia elección vale mucho más que el que realiza un trabajo que no le gusta, sin importar cuál sea la escala salarial.

HILL:

¿No es responsabilidad de los empleadores encontrar una manera de asignar a todos los trabajadores al tipo de trabajo que más les guste?

CARNEGIE:

Quizás lo sea, pero nuestro actual sistema industrial no siempre hace que esto sea una cuestión fácil. Verá, sólo hay un cierto número de trabajos de cada clase de trabajo que deben realizarse en un negocio o industria, y generalmente los que más les gusta a los hombres son aquellos que hay en menor número. La solución de este problema requerirá un sistema mejorado de empleo, uno que permita a un empleador seleccionar hombres que sean adecuados para cada trabajo en particular, con referencia a su capacidad nativa, capacitación y preferencia por los trabajos. También exigirá un sistema diferente de compensación: un sistema que dé a los hombres la oportunidad de ganar más dinero cuando realicen trabajos menos deseables, estableciendo así un motivo para que dediquen más a ese trabajo.

HILL:

Puedo ver que el análisis de este tema nos lleva, inmediatamente, a aguas profundas. Parece que la solución del problema tendrá que comenzar mientras el individuo está siendo educado, a través de un sistema que lo prepare para realizar el trabajo de su propia elección. Entonces, todas las instituciones educativas deberían coordinar sus esfuerzos de tal manera que no produzcan demasiados hombres para algunos tipos de trabajo y demasiado pocos para otros tipos. Esto requeriría un estudio periódico de la industria, los negocios y las profesiones, para permitir a las instituciones educativas determine cuántos hombres de cada clasificación podrían ser absorbidos en el empleo.

CARNEGIE:

Sí, el sistema tendría que funcionar de alguna manera. Ahora mismo, por ejemplo, las escuelas están formando médicos, profesores y abogados en mayor número del necesario en estos campos, con el resultado de que algunos de los miembros de estas profesiones tienen dificultades para ganarse la vida.

HILL:

Deduzco, de su análisis, que el pensamiento organizado debería comenzar con quienes se dedican a la labor educativa y quienes gestionan la industria y los negocios.

CARNEGIE:

Sí, ese es un punto por donde debería comenzar, pero no pasemos por alto el hecho de que el hábito del pensamiento organizado es también una responsabilidad individual, y el individuo que lo pasa por alto debe aceptar de la vida todo lo que pueda obtener. Las mejores cosas de la vida siempre llegan a los hombres que forman hábitos de pensamiento organizado. Siempre ha sido así. Siempre lo será. Pensar de manera constructiva es una responsabilidad que nadie puede delegar en otro. Es una responsabilidad individual.

HILL:

Es cierto, señor Carnegie, que el pensamiento organizado es una responsabilidad individual, debe haber un punto de partida desde el cual uno comience a adquirir la capacidad de organizar su pensamiento, y al menos unas pocas reglas simples por las cuales uno pueda guiarse en esta tarea de organizando sus pensamientos. ¿Podrías nombrar algunas de las reglas?

CARNEGIE:

Bueno, lo primero que uno debe reconocer, para convertirse en un pensador certero, es el hecho conocido de que el poder con el que pensamos es “dinamita mental” que puede organizarse y usarse constructivamente para el logro de fines definidos, pero si Si no se organiza y utiliza mediante hábitos controlados, puede convertirse en un “explosivo mental” que literalmente arruinará las esperanzas de logro y conducirá al fracaso inevitable.

Dicho de otra manera, uno debería reconocer que el poder del pensamiento es probablemente una porción proyectada de la Inteligencia Infinita, pero a cada individuo se le ha dado el privilegio de apropiarse y utilizar este poder para el logro de fines de su propia elección; ¡Que el medio de apropiación y control son los hábitos voluntarios! Uno no puede controlar la Inteligencia Infinita, pero puede controlar sus propios hábitos físicos y mentales, por lo que indirectamente puede apropiarse y utilizar la Inteligencia Infinita, porque la Inteligencia Infinita fija los hábitos de uno y los hace permanentes y automáticos en su operación.

A continuación, el pensador preciso debe aprender a aprovechar fuentes fiables de información; dónde obtener datos fiables que necesitará en relación con el pensamiento organizado. Nunca se puede confiar en que las conjeturas y los deseos esperanzados (las fuentes de información más comunes para la mayoría de la gente) sustituyan las fuentes precisas de hechos.

Aquí es donde el principio Master Mental se vuelve indispensable, ya que permite complementar su propio acervo de conocimientos con el conocimiento, la educación, la experiencia y la capacidad nativa de todos los demás con quienes tiene una alianza Master Mental. Si uno elige sabiamente a sus aliados Master Mental, como la mayoría de los líderes empresariales e industriales exitosos eligen a los suyos, puede tener a su disposición las fuentes de conocimiento más confiables que la educación y la experiencia humana tienen para ofrecer. Así, en su tarea de pensar, planificar y organizar, no sólo tiene su propio cerebro para guiarlo, sino también el cerebro de cada miembro de su alianza Master Mental.

No se puede escapar al hecho de que la formación de una alianza con Master Mental es uno de los pasos más importantes que uno debe dar para organizar su pensamiento, prueba de lo cual se puede encontrar en el hecho de que todas las personas exitosas están aliadas, en de una forma u otra, con otros cuyos conocimientos utilizan libremente. Sin esa alianza no puede existir la realidad del pensamiento efectivamente organizado, y esto se debe a que un cerebro (por muy capaz que sea) nunca está completo por sí mismo. Cuando hablamos de la esposa de un hombre como su “media naranja” generalmente expresamos mucha más verdad de lo que creemos, porque es un hecho bien conocido que la mente de ningún hombre está completa sin una alianza armoniosa con la mente de una mujer. Por lo tanto, todo hombre debería incluir al menos una mujer en su alianza Master Mental. Cuando las mentes de hombre y mujer se combinan o fusionan en un espíritu de armonía, la alianza se sintoniza y se apropia de una proporción mucho mayor de esa fuerza que llamamos "poder espiritual" de la que cualquiera de ellos puede apropiarse cuando opera de forma independiente. El hombre que pasa por alto esta verdad sufrirá una pérdida irreparable de poder mental potencial, ya que no hay nada que pueda reemplazar el poder espiritual.

Ahora bien, no puedo decirles qué es realmente el “poder espiritual”, pero supongo que es simplemente un volumen mayor de Inteligencia Infinita que el que está disponible donde el sentimiento que describimos como “espiritual” no está presente. Hay ciertas emociones que lo elevan a uno a este sentimiento exaltado, como la emoción del amor y la emoción de la fe. Mientras la mente es estimulada por este sentimiento exaltado, la facultad de la imaginación se vuelve más alerta, las palabras adquieren una influencia magnética que las hace impresionantes, el miedo y la autolimitación desaparecen y uno se atreve a emprender tareas que no se le ocurriría comenzar. cuando su mente es estimulada sólo por los procesos puramente mentales de entusiasmo y deseo.

HILL:

¿Quiere usted decir, Sr. Carnegie, que uno puede relacionarse con los demás bajo el principio de la Mente Maestra, que puede elevarse por encima de los procesos ordinarios de operación mental de la mente y colocarse bajo la influencia rectora de ese poder conocido como ¿espiritual? ¿Y esto también forma parte del pensamiento organizado?

CARNEGIE:

¡Me refiero precisamente a eso! El término "pensamiento organizado" significa todo lo que connotan las dos palabras. Es decir, pensar basado en cada ventaja conocida, cada estimulante mental conocido, cada fuente conocida de conocimiento preciso y la forma más elevada de habilidad, ya sea habilidad nativa o habilidad adquirida; ya sea una habilidad individual o la habilidad disponible para uno a través de la mente de otros.

HILL:

Perdón por mi aparente jocosidad, pero de lo que acaba de decir deduzco que un hombre que tiene grandes habilidades como pensador organizado es una especie de superhombre.

CARNEGIE:

Para ser sincero, ¡tienes razón! Y me alegra saber que por fin has captado todo el significado de lo que he estado tratando de decirte; a saber, que el poder del pensamiento es una fuerza irresistible; que no tiene limitaciones salvo las establecidas por el individuo, ya sea por su falta de comprensión de las posibilidades del poder del pensamiento o por su falta de conocimiento sobre cómo organizar, apropiarse y suministrar este poder.

HILL:

¿Qué pasa con el hombre que adquiere un gran conocimiento en relación con el pensamiento organizado, pero usa su poder injustamente para obtener ventaja sobre los demás? ¿No hay peligro en enseñar a los hombres cómo convertirse en superhombres, en vista del hecho de que algunos hombres tienen una gran capacidad para usar sus mentes, pero carecen de un sentido bien fundamentado de obligación moral para con los demás?

CARNEGIE:

Un Creador omnisciente ha previsto tal circunstancia, evidencia de la cual se puede encontrar en el hecho de que el hombre que usa su poder mental para dañar o destruir a otros pronto se elimina a sí mismo por la pérdida de su poder, y el Creador también ha previsto tal circunstancia, sabiamente siempre que este tipo de poder sea algo que no pueda transmitirse de uno a otro a través de la herencia física. Es un poder que cada individuo debe adquirir para sí mismo, o no tendrá el privilegio de beneficiarse de él.

¡Regrese a la historia y examine los registros de aquellos que se comprometieron a convertirse en conquistadores del mundo, y observe lo que les sucedió! Nerón, Alejandro Magno, Julio César, Napoleón Bonaparte y otros de determinación similar dieron grandes pasos hacia la dominación mundial; pero mira qué les pasó a ellos y sus logros. Ninguno de ellos logró su objetivo, ninguno de ellos transmitió a sus seguidores ningún medio por el cual pudieran mantener sus ganancias; pero estos líderes egoístas sí transmitieron a sus seguidores una maldición que acabó con todos los logros que habían obtenido.

Aplique el principio en cualquier lugar que elija, en cualquier período de la civilización, y observe que el efecto es el mismo. Sólo se han conservado los logros de los hombres que utilizaron su poder mental de manera beneficiosa. Estudie los logros obtenidos por el Nazareno, por ejemplo, y observe que, aunque fueron infinitesimales durante su vida, han vivido y se han extendido a lo largo de diecinueve siglos hasta que la influencia del cristianismo es ahora una fuerza reconocida en todas partes del mundo.

No te preocupes por el hombre que usa su poder mental en detrimento de los demás, porque él ha fijado su propio destino por la naturaleza de sus obras. Si no lo matan antes, será aniquilado dentro de los tres veintenas y diez años de edad promedio aceptada por los hombres. La tendencia de la civilización es ascendente, y aunque la línea puede zigzaguear hacia arriba y hacia abajo en determinados períodos, se mueve eternamente hacia arriba, en su conjunto. Los sabios reconocen esta verdad y se adaptan a ella.

HILL:

Estoy de acuerdo con lo que usted ha dicho, señor Carnegie, ¡pero hay tan pocos sabios! El mundo parece estar poblado de demasiadas personas que no reconocen las ventajas de relacionarse con los demás de manera útil, o descuidan flagrantemente hacerlo, creyendo, sin duda, que son lo suficientemente inteligentes como para establecer sus propias reglas de vida y arreglárselas con ellas. ¿Qué debería hacerse con o para esas personas? ¿No se les debería enseñar o obligarles a ajustarse a las reglas de una relación humana decente?

CARNEGIE:

Sí, se ven obligados a conformarse, hasta cierto punto. Prácticamente todas las leyes creadas por el hombre que existen son prueba del reconocimiento de la necesidad de un medio de coerción. Si todos entendieran y respetaran las leyes de la naturaleza, no habría necesidad de leyes creadas por el hombre. Pero la fuerza no es suficiente para que los hombres comprendan las leyes de la naturaleza. La educación también es necesaria. Por eso fue elegido para organizar la Filosofía del Logro Americano.

En esta filosofía tienes los motivos e incentivos necesarios, en forma de promesas de beneficios individuales, para influir en las personas para que apliquen la filosofía voluntariamente y por su propia voluntad. Este tipo de esfuerzo es muy superior al que se produce mediante la fuerza. ¡Los hombres hacen mejor lo que desean hacer!

HILL:

¡Oh, ya veo lo que quieres decir! Es mejor enseñar a una persona a adaptarse a las reglas de las relaciones humanas que son beneficiosas tanto para los demás como para él mismo, que hacerlo es obligarlo a hacerlo. ¿Es esa tu idea?

CARNEGIE:

¡Esa es la idea, exactamente! Al educar a los niños, por ejemplo, es mucho mejor inducir a un niño a desear hacer algo que utilizar la fuerza. Los padres que entienden esta psicología manejan a sus hijos dirigiendo sus intereses hacia cosas que son útiles para ellos y no objetables para los demás, en lugar de obligarlos a abstenerse de hacer cosas objetables.

En cierto sentido, nosotros los adultos somos sólo niños pequeños y hacemos mejor aquello que se nos ha influido para que deseemos hacer. ¡También nos molesta que nos obliguen a hacer o abstenernos de hacer algo! Esta es una parte inherente de la naturaleza humana. Es parte de todos, en todas las edades.

A todo el mundo le gusta la libertad de actuar por iniciativa propia. Destruye esta libertad y retardarás el crecimiento mental y espiritual del individuo. También se podría decir que se destruyen los logros económicos y financieros en el momento en que se destruye el deseo de iniciativa personal.

Es un hecho reconocido que el pueblo de los Estados Unidos disfruta del nivel de vida más alto conocido en la historia del mundo. Con este hecho conocido, consideremos también el hecho de que el pueblo estadounidense se distingue por su inclinación natural a ser autodeterminante, y el hecho adicional de que tenemos más libertad personal que cualquier otro pueblo. Todo el sistema de libre empresa, bajo el estilo de vida estadounidense, es la aproximación más cercana a la adaptación al plan de la naturaleza para el crecimiento del hombre a través del esfuerzo propio que el mundo haya conocido jamás.

HILL:

Entonces el pensamiento organizado y el privilegio de la iniciativa personal libre y sin modificaciones están estrechamente relacionados, ¿no es así?

CARNEGIE:

Tienes la idea correcta. ¡Al Pensamiento Organizado debe ir seguido de la expresión, a través de planes de acción organizados! Uno no crece mental o espiritualmente sólo con el pensamiento pasivo. El crecimiento es el resultado del pensamiento expresado a través de hábitos de acción desarrollados voluntariamente y definitivamente controlados.

HILL:

Y es por eso que el hombre con experiencia práctica en la aplicación de cualquier forma de conocimiento teórico tiene más capacidad que el hombre que sólo tiene la teoría, ¿no es así, señor Carnegie?

CARNEGIE:

Has dado en el clavo. La capacidad, en su forma más efectiva, se basa en una teoría sólida expresada en formas de acción definitivamente organizadas. Es por eso que la mayoría de los graduados universitarios tienen que adquirir experiencia práctica en la aplicación de los conocimientos adquiridos en sus estudios, antes de volverse eficientes.

HILL:

¿Diría entonces que el pensamiento organizado es una combinación de conocimiento y acción organizada en la expresión del conocimiento?

CARNEGIE:

¡Yo diría precisamente eso! El conocimiento no tiene valor alguno a menos y hasta que se exprese en términos de acción organizada. Esto explica por qué el hombre que no tiene nada más que “aprendizaje de libros” rara vez es práctico en la aplicación del conocimiento adquirido únicamente en los libros.

HILL:

Pero aprender con libros es útil, ¿no es así?

CARNEGIE:

Sí, el aprendizaje de los libros es esencial como base de la educación, pero recuerde que es sólo una base. Una persona educada es aquella que ha desarrollado su mente de tal manera, mediante una combinación de conocimiento y la expresión del conocimiento, que puede remodelar cualquier conjunto de circunstancias para satisfacer los requisitos de sus deseos. Ese tipo de habilidad consiste tanto en teoría como en práctica, principalmente esta última.

Un hombre podría leer todos los libros jamás escritos sobre ingeniería; sin embargo, no podría trazar un plan y construir un puente hasta que hubiera combinado sus conocimientos teóricos con la experiencia práctica. Por supuesto, podría construir un puente basándose únicamente en la teoría, pero no habría garantía de que aguantaría un peso determinado. Los ingenieros prácticos saben exactamente cuánto peso soportará un puente y saben cómo supervisar la construcción de dicho puente para que se pueda confiar en él.

HILL:

¿Podría un hombre convertirse en un hábil vendedor sólo leyendo?

CARNEGIE:

El principio de combinar la teoría con la práctica se aplica tanto al arte de vender como a la construcción de puentes o cualquier otra cosa. El principio es fundamental. Por tanto, es una parte esencial del pensamiento organizado. Un hombre no se convierte en un abogado, dentista o médico competente simplemente adquiriendo un título en estas profesiones. Se vuelve capaz aplicando la teoría que aprende en la escuela, en el campo práctico de la experiencia y de ninguna otra manera. No hay escuela que iguale a la vieja Universidad de la Experiencia, y ésta es una escuela en la que no es posible hacer trampa. Uno se gradúa por méritos o no se gradúa en absoluto. ¡Hacer trampa es imposible! Y el maestro es el individuo mismo. Cuando un hombre entra en la Universidad de la Experiencia se encuentra, por fin, delante de un mostrador en el que la mercancía está claramente marcada y es a la vez vendedor y comprador. Si obtiene la mercancía que desea, paga el vendedor y el comprador. Si obtiene la mercancía que desea, paga el precio que la vida le ha puesto.

HILL:

De todo lo que ha dicho sobre el tema del pensamiento organizado, Sr. Carnegie, llego a la conclusión de que la habilidad en este arte se desarrolla primero mediante la coordinación entre las facultades de la mente y el cuerpo físico, a través de hábitos definitivamente controlados; y segundo, por coordinación con los asociados, bajo el principio Master Mental, para el logro de objetivos definidos.

CARNEGIE:

Ha estado bastante cerca de describir el *modus operandi* del pensamiento organizado, pero debería haber enfatizado una cosa que omitió: ¡la necesidad de actuar! Tiene razón al afirmar que el pensamiento organizado comienza con la coordinación entre las facultades de la mente y los medios físicos para expresar el pensamiento, pero no olvide que la habilidad y la perfección sólo se logran mediante hábitos de acción altamente desarrollados y definitivamente controlados. He repetido esta idea una y otra vez, no porque no crea que ustedes la entiendan, sino porque sé, por mi asociación con miles de hombres, cuánto tiempo se necesita para que uno tome conciencia de la importancia de este punto.

A menos que un hombre se vuelva “consciente de la acción”, nunca se convertirá en un pensador organizado. Puede pensar desde la mañana hasta la noche, pero a menos que ponga sus pensamientos en acción no será más que un soñador despierto. Podrá teorizar, pero nunca aprenderá a construir un puente ni a realizar ningún tipo de servicio práctico. Justo aquí es donde muchas personas se engañan a sí mismas haciéndose creer que son pensadores. He oído a muchos hombres decir: "He estado pensando en hacer esto o aquello, pero hasta ahora no he encontrado la manera de hacerlo". Ahora bien, ¿cuál es el problema con tales hombres? Han omitido de su pensamiento un factor importante: ¡la acción física!

Si deseas hacer algo, comienza desde donde estás y comienza a hacerlo... ¡AHORA!

“¿Qué”, te preguntarás, “debo usar como herramientas? ¿De dónde sacaré el capital? ¿Quién me ayudará?

Y responderé que los hombres que logran algo digno de mención siempre empiezan antes de tener todo lo que necesitan en sus manos. Nunca he estado completamente preparado para nada de lo que he empezado, y dudo que alguien más lo haya estado alguna vez. Uno de los extraños fenómenos de la experiencia humana es que el hombre que comienza, donde está y hace lo mejor que puede con cualquier medio que tenga, muy pronto encuentra otros y mejores medios para lograr sus objetivos. Misteriosamente, las herramientas se ponen a su disposición.

Esta cuestión de que uno no está preparado normalmente no es más que una excusa con la que uno se engaña a sí mismo. No estabas preparado para empezar a organizar la primera filosofía práctica del mundo sobre el logro individual. Necesitabas más educación. Necesitabas un subsidio monetario que te permitiera superar veinte años de investigación infructuosa. Se necesitaba edad y madurez de pensamiento, y se necesitaba experiencia práctica en muchos campos diferentes de actividad. Sí, necesitabas todas estas cosas, y muchas más, antes de presentar al mundo una filosofía confiable de logro. Pero, ¿qué hiciste cuando te di la oportunidad de organizar tal filosofía? Te diré lo que hiciste. A los veintinueve segundos del momento en que te di la oportunidad, la aprovechaste y te pusiste a trabajar en ello y yo arriesgaría mi vida a que nada más que la muerte podría impedirte terminar el trabajo. Los hombres que empiezan donde están, cuando desean hacer algo, suelen encontrar la manera de terminar lo que emprenden.

Mantengo una vigilancia en mi escritorio con el único propósito de cronometrar las reacciones de los hombres ante las ideas y oportunidades. Esa vigilancia ha marcado el destino de cientos de hombres a quienes les he dado oportunidades de superación personal. ¡El reloj nunca miente! Indica exactamente cuánto tiempo le toma a un hombre tomar una decisión cuando tiene ante sí toda la información necesaria que le permite tomar una decisión. Indica con precisión cuánta conciencia de acción tiene un hombre. Tu tiempo de reacción fue de veintinueve segundos. Aún te quedaban treinta y un segundos para tomar una decisión y aprovechar la oportunidad que te di. Si hubieras durado treinta y un segundos más habrías perdido tu oportunidad porque, como te dije antes, sólo te había dejado sesenta segundos para decir sí o no. En su caso, introduje deliberadamente los requisitos al permitirle sólo un breve tiempo para decidir. Esto se hizo debido a la enorme cantidad de cualidades “pegajosas” necesarias para realizar el tipo de trabajo que les había propuesto. He aprendido por experiencia que la resistencia de un hombre, o sus cualidades de “perseverancia”, se pueden medir en proporción exacta a su tiempo de reacción al tomar la decisión de emprender un trabajo.

HILL:

De sus comentarios concluyo que el pensamiento organizado exige precisión tanto en la decisión como en la acción.

CARNEGIE:

¡Esa es la idea! La vida es corta, en el mejor de los casos. El tiempo vuela a toda prisa. Una parte importante de la autodisciplina es la de desarrollar el hábito de tomar decisiones rápidas y definitivas, siempre, sobre todos los temas. El hombre que duda, cuando tiene ante sí toda la información necesaria para poder tomar una decisión, nunca llegará a ninguna parte. Se encontrará superado por los pensadores más rápidos. Aquí encontrará una de las principales diferencias entre los hombres que triunfan y los que fracasan. El hombre que triunfa a menudo tiene menos capacidad, menos educación, menos experiencia que el hombre que fracasa, pero tiene más conciencia de acción.

HILL:

Al escuchar lo que usted dice, Sr. Carnegie, me impresiona cada vez más la idea de que el éxito es más una cuestión de actitud mental correcta que de educación.

CARNEGIE:

¡Ese es exactamente mi argumento! ¡No toda la educación que un hombre puede adquirir a lo largo de su vida puede sustituir una acción definida y decisiva! Si el pensamiento de uno no produce ese tipo de acción, entonces puedes estar seguro de que su pensamiento no está organizado.

El pensamiento organizado es algo así como el agua en una presa. Sólo es beneficiosa la parte del agua que se aprovecha y se dirige sobre la rueda. El agua que se derrama sin rumbo sobre la presa no hace girar ruedas, no presta ningún servicio. Simplemente regresa al mar.

Todo hombre tiene una reserva de poder de pensamiento, pero la mayoría permite que este poder se disipe a través de sueños vanos, sin tomarse nunca el tiempo para aprovecharlo y dirigirlo hacia fines definidos. Como el agua en una presa, se derrama sobre la presa, disipando su poder sin realizar ningún servicio.

HILL:

¿Por qué, señor Carnegie, son tan pocos los hombres que aprenden a aprovechar y utilizar su poder de pensamiento? De todo lo que has dicho sobre el pensamiento organizado no veo nada difícil al respecto, pero debe haber alguna razón fundamental por la que la gran mayoría de las personas pasan por la vida en la pobreza y la miseria, sin utilizar el poder que les daría todo lo que necesitan o desean. .

CARNEGIE:

Sólo hay una razón importante para esto, y puedo expresarla en una sola frase: ¡la falta de definición del propósito! La mayoría de las personas vagan por la vida, aceptando todo lo que pueden conseguir sin recurrir a las fuerzas de su mente. La falta de un propósito principal definido es la forma más mortal de autolimitación. Está claramente escrito en los registros de los hombres que todos los que exigen algo definido encuentran maneras y medios de conseguirlo si persisten en sus demandas. Una parte importante de la perseverancia es la acción, el tipo de acción de la que he estado hablando; acción para comenzar; acción para seguir adelante, incluso cuando el camino es difícil; Acción para comenzar de nuevo cuando uno es derrotado temporalmente. ¡Acción, acción, acción! Deja que esa palabra se queme en tu conciencia hasta que se destaque como el sol brillante en un día sin nubes.

Lo que eres, lo que llegas a ser, lo que adquieres, todo es el resultado de tu acción. El pensamiento, la educación, el conocimiento, la habilidad nativa y las oportunidades no son más que palabras vacías a menos que se traduzcan en acción. Recuerde esto y enfáticelo en toda la filosofía del logro individual. Nunca permitas que ningún estudiante de esta filosofía pase bajo tu influencia sin que la palabra ACCIÓN quede grabada en su conciencia, ya que es una de las palabras clave de toda la filosofía.

El hombre que dirige toda la organización de ventas de una de las mayores compañías de seguros de vida es uno de los más jóvenes del personal. Ha estado vendiendo seguros de vida menos de una cuarta parte del tiempo que otros vendedores han trabajado para la empresa; tiene menos personalidad que la mayoría de los demás vendedores; sabe menos de seguros de vida que muchos otros, pero tiene una cosa que le sitúa en la primera posición en producción de ventas: una voluntad indomable y un torbellino de acción que ellos no poseen.

Y así es como expresa su conciencia de acción:

Cuando realiza una venta, induce al comprador a que le dé una lista de otros posibles compradores de seguros. También suele conseguir que sus clientes lo acompañen en persona y le presenten a sus amigos. Creo que su récord de ventas superior se basa casi, si no enteramente, en esta hazaña de acción. Verá, forma a sus clientes en una cadena interminable de esfuerzo cooperativo y, de hecho, tiene un gran grupo de hombres que lo ayudan a vender sin tenerlos en su nómina.

HILL:

¿Por qué los demás vendedores no se aprovechan del ejemplo de este hombre y hacen lo mismo? CARNEGIE:

Si pudiera responder a esa pregunta, cambiaría mi nombre de Carnegie a Solomon y me presentaría como un desentrañador de los problemas humanos. Su pregunta se me ha ocurrido muchas veces, no sólo en relación con este vendedor de seguros de vida en particular y sus compañeros de ventas, sino también en relación con mi propia organización. Es un hecho bien conocido que algunos de mis trabajadores asociados han ascendido desde las filas del tipo de

trabajo más humilde que realizamos y se han convertido en directores del negocio. Los métodos mediante los cuales se promocionaron son bien conocidos por todos los trabajadores. El principio principal que ha entrado en su promoción es el de ir más allá. Sin embargo, ¡el porcentaje de hombres que han elegido promocionarse mediante este sencillo procedimiento ha sido insignificante!

En última instancia, todo se remonta a ese principio de precisión del propósito.

El vendedor de seguros de vida vende más seguros que cualquiera de los demás porque así lo desea. Ése es su principal propósito definido y trabaja en ello incesantemente. Los demás trabajan con menos fuerza de voluntad, con menos determinación de propósito. Por qué hacen esto es algo que probablemente ni siquiera ellos puedan explicar. Simplemente les falta el impulso necesario. Sus deseos son menos obsesivos.

HILL:

De sus comentarios deduzco que la autodisciplina es un factor importante en los logros de un hombre.

CARNEGIE:

¡Por supuesto! El vendedor de seguros de vida que dirige a todo el personal se disciplina mediante hábitos de acción definitivamente establecidos. Hace llamadas cuando otros vendedores juegan al golf. Vende seguros de vida cuando otros vendedores duermen. Tiene su tiempo definitivamente presupuestado y sigue el cronograma presupuestario con estricta autodisciplina. Puedo decirles esto, aunque nunca he visto a ese hombre. Y puedo contarles otro hecho importante sobre él. Ha hecho del negocio de vender seguros de vida una obsesión. No dudo que su mente subconsciente sigue vendiendo seguros mientras duerme, porque he oído decir que en una ocasión se levantó de la cama, tarde por la noche, y llamó por teléfono a un posible comprador de seguros, pidiéndole el privilegio de Al llevar al “cliente potencial” a una convención a la que sabía que el prospecto deseaba asistir a la mañana siguiente. No dijo nada sobre vender seguros de vida, pero definitivamente tenía ese fin último en mente. Hacerle un favor a su posible comprador no fue más que el primer paso de un plan definitivo para venderle un seguro. Verás, cuando un hombre carga su mente con este tipo de obsesión, su mente subconsciente se hace cargo de su obsesión y le ayuda a traducirla en su equivalente físico o financiero.

HILL:

Entonces, ¿el deseo obsesivo también es una parte importante del pensamiento organizado? CARNEGIE:

¡Sí, una parte muy importante! De hecho, es la parte que inicia la acción y la mantiene en marcha. Un hombre no tiene dificultad en hacer lo que desea hacer. El deseo obsesivo viene al rescate del hombre en tiempos de derrota, a través de emergencias imprevistas, y lo ayuda a comenzar de nuevo sin perder la confianza en sí mismo. Lo mantiene en movimiento cuando, de lo contrario, cedería al hábito de procrastinar. Elimina la monotonía de su trabajo.

HILL:

Y esto nos lleva nuevamente a la cuestión de la “actitud mental” basada en el motivo. El deseo obsesivo es una actitud mental que uno puede adquirir si tiene un motivo definido detrás del deseo. ¿Es esa la idea?

CARNEGIE:

Lo has dicho perfectamente. La “actitud mental” representa la suma total de los sentimientos emocionales de uno en un momento dado. A través de la autodisciplina un hombre puede determinar cuáles de sus emociones tendrán la expresión más plena y cuáles serán modificadas, controladas y redirigidas mediante la transmutación. La actitud mental se controla mediante hábitos establecidos basados en motivos definidos. Aquí entra nuevamente la cuestión de la acción. Los hábitos de control sobre la actitud mental sólo pueden establecerse mediante la expresión apropiada de las emociones, a través de la acción física.

HILL:

Supongamos que un hombre carece de ambición y tiene una imaginación débil. ¿Cómo se le puede inducir a superar estas debilidades?

CARNEGIE:

En su pregunta usted ha descrito, conscientemente o no, la condición real de la mayoría de las personas. La falta de ambición encabeza la lista de causas de fracaso. No hay esperanza de éxito para una persona así hasta que se le haya despedido con suficiente ambición como para hacerle desear algo que no posee. El deseo basado en un motivo definido es, como hemos dicho muchas veces, el comienzo de todos los logros. Y aquí mismo deseo llamar su atención sobre un hecho importante que no hemos mencionado anteriormente, a saber, que toda persona exitosa debe su éxito, en gran medida, a la influencia de alguna otra persona que se cruzó en su vida en algún lugar y de alguna manera.

Tomemos su propio caso, por ejemplo. Viniste a entrevistarme con el propósito de escribir una historia sobre mis logros personales. Antes de que terminara la entrevista, lo influí para que cambiara todo su plan de vida, renunciara a su objetivo de convertirse en abogado y le diera al mundo una filosofía práctica de logro individual.

De manera similar, todo hombre exitoso cae bajo la influencia de alguna otra persona que enciende su imaginación con una idea que lo obsesiona. A veces, la fuente de esta inspiración exterior se accede por control remoto, mediante la lectura de un libro. Pero siempre hay un punto de inflexión en la vida de toda persona exitosa que marca el lugar en el que cayó bajo la influencia de otra mente que lo inspiró con metas más elevadas y propósitos más nobles.

Muy a menudo los hombres exitosos pierden de vista la fuente original de su inspiración, y no pocas veces la olvidan convenientemente porque prefieren que el mundo crea que sus logros son obra suya.

HILL:

Se trata de una idea totalmente nueva, señor Carnegie, pero veo que es acertada. Entonces, ¿no es cierto que una parte importante del pensamiento organizado consiste en los esfuerzos deliberados de uno por asociarse con aquellos que son capaces de inspirarlo con objetivos más elevados y más nobles?

CARNEGIE:

Sí, y debo añadir que el sabio nunca pierde el tiempo con nadie de quien no pueda obtener beneficios o a quien no pueda aportar algo que valga la pena de una forma u otra. Las asociaciones personales son importantes porque cada uno adquiere algo de la filosofía, la personalidad y la actitud mental de aquellos con quienes se asocia estrechamente. Como

personalidad y la actitud mental de aquellos con quienes se asocia estrechamente. Como he dicho, hay una ley de la naturaleza que controla esto.

HILL:

Según la misma regla, ¿no es también cierto que muchas de las cualidades destructivas de un hombre, como una actitud mental negativa, se adquieren a partir de la asociación con otros?

CARNEGIE:

Si eso es verdad. Nunca he oído hablar de un joven que se haya metido en serios problemas que no surjan de su asociación con personajes indeseables. Las asociaciones humanas son mucho más responsables del éxito o fracaso de uno en la vida de lo que la mayoría de la gente cree. Ninguna persona sabia entablaría amistades íntimas con personas con mentes negativas, como tampoco bebería agua de un pozo que sabía que estaba contaminado con gérmenes patógenos. Los rasgos humanos son contagiosos, tanto los buenos como los malos.

HILL:

A medida que usted desarrolla este tema del pensamiento organizado, Sr. Carnegie, parece que las condiciones y circunstancias que intervienen en él no tienen fin.

CARNEGIE:

Eso es correcto. Las condiciones que influyen en el pensamiento organizado son, de hecho, tan numerosas como los hechos que intervienen en todas las relaciones humanas. Cada palabra que dice un hombre, cada palabra dicha en su presencia, cada pensamiento que tiene, modifica sus hábitos de pensamiento de una forma u otra. Naturalmente, si un hombre se esfuerza por establecer una relación con los demás que se asocie sólo con aquellos que le inspiran a tener pensamientos nobles y a realizar acciones encomiables, se beneficiará al mejorar la naturaleza de sus propios pensamientos. Lo contrario es cierto si por descuido o indiferencia se deja llevar por la compañía de personas cuyas mentes son negativas.

HILL:

Entonces, ¿no diría usted que es egoísta que un hombre se niegue a asociarse con nadie que no sea aquel de quien pueda obtener algún tipo de beneficio o aportar algo que valga la pena?

CARNEGIE:

Eso podría llamarse egoísmo, pero es una forma justificable de egoísmo. No importa cómo se llame, es esencial para el éxito a través del pensamiento organizado. Un hombre no duda en exigir el mejor alimento que pueda conseguir para su cuerpo físico, aunque sepa que hay personas que necesitan incluso el alimento más vulgar. ¿Por qué, entonces, debería un hombre ser menos cuidadoso con el alimento que alimenta a su mente? Y no nos equivoquemos: toda influencia que llega a un hombre a través de su asociación con otros constituye alimento mental para su mente.

He visto vagabundos pescando comida desechada en barriles de basura, pero también he visto a hombres que no eran vagabundos pescando “comida mental” de las mentes de sus asociados, lo cual era mucho más perjudicial para su bienestar que la comida desechada de un basurero. barril. Éste no es un símil bonito, pero es exacto.

HILL:

Cuando habla de asociados diarios, ¿se refiere a los asociados sociales o de negocios de un hombre?

CARNEGIE:

Me refiero a todos sus asociados con quienes entabla relaciones amistosas. Enumerados en orden de importancia desde el punto de vista de la influencia que los asociados de un hombre tienen sobre él, diría que sus asociados familiares vienen primero, luego sus asociados comerciales u ocupacionales, luego sus amigos sociales y, por último, sus asociados casuales. Ninguna relación es tan importante como la de los familiares de un hombre. Aquí es donde la mayoría de los hombres se hacen o se deshacen, según la naturaleza de sus relaciones domésticas. Esta relación ejerce una poderosa influencia en la vida de un hombre, comienza en el nacimiento y continúa durante toda la vida. Ese viejo dicho de que la influencia de su esposa puede hacer o deshacer a un hombre es cierto en todos los casos, excepto en unos pocos, en los que un hombre es lo suficientemente fuerte como para deshacerse de la influencia de una esposa negativa. Por otra parte, una esposa inteligente puede, y a menudo lo hace, inspirar a su marido a aspirar más alto y alcanzar el objetivo de su objetivo. En verdad, afortunado es el hombre que elige una esposa cuya influencia sobre él sea inspiradora y constructiva.

HILL:

Por supuesto, no ha pasado por alto intencionalmente mencionar a los asociados Master Mental de un hombre como un factor importante en sus logros comerciales u ocupacionales. ¿No estarían éstas antes que todas las demás influencias?

CARNEGIE:

En lo que respecta a los logros empresariales, sí. Pero, si te refieres al éxito de un hombre en su conjunto, sigo diciendo que sus relaciones familiares son lo primero, porque aquí es donde un hombre tiene sus relaciones más íntimas, y son estas las que crean o perturban su tranquilidad. La relación ideal, por supuesto, es aquella en la que la esposa de un hombre (si está casada) también se convierte en miembro de su alianza Master Mental. Ella puede no participar en las conferencias de negocios que tiene con los demás miembros de su alianza, pero puede tener mucho que ver con la "actitud mental" con la que él entra a dichas conferencias, y de esa manera ejercer una poderosa influencia en el grupo. en su conjunto que le afectan.

HILL:

Destacas la importancia de conocer bien a tus aliados Master Mental. ¿Supongo que sigues la teoría de que un enemigo reconocido es un enemigo medio controlado?

CARNEGIE:

Sí, y podrías agregar que, si sabes mucho sobre tus enemigos, tienes muchas posibilidades de convertirlos en amigos. El hábito de subestimar a los enemigos o competidores es un hábito costoso. Ningún pensador organizado se permite cometer errores tan costosos. El pensador organizado acepta como grano todo lo que llega a su molino, pero se cuida de separar el trigo de la paja en el proceso de molienda. La paja se puede convertir en un servicio útil si se reconoce y clasifica.

HILL:

¿Quiere decir, según su comparación, qué, señor Carnegie?

CARNEGIE:

Bueno, les daré un ejemplo de lo que quiero decir exactamente. Una vez tuve un socio comercial cercano cuya vida hogareña se vio peligrosamente perturbada por sus intereses en otra mujer. La esposa de este hombre vino a contarme su historia y me pidió ayuda para romper el asunto. Me puse manos a la obra, sin mencionar el asunto a mi socio, sino tratando indirectamente con la mujer del caso.

Al cabo de un mes, había convencido a la mujer de lo inapropiado de todo el asunto y del daño que estaba destinado a causarle a mi socio si no se interrumpía. No puedo mencionar los detalles, pero basta decir que la relación familiar de mi socio se restableció satisfactoriamente, evitando así la vergüenza a muchas personas. Si hubiera ignorado los hechos cuando me llamaron la atención por primera vez, eventualmente habría perdido a un socio comercial capaz y su esposa habría perdido a un excelente marido. Usando el sentido común y trabajando juntos, bajo el principio del pensamiento organizado, su esposa y yo evitamos lo que de otro modo se habría convertido en una tragedia.

HILL:

¡Oh! Veo a que te refieres. El pensamiento organizado hace necesario que un hombre se aparte de su rutina habitual cuando emergencias, como la que usted ha relatado, amenazan con interferir con el logro de su propia meta en la vida. ¿Es esa la idea, Sr. Carnegie?

CARNEGIE:

Eso es justo lo que quiero decir. No era mi responsabilidad interferir con la vida privada de mi socio comercial, pero era un privilegio hacerlo, y actué en base a ese privilegio en lo que consideraba el mejor interés de todos los involucrados.

HILL:

Supongamos que sus esfuerzos por tratar con la mujer de este caso no hubieran tenido éxito. ¿Habrías abandonado el asunto?

CARNEGIE:

El pensador organizado nunca abandona nada de lo que emprende hasta que ha agotado todos los esfuerzos para terminarlo, y esto se puede considerar otro elemento esencial del pensamiento organizado. No, si mi primer intento hubiera fracasado habría probado otro plan, y otro más. Como último recurso, podría haberme desvinculado de mi socio hasta que se diera cuenta de su error y luego haber hecho una nueva alianza con él. Todo problema tiene algún tipo de solución, aunque no siempre sea la solución que uno quisiera. El problema con las personas que no organizan su pensamiento es que se dan por vencidos y abandonan cuando se topan con oposición. Dejar de fumar nunca resolvió ningún problema.

HILL:

¿Entonces la persistencia es también un factor importante en el pensamiento organizado?

CARNEGIE:

De hecho, es. De hecho, “persistencia” es una palabra clave en todas las formas de logro individual. Sin él nadie puede llegar muy lejos en ninguna empresa. La perseverancia ocupa su lugar junto con la acción. Los dos son inseparables.

HILL:

¿Cómo se puede adquirir perseverancia, señor Carnegie?

CARNEGIE:

Desarrollando el poder de la voluntad. La persistencia no es más que una voluntad indomable, más un motivo definido para inspirar la acción. Si se combinan estos tres factores (motivo, acción y fuerza de voluntad), se obtendrá lo que llamamos persistencia.

HILL:

Supongo que uno desarrolla el poder de la voluntad de la misma manera expresando un deseo o motivo definido en términos de acción.

CARNEGIE:

Sí, el poder de la voluntad responde sólo al motivo, pero se vuelve más fuerte cuanto más se utiliza. Cuando un hombre toma posesión de su propia fuerza de voluntad, tiene todas las demás facultades de su mente bajo su control, porque ella es la jefa de todas ellas.

HILL:

Entonces uno no puede convertirse en un pensador organizado sin lograr el control de su fuerza de voluntad. ¿Es eso correcto?

CARNEGIE:

Eso es precisamente correcto. Y no olvidemos que la voluntad responde a hábitos controlados, basados en motivos definidos, lo que es lo mismo que decir que la forma de controlar la voluntad es desarrollando hábitos de acción que se relacionan con el ejercicio de la voluntad.

HILL:

Gracias, Sr. Carnegie, por explicar los elementos y la importancia del Pensamiento Organizado con tanto detalle.

— — — — —
 TODO estudiante de esta filosofía debería tener grabada en su conciencia la palabra ACCIÓN, ya que es una de las palabras clave de toda la filosofía.

—A NDREW CARNEGIE—

SI NO puedes conseguir lo que quieres, puedes cambiar tus deseos y querer algo que puedas conseguir.

SI deseas conocer el “motivo” que inspira a uno a concentrar su mente en un propósito definido, observa las acciones de aquellos que están enamorados. El deseo obsesivo, basado en una emoción intensa, es la fuente de todo genio.

— — — — —



CAPÍTULO TRES

Atención controlada

EN las dos palabras “Atención Controlada” se encuentra un extraño poder que es suficiente para eliminar todas las limitaciones ordinarias y autoimpuestas que la gente tiene, acepta y por las que están obligados durante toda su vida.

El poder es literalmente “dinamita mental”, ya que es capaz de destruir la causa de las limitaciones autoimpuestas y brindarle a uno los medios por los cuales puede hacerse cargo de su propia mente.

Cuando domines este capítulo entenderás mejor por qué uno debe tener un Propósito Principal Definido para alcanzar el éxito. También sabrá por qué el Propósito Principal Definido debe escribirse, memorizarse y repetirse con frecuencia. Comprenderás por qué la “actitud mental” de uno juega un papel tan importante en la realización del objeto de nuestro propósito principal, o de cualquier propósito menor.

El tema de la Atención Controlada es la base de muchas sectas y religiones, aunque puede recibir otros nombres. Ha sido el arma principal utilizada por líderes militares poderosos, algunos de los cuales no siempre han hecho un uso constructivo de ella.

A lo largo de este capítulo comprenderemos mejor el principio Master Mental, cuyos resultados han desconcertado a los hombres de ciencia y asombrado a los profanos que han sido testigos de sus operaciones.

La alianza de dos o más mentes, trabajando en perfecta armonía para el logro de un propósito definido, tiene el efecto de estimular la mente de cada persona en la alianza y resulta en proporcionar a los miembros de la alianza, o a algún individuo del grupo, con una fuente de conocimiento que en ocasiones no puede atribuirse al conocimiento acumulado de ninguno de los individuos.

Estamos familiarizados con este resultado, porque es un resultado que se está produciendo en los laboratorios de investigación y en los consejos empresariales e industriales de todo el mundo, casi como una rutina diaria. Vemos evidencia por todas partes de que tal combinación de mentes da a los hombres visión, coraje, imaginación e iniciativa que no poseen cuando actúan solos e independientemente, y sabemos que este poder está disponible incluso para hombres cuyo propósito declarado en su uso es la destrucción de lo mejor que la civilización le ha dado al mundo.

Andrew Carnegie incluyó el principio de Atención Controlada como uno de los principios del logro individual, pero ni siquiera el gran maestro del acero logró asociar este principio con los medios por los cuales la civilización puede avanzar. Vio en él un poder adaptable a las necesidades de cada uno en la solución de problemas económicos y personales de naturaleza material, pero más allá de este punto no hizo mención de sus posibilidades.

El señor Carnegie reconoció fácilmente que su enorme fortuna se había acumulado únicamente gracias a los esfuerzos de una combinación de mentes compuesta por unos veinte hombres que estaban aliados con él como un grupo Master Mental, con el fin de fabricar y comercializar acero. Adquirió la técnica necesaria para inducir a esos hombres a trabajar con él en espíritu de armonía. Sabía que la visión creativa, la imaginación, la iniciativa y la inspiración producidas a través de esta alianza Master Mental eran geniales, pero no hizo ningún intento de explicar la fuente del súper poder que le otorgaron.

Desde que el Sr. Carnegie me llamó la atención sobre este principio, se ha llevado a cabo más de un cuarto de siglo de intensa investigación sobre las causas de su poder. Se han explorado las mentes de miles de personas, se han examinado sus reacciones ante estímulos mentales y se han llegado a conclusiones que pueden ser de suma importancia para esta y las futuras generaciones en materia de ajuste de las relaciones humanas.

Venid conmigo ahora para una breve lección elemental de química orgánica, porque aquí es donde encontramos la primera pista convincente de lo que sucede cuando dos o más mentes se combinan, en un espíritu de armonía, para lograr un único propósito.

En química aprendemos que dos o más elementos de naturaleza completamente diferente pueden combinarse de tal manera que produzcan algo diferente de cualquiera de los elementos. Por ejemplo, el agua, que en química se conoce como H_2O , es un compuesto que consta de dos partes de hidrógeno y un átomo de oxígeno, pero el resultado no es ni oxígeno ni hidrógeno. Esta combinación de elementos produce un producto completamente nuevo.

También aprendemos en química que ciertas drogas inofensivas pueden combinarse de tal manera que se vuelven mortalmente venenosas, mientras que otras combinaciones de drogas, agregadas al veneno, neutralizarán su efecto venenoso.

En toda la naturaleza vemos que cada átomo de materia y cada unidad de energía es definitivamente modificado por sus asociados más cercanos. La vegetación, las cosas que crecen de la tierra, son definitivamente modificadas por los elementos del suelo del que se alimentan, un hecho que es bien conocido por todo agricultor y todo horticultor. Sí, los átomos de la materia están influenciados por la presencia de sus "vecinos", al igual que las personas. El mundo en el que vivimos y la porción material del universo que podemos observar están formados por electrones que, en última instancia, consisten en unidades de energía positivas y negativas dispuestas de manera que las dos fuerzas se equilibran entre sí y son prácticamente inseparables. por cualquier método conocido por la ciencia.

La porción material del universo consiste, hasta donde la ciencia ha podido determinar los hechos, de sólo dos cosas: energía y materia. Y parece, si uno desea ser estrictamente técnico en la exposición de los hechos, que la llamada porción material del universo no es más que energía, ya que obviamente se sabe que los electrones de la materia no son más que dos formas opuestas de energía, uno "empujando" y el otro "tirando" de tal manera que neutralicen su energía combinada.

Siguiendo el ejemplo de la química de la materia, llegamos ahora al análisis del poder del pensamiento. Obviamente, el pensamiento es energía y, a pesar de todo lo que la ciencia ha aprendido sobre él o su causa, puede ser precisamente el mismo tipo de energía que mantiene unidas las fuerzas opuestas del electrón. Si eso es cierto, entonces está claro que la energía del pensamiento responde a las mismas influencias modificadoras que cambian la naturaleza de los elementos de la materia, una de las cuales, como hemos visto, es la manera en que se combinan los átomos de la materia. .

Hay dos hechos de los que estamos seguros. Primero, que la naturaleza de la materia puede cambiarse combinando los elementos de otra materia, y segundo, que la naturaleza del pensamiento puede modificarse y cambiarse mediante la alianza de dos o más mentes, y esto a pesar de la naturaleza de la alianza, o con qué propósito está hecho. Estos son hechos tan bien conocidos, incluso para los profanos, que son fácilmente aceptados como tales.

Sabemos que hay ciertos tipos de mentes que, cuando entran en contacto entre sí a través de cualquier tipo de relación, se vuelven definitivamente antagónicas entre sí. En esta circunstancia encontramos una hipótesis razonable para la creencia de que la química del cerebro y la química de la materia en otros campos son la misma; que la misma ley de la naturaleza que transforma elementos químicos inofensivos en veneno mortal, por el mero acto de combinarlos, cambia también las vibraciones del pensamiento, cuando se mezclan en ciertas combinaciones, en una influencia antagónica.

En otras palabras, hay ciertas combinaciones de energía de pensamiento que “luchan” en el momento en que entran en contacto entre sí. Este hecho tampoco es demostrable por sí solo en la relación de dos o más individuos; también puede verse en las operaciones de una mente individual, pues es bien sabido que hay tipos de pensamientos que se “repelen” tan pronto como se juntan. La emoción del miedo y la emoción de la fe, por ejemplo, son tan hostiles que es imposible que ambas ocupen el cerebro al mismo tiempo. Uno u otro debe, y siempre lo hace, dominar. Hay ciertos medios por los cuales un individuo puede determinar cuál de estas dos emociones, o cualesquiera otras emociones, dominará su cerebro, y uno de los más importantes de estos métodos es la Atención Controlada.

Como parte de esta descripción debo ahora llamar la atención sobre una ley de la naturaleza mediante la cual lo similar atrae a lo similar. A veces llamamos a esta ley la ley de la atracción armoniosa. A través de su operación, las cosas que se adaptan unas a otras, en el gran esquema de la vida, tienen una tendencia natural a unirse.

Vemos esta ley en funcionamiento en relación con la vegetación que crece en el suelo. Mediante algún proceso extraño y desconocido esta ley logra reunir los elementos químicos del suelo y combinarlos con las unidades de energía de los elementos del aire para producir todo ser vivo que crece del suelo. Aquí no hay antagonismo, ni “lucha” entre los elementos de materia o las unidades de energía. Hacen su trabajo respondiendo a la ley de atracción armoniosa, sin oposición entre ellos.

Cuando llegamos a la relación entre los hombres, encontramos otra situación a través de la cual la ley de la atracción armoniosa a menudo es ignorada, y fuerzas hostiles de la energía del pensamiento rompen las relaciones de armonía. A veces esto sucede debido a la ignorancia del hombre de la ley de atracción armoniosa; a veces es el resultado de la sustitución deliberada por parte del hombre de pensamientos negativos que se sabe que son destructivos de la influencia de la ley de atracción armoniosa.

La persona que domina esta filosofía y se ha acostumbrado a aplicarla en todas sus relaciones con las demás personas se ve beneficiada por la ley de la atracción armoniosa. Ha condicionado su cerebro para atraer hacia sí sólo a las personas y cosas materiales que desea. Veamos ahora cómo lleva a cabo **el proceso de acondicionamiento de su cerebro para permitirle adaptarse a la influencia de la ley de la atracción armoniosa**, a saber:

1. DEFINICIÓN DEL PROPÓSITO: Decide precisamente lo que quiere, traza un plan para adquirirlo y luego procede a concentrar la mayor parte de sus pensamientos y acciones en ese fin, siguiendo sus pensamientos con la acción física apropiada. Aquí, entonces, entra en juego el principio de Atención Controlada, y no pasemos por alto el hecho de que esto tiene el efecto de darle el beneficio de la ley de la atracción armoniosa, de dos maneras diferentes. Primero, atrae las fuerzas de una actitud mental positiva que crean armonía dentro de su propia mente. En segundo lugar, atrae personas y cosas materiales que armonizan con la naturaleza de su propósito.

A través de la Atención Controlada, y sólo mediante ese método, uno puede imprimir la naturaleza de sus deseos, metas y planes en su mente subconsciente, donde la ley de la atracción armoniosa parece encontrar contacto con ellos.

2. LA MENTE MAESTRA: Habiendo dado el primer paso en el desarrollo del hábito de la Atención Controlada, mediante la adopción de un Propósito Principal Definido, debe formar una alianza de Mente Maestra con otras personas que tengan la experiencia, la educación y la capacidad nativa necesarias. y a quienes se les ha proporcionado el motivo necesario para ayudar a alcanzar el objeto de su propósito principal.

Esta relación de Mente Maestra intensifica la aplicación del principio de Atención Controlada, porque la alianza crea una poderosa "psicología de masas" que le da a uno una mayor autosuficiencia, imaginación, entusiasmo, iniciativa y voluntad de ganar. Un hombre seguirá avanzando en la dirección de su Propósito Principal Definido cuando está asociado con otras personas que le prestan ayuda y aliento, mientras que estaría inclinado a reducir el ritmo y a desviar su atención de su objetivo principal, si trabajara solo. .

¡La alianza Master Mental, cuando está activa y comprometida activamente en la realización de algún objetivo definido, es Atención Controlada en su forma más elevada! Tal alianza nos mantiene a uno continuamente recordado de su propósito en la vida; particularmente cuando uno está asociado diariamente con los miembros de su grupo Master Mental, como lo son los líderes exitosos de organizaciones industriales y comerciales.

3. FE APLICADA: El hombre que ha adoptado un Propósito Principal Definido, y se ha rodeado de un grupo de otras personas, en una alianza de Mente Maestra, y está activamente comprometido en llevar a cabo el objeto de su alianza, demuestra así su fe en su capacidad para alcanzar su objetivo. Por lo tanto, el elemento de fe entra en su aplicación del principio de Atención Controlada, intensificando así aún más su poder de concentración. Cuando se ha dado este tercer paso, al desarrollar el hábito de la Atención Controlada, la actitud mental se ha vuelto predominantemente positiva; muchas de las limitaciones autoimpuestas de duda, desánimo y falta de autosuficiencia han desaparecido; uno se mueve con determinación en todo lo que hace; no le queda lugar en su mente para pensamientos de fracaso; está tan ocupado en llevar a cabo el objeto de su propósito principal que no tiene tiempo para dudar o posponer las cosas; además, no tiene ningún deseo de hacerlo.

El tercer paso en el desarrollo de la Atención Controlada sería suficiente para asegurar el éxito, en la mayoría de los casos, pero el maestro de esta filosofía no se queda aquí. Procede a "congelar" los logros que ha obtenido dando el cuarto paso:

4. IR MÁS ALLÁ: La aplicación de este principio garantiza una acción continua. Pone en funcionamiento el principio de rendimientos crecientes mediante el cual los esfuerzos se multiplican enormemente. Crea un impulso adicional detrás de los esfuerzos de uno que inspira tanto al individuo como a sus asociados de Master Mental, así como a otros que están definitivamente relacionados con el objeto de su Propósito Principal Definido. También sirve para modificar su actitud mental haciéndola más positiva. Si bien puede que no le reporte beneficios materiales directos en cada ocasión en que se aplica este principio, tiene el efecto general de crear buena voluntad y atraer la cooperación de otros, en un espíritu de amistad. ¡Así sirve como combustible para alimentar el fuego de la Atención Controlada!

¡Pero este no es el punto de parada! El maestro de esta filosofía asegura además el logro exitoso del objeto de su Propósito Principal Definido al dar el quinto paso en el desarrollo del hábito de la Atención Controlada:

5. ESFUERZO INDIVIDUAL ORGANIZADO: Mediante la aplicación de este principio uno organiza sus planes, luego, con la ayuda de sus aliados Master Mental, analiza sus planes, los prueba y se asegura de que sean sólidos. Para entonces ya ha establecido una sólida razón para su fe; ¡por lo tanto, se mueve con una seguridad en sí mismo que prácticamente desafía la oposición! Ya no se deja frenar por la indecisión y la duda. Sabe exactamente lo que quiere, tiene planes definidos para adquirir lo que quiere y participa activamente en la realización de sus planes, flanqueado y ayudado por aliados de la Mente Maestra en quienes tiene confianza y quienes, a su vez, lo inspiran. Mayor confianza en sí mismo y en sus planes. Pero él no se detiene aquí. Da el sexto paso para consolidar sus logros, aplicando otro principio importante de esta filosofía, a saber:

6. AUTODISCIPLINA: Con la ayuda de este principio, las emociones se controlan y se controlan. Ya no disipa sus energías, ni por el exceso de sus emociones positivas ni por la expresión de sus emociones negativas. Su mente comienza a funcionar como una pieza de maquinaria perfectamente construida, sin pérdida de movimiento ni disipación de energía. Ha adquirido el arte de la transmutación de sus emociones; por lo tanto, sus emociones negativas (siempre que se presenten en su mente) se convierten en acciones positivas.

Ha comenzado a adquirir control completo sobre su facultad de voluntad, con la ayuda del cual todos los demás departamentos de la mente quedan bajo su control y se les obliga a cumplir deberes constructivos. Se está acercando a la cúspide de la eficiencia en el arte de la Atención Controlada. De aquí en adelante tiene todo bajo control, pero aún quedan otros pasos por dar que darán los toques finales a la consolidación de sus logros sobre sí mismo y las circunstancias de su vida que afectan el logro de su Propósito Principal Definido. Avanzando más rápidamente ahora, debido a los avances que ha logrado a través de los seis pasos que ha dado, da el séptimo paso, a saber:

7. VISIÓN CREATIVA: Cuando se hayan dado los seis pasos anteriores, la facultad de la imaginación se habrá vuelto tan aguda y alerta que comienza a funcionar automáticamente, consolidando así aún más los esfuerzos para desarrollar el hábito de la Atención Controlada. En ese momento la mente subconsciente habrá entrado en acción por cuenta propia y habrá comenzado a expresarse a través de planes e ideas que aparecerán en forma de “corazonadas”. Nuevas oportunidades comenzarán a aparecer misteriosamente y nuevas e inesperadas formas de cooperación por parte de otros comenzarán a presentarse. Todo lo que toque parecerá convertirse en una herramienta puesta en sus manos con la que podrá promover el objeto de su Definido Propósito Principal. Incluso la ley del azar parecerá operar a su favor.

Sus amigos comenzarán a hablar de él como alguien bendecido por la "suerte". Pero que nadie se engañe en este punto. Detrás de estas circunstancias favorables, lo que aparecerá desde todas direcciones es una causa definida, y el maestro de esta filosofía comprenderá que esta "causa" puede explicarse mediante la aplicación de los siete principios aquí mencionados.

Pero la persona que haya dominado toda esta filosofía no se contentará con quedarse quieto en este punto. Procederá a consolidar aún más sus logros en el desarrollo de la Atención Controlada dando el octavo paso.

8. PENSAMIENTO ORGANIZADO: Mucho antes de llegar a este punto, el maestro de esta filosofía habrá dejado de "adivinar" y habrá adquirido el hábito de construir planes basados en hechos conocidos o en hipótesis razonables de hechos. De hecho, habrá comenzado, simultáneamente con la adopción de un Propósito Principal Definido, a organizar su pensamiento.

De ninguna manera se debe suponer que esperará hasta haber dado el octavo paso en el desarrollo de la Atención Controlada para aplicar el principio del Pensamiento Organizado. En este punto, sin embargo, este principio se habrá convertido obviamente en una necesidad en el desarrollo del hábito de la Atención Controlada. Recuerde, ahora estamos hablando del hábito de la Atención Controlada, cuya base debe establecerse mediante la aplicación del Pensamiento Organizado comenzando con la adopción de un Propósito Principal Definido.

9. APRENDER DE LA DERROTA: En este momento el estudiante de esta filosofía habrá adquirido el hábito de convertir cada experiencia de su vida en algún beneficio definitivo. La derrota se habrá convertido en nada más que una señal para un esfuerzo mayor y más decidido. Habrá adquirido el hábito de buscar la "semilla de un beneficio equivalente" que se encuentra en todas las formas de derrota. La derrota, por tanto, se convertirá en una forma de combustible útil con el que alimentará el fuego de su propia voluntad. No sólo convertirá las derrotas actuales en un impulso de mayor esfuerzo, sino que habrá adquirido el hábito de volver a su memoria y sacar provecho de todas sus derrotas anteriores. Esto lo logrará haciendo un inventario retrospectivo de sí mismo cada pocos meses, permitiéndose así analizar la derrota a partir de sus resultados, durante el lapso de tiempo suficiente para eliminar el aguijón de la experiencia.

Para entonces el maestro de esta filosofía se habrá convertido literalmente en un "gigante" de poder, en comparación con su yo anterior, y no quedará espacio en su cerebro para albergar miedo, desánimo, preocupación o autolimitaciones de cualquier otra naturaleza. Sabrá lo que quiere y hacia dónde se dirige en la vida, y reconocerá que está bien encaminado hacia su destino. El camino que tiene delante estará despejado y, aunque puede tener muchas curvas más allá de las cuales no puede ver, sabrá que cuando llegue a ellas el camino continuará hacia su destino. Este es un sentimiento glorioso, como puede atestiguar toda persona que haya experimentado logros notables.

Habiendo aprendido el arte de convertir la derrota en un estímulo para un mayor esfuerzo, el estudioso de esta filosofía da el décimo paso en el desarrollo de la Atención Controlada:

10. INSPIRACIÓN: Los logros obtenidos mediante la aplicación de los nueve principios aquí descritos conducen al desarrollo del hábito del entusiasmo, la acción que produce la cualidad que inspira a uno a tomar la iniciativa en lugar de que le digan qué hacer. El Sentimiento Inspirado de entusiasmo elimina la monotonía del trabajo y convierte la acción física en una experiencia placentera, simplificando así el desarrollo de la Atención Controlada. El entusiasmo en relación con cualquier plan, propósito o motivo conduce automáticamente a la concentración de la atención en ese tema.

A través del principio de inspiración, los pensamientos dominantes de la mente se imprimen rápidamente en la mente subconsciente, donde se actúa sobre ellos; así, la persona cuya mente está dominada por el entusiasmo tiene el apoyo directo de lo que se supone es el vínculo entre la mente consciente y la Inteligencia Infinita. En este punto ha alcanzado un alto grado de eficiencia en la aplicación de la Atención Controlada.

Mientras tanto, el maestro de esta filosofía habrá añadido impulso a sus esfuerzos, en apoyo de los diez principios aquí descritos, mediante la aplicación del undécimo principio, a través del cual habrá dado el siguiente paso en el desarrollo del hábito de la Atención Controlada, a saber:

11. PERSONALIDAD ATRACTIVA: Si bien esto se menciona como el undécimo paso en el desarrollo del hábito de Atención Controlada, el estudiante habrá comenzado a aplicar este principio inmediatamente después de adoptar un Propósito Principal Definido. Mediante la aplicación de las cualidades de una Personalidad Atractiva, habrá eliminado gran parte de la oposición de otras personas y habrá atraído la cooperación amistosa de muchos aliados distintos de aquellos aliados con él en su grupo Master Mental. Habrá mejorado también su propia actitud mental, preparando así el camino para el desarrollo de cualquier hábito deseado, incluido el hábito de la Atención Controlada.

Es obvio, por tanto, que la Atención Controlada es el resultado de la aplicación de todos los principios aquí mencionados, y no una cuestión de azar. Es obvio, también, que el método por el cual se desarrolla el hábito de la Atención Controlada

Es obvio, también, que el método mediante el cual se desarrolla el hábito de la Atención Controlada no implica ningún esfuerzo más allá de la capacidad de la persona promedio; no requiere ninguna formación o educación especial aparte de la aquí mencionada; es una cualidad de éxito que está al alcance de la persona de capacidad media; su desarrollo no exige cantidades excesivas de sacrificio o trabajo, siendo los principales requisitos la voluntad de ganar y la voluntad de pagar el precio del logro en términos de aplicación honesta.

Habiendo dominado estos once principios, mediante su aplicación y uso sistemáticos, el estudiante de esta filosofía se ve empujado hacia el duodécimo y último paso en el desarrollo del hábito de la Atención Controlada. Al dominar los once principios, automáticamente ha desarrollado el duodécimo, y ¡he aquí! se encuentra dueño de sí mismo, “dueño de su destino, capitán de su alma”.

Aunque sólo se han considerado doce de los principios de esta filosofía, la persona que los domina ahora está en posesión de su propia mente. Él sabe lo que quiere. Tiene un plan para adquirirlo. Se ha rodeado de ayudas confiables para alcanzar el objeto de su Propósito Principal Definido. Siente la emoción del poder personal. Tiene la autodisciplina necesaria que le permite utilizar este poder sabiamente; es más, no desea utilizarlo de otra manera que no sea de manera constructiva y que beneficie a todos aquellos sobre quienes influye.

Se ha convertido en una unidad constructiva del gran estilo de vida estadounidense y, como tal, se ha otorgado inmunidad contra las fuerzas sutiles que buscan destruir la forma estadounidense de autodeterminación y libertad personal. Ha aprendido a adquirir sus necesidades sin dañar a los demás. Ya no desea algo a cambio de nada, porque ha aprendido una manera mejor de satisfacer sus necesidades. Ha encontrado paz y armonía dentro de su propia mente. Ha aprendido a aceptar las circunstancias de la vida tal como las encuentra y a aprovecharlas al máximo. Ha adquirido el arte de la negociación pacífica y armoniosa con los demás a través del cual se relaciona con otras personas de una manera que redunde en el bien de todos.

Prestemos ahora atención a otra característica de la Atención Controlada, que sugiere el camino hacia el poder personal, a través de una combinación de principios.

Como he dicho, existe una química del cerebro mediante la cual el poder mental de los individuos se modifica por la influencia de una mente sobre otra. Este hecho es obvio, incluso para el profano que no ha estudiado en particular el tema de los fenómenos mentales o las personalidades.

Hemos visto también que en el campo de la química orgánica ciertos elementos inofensivos pueden combinarse de tal manera que se cree un veneno mortal. A partir de estas observaciones podemos suponer con seguridad que todo, desde el átomo individual de materia hasta un ser humano, se modifica o cambia de alguna forma por la presencia de otras cosas.

Sabiendo que estos hechos son tales, no tendremos dificultad en suponer que la presencia, en la mente, de una combinación de pensamientos puede convertirlos en un poder que no puede identificarse con ningún pensamiento individual, y que puede ser mayor que todos los demás, ellos combinados.

Por ejemplo, sabemos por observación y experiencia que los siguientes principios, cuando se reúnen en la mente mediante una combinación de pensamientos, pueden producir un poder mental que raya en lo "milagroso":

- a. Definición del propósito
- b. Autodisciplina, a través del control de las emociones
- c. Atención controlada
- d. Autosugestión, aplicada al objeto del propósito
- e. El poder de la voluntad, activamente comprometido.

He aquí una combinación de principios capaces de producir suficiente poder para la solución de casi cualquier problema al que nos enfrentemos. El poder proviene de la combinación, no de un principio único. Veamos cómo se aplican los principios para producir energía:

Digamos que un hombre se enfrenta a uno de los problemas más comunes: la necesidad de una determinada cantidad de dinero para algún propósito específico, dentro de un tiempo determinado. Hay dos formas principales de abordar el problema. Primero, preocupándose por ello, pero no haciendo nada para recaudar el dinero. Ésta es la forma habitual de abordar este tipo de problemas. En segundo lugar, combinando los cinco principios aquí mencionados y persiguiendo el dinero en serio.

Se conoce la cantidad de dinero necesaria y uno ha decidido conseguirla. Esa es la precisión del propósito.

La mente se pone a trabajar (a través de la facultad de la imaginación) para adquirir el dinero, excluyendo todos los demás problemas. Eso es Atención Controlada.

La mente queda libre de todo temor y duda de que no se pueda conseguir el dinero. Eso es autodisciplina. El control de la emoción del miedo prepara así la mente para el ejercicio de la fe.

Se pone a la mente a trabajar (a través de la facultad de la imaginación) para crear algo de valor equivalente que se entregará a cambio del dinero, o para su uso temporal, y se la mantiene trabajando hasta que selecciona una cosa específica. idea. Eso es autosugestión.

A la mente se le dan repetidas sugerencias de que se obtendrá la cantidad de dinero deseada, sin importar cuál pueda ser el costo o qué condiciones deban darse, y ahí permanece, decidido, decidido, persistente. Eso es fuerza de voluntad, en acción.

LA MENTE DE LINCOLN era como una pieza de acero: era muy difícil rayar algo en ella y casi imposible, una vez colocada, borrarla.

Cuando estos cinco principios se combinan y se aplican de la manera descrita con variaciones para adaptarse a cada circunstancia diferente, la mente subconsciente se pone a trabajar y crea un plan (a veces una variedad de planes) mediante el cual se puede obtener el dinero.

Si uno experimenta un fracaso, es porque ha habido una disminución del esfuerzo en relación con uno o más de estos principios. He visto esta combinación de principios producir resultados que eran casi increíbles. He escuchado a hombres de gran éxito respaldar esta combinación de principios como si tuvieran un súper poder que no hicieron ningún esfuerzo por explicar porque parece inexplicable.

La combinación de los cinco principios que acabo de mencionar proporciona un poder que no es atribuible a ninguno de estos principios por sí solo. Las experiencias de hombres de grandes logros lo confirman. Primero escucharemos a Thomas A. Edison, cuya declaración sobre el tema se cita tan casi palabra por palabra como lo permite la memoria:

“Me pide”, dijo el Sr. Edison, “que nombre el elemento esencial más importante en el campo de la invención. Bueno, puedo describirlo muy brevemente. Consiste, primero, en un conocimiento definido de lo que se quiere lograr [definición del propósito]. Uno debe fijar su mente en ese propósito con ese tipo de persistencia que no conoce la palabra "imposible", y comenzar a buscar lo que busca, haciendo uso de todo el conocimiento acumulado sobre el tema que pueda encontrar, basándose en su propio conocimiento, experiencia y hacer uso de la experiencia de otras personas [la Mente Maestra, la Atención Controlada, la autosugestión]. Debe seguir buscando, sin importar cuántas veces su búsqueda conduzca a un callejón sin salida [poder de voluntad]. Debe negarse a dejarse influenciar por el hecho de que otra persona haya intentado la misma idea sin éxito [autodisciplina, dominio del miedo y la duda]. Debe mantenerse 'vendido' con la idea de que la solución a su problema existe en alguna parte y que la encontrará [autosugestión]”.

Luego el Sr. Edison continuó diciendo: “Cuando un hombre decide resolver un problema, al principio puede encontrarse con una oposición tenaz; pero si aguanta y si sigue buscando, seguramente encontrará algún tipo de solución. Nunca supe que el plan fracasaría. [Aquí se trata de una combinación de los cinco principios.]

“El problema con la mayoría de las personas”, continuó, “es que abandonan antes de empezar”. Con esto quiso decir, por supuesto, que las limitaciones autoimpuestas prohíben a la mayoría de las personas comenzar tareas que podrían completar fácilmente si comenzaran y continuaran, con la actitud mental correcta.

“En toda mi experiencia”, dijo el Sr. Edison, “no recuerdo haber encontrado nunca la solución a ningún problema relacionado con la invención en mi primer esfuerzo, con la excepción de la máquina parlante. Y una de las cosas más sorprendentes es el hecho de que cuando descubro lo que estoy buscando, generalmente encuentro que la respuesta estuvo a mi alcance todo el tiempo, pero nada más que la perseverancia y la voluntad de ganar la habrían descubierto. él.”

Escuchemos ahora al Dr. Alexander Graham Bell, el inventor del teléfono moderno.

“Descubrí el principio del teléfono de larga distancia mientras buscaba la manera de producir un audífono mecánico, para beneficio de mi esposa, que tenía problemas de audición. Me decidí a encontrar lo que estaba buscando si eso requería el resto de mi vida. Después de innumerables fracasos, finalmente descubrí el principio que estaba buscando y quedé asombrado por su simplicidad. Me asombré aún más al descubrir que el principio que revelé no sólo era beneficioso en la construcción de un audífono mecánico, sino que también servía como medio para enviar el sonido de la voz a través de un cable”.

El Dr. Bell hizo uso de los cinco principios aquí descritos, aunque puede haberlo hecho inconscientemente. "Otro descubrimiento que surgió de mis investigaciones", dijo el Dr. Bell, "fue el hecho de que cuando un hombre le da a su cerebro una orden para producir un resultado definido, y mantiene esa orden, parece tener el efecto de darle una "segunda visión" que le permite ver a través de los problemas comunes. No puedo decir qué es este poder; lo único que sé es que existe y que sólo está disponible cuando un hombre se encuentra en ese estado mental en el que sabe exactamente lo que quiere y está decidido a conseguirlo.

Ahora presentaré a John Wanamaker, el difunto “rey comerciante de Filadelfia”.

“En numerosas ocasiones durante la primera parte de mi carrera empresarial”, dijo el Sr. Wanamaker, “me encontré necesitando fondos para la operación de mi negocio que no podía conseguir a través de ninguno de los canales comerciales o bancarios habituales. En cada una de esas ocasiones me propuse salir al parque y comenzar a caminar, pensando mientras caminaba en nuevas fuentes de aproximación a la solución de mi problema. En una de esas ocasiones necesitaba una suma muy grande, debido a que habíamos tenido temporada baja y teníamos los estantes llenos de mercancías que no pudimos convertir en efectivo. Decidí no volver a la tienda hasta resolver mi problema. ¡Mantuve mi mente en ello cada segundo! Al final de aproximadamente la segunda hora se me ocurrió una idea que me permitió caminar de regreso a la tienda y recaudar la cantidad necesaria de dinero en 15 minutos. La parte más extraña de la experiencia fue el hecho de que no se me ocurrió esa idea al principio”.

La atención controlada, más la definición del propósito, formaron la combinación que sirvió al Sr. Wanamaker en este caso. Quizás la Fe Aplicada fue parte de la combinación de principios que utilizó, pero no mencionó eso. Sin embargo, dijo que "dudo que exista una realidad que pueda considerarse un problema irresoluble para el hombre que ha aprendido a mantener su mente en su problema con una firme determinación de encontrar su solución". Eso equivalía a decir que no existen problemas irresolubles para el hombre que sabe cómo usar la fe.

Escuchemos ahora al Dr. Elmer R. Gates, uno de los distinguidos científicos e inventores de hace tres décadas que colaboró en la organización de esta filosofía.

“Existe una fuente oculta de poder”, dijo el Dr. Gates, “que viene en ayuda del hombre cuando fija su mente en una meta definida y se decide a alcanzarla. Con la ayuda de este poder he descubierto los secretos de más de 200 inventos, ninguno de los cuales existía en mi

conocimiento acumulado al comienzo de mi búsqueda. Es posible fijar la atención en un problema determinado y mantenerla allí hasta que la solución del problema parezca flotar en la mente desde el aire. El mayor de todos los problemas es el de mantener suficiente fuerza de voluntad para mantener la mente concentrada en un solo propósito el tiempo suficiente para permitirle aprovechar esta misteriosa fuente de visión interior.

Cuando se le pidió que explicara lo que quería decir con el término “visión interior”, el Dr. Gates respondió: “Me refiero al sexto sentido a través del cual la mente subconsciente parece dar la respuesta a los problemas que se le presentan en la actitud mental que he descrito. ”

Recuerde, estos hombres estuvieron entre los hombres más distinguidos y exitosos que conoció el pueblo de Estados Unidos durante su vida. Cada uno fue un éxito reconocido en su propio campo.

Hablemos ahora del difunto presidente Woodrow Wilson. “Cuando llegó la solicitud de las autoridades militares alemanas de una

El armisticio de 1918”, dijo el Sr. Wilson, “presentó uno de los problemas más grandes y profundos de mis dos mandatos en la Casa Blanca. Sabía que había que tomar una decisión. Sabía que la vida de miles de personas dependía de esa decisión. Y supe que tenía que tomar la decisión. Dejé la petición a un lado durante unos minutos, cerré los ojos y decidí buscar la guía de una fuente superior a mi propia facultad de razón. Al poco tiempo cogí el periódico y salí al porche trasero de la Casa Blanca, me quedé allí con los ojos cerrados, el periódico apretado en la mano y pedí guía Divina. Estaba decidido a no confiar únicamente en mi propio juicio.

Al poco tiempo (no fueron más de cinco minutos) ¡llegó la respuesta! Fue tan claro, tan obviamente acertado, que volví directamente a mi estudio y escribí la respuesta taquigráficamente. Los acontecimientos posteriores demostraron que había dado la respuesta correcta, porque poco tiempo después de haberla enviado, el káiser alemán había sido destronado por su propio pueblo y se encontraba en camino al exilio”.

¿Cuál era ese extraño poder en el que confiaba el presidente de guerra para dar su respuesta? ¡No hizo ningún intento de explicarlo! Uno sólo puede conjeturar qué creía que era, pero hay un hecho del que no hay duda; el Presidente obligó su mente a buscar la solución de un grave problema y produjo los resultados deseados. Su experiencia fue la Atención Controlada de la naturaleza más profunda.

Parece que la Atención Controlada es más eficaz durante una emergencia, cuando uno se ve obligado a concentrar sus pensamientos en algún problema definido. Y no olvidemos que la Atención Controlada tiene mucho poder cuando está motivada por el miedo, pero el poder parece limitarse al medio de la expresión física del poder. Cuando un hombre está asustado puede desarrollar una gran fuerza física, porque concentra todos sus esfuerzos en una dirección particular, pero este tipo de poder es realmente pequeño, en comparación con el poder espiritual que se vuelve disponible a través de la emoción de la fe.

¡La Atención Controlada, inspirada por la fe, es un poder muy diferente del que se crea a través del miedo! Si Woodrow Wilson hubiera concentrado su mente en su respuesta a la solicitud de armisticio del gobierno alemán con un espíritu de miedo, dudo que hubiera recibido el tipo de orientación que recibió, que le permitió enviar una respuesta que puso fin al ex Káiser de Alemania.

El Dr. Bell descubrió el principio que hizo posible el teléfono como resultado de una emergencia ocasionada por la sordera de su esposa. Por supuesto, el significado de la "emergencia" es el siguiente: hace que uno controle su atención de una forma más concentrada de

lo que lo haría en circunstancias normales. Parece que estos resultados inexplicables (a veces llamados “milagros”) experimentados por personas que confían en sus propias mentes, generalmente ocurren bajo el estrés de alguna emergencia cuando, por la naturaleza misma de las circunstancias, se ven obligados a intensificar la concentración de sus pensamientos. sobre un tema definido.

En tales circunstancias siempre están presentes dos factores. En primer lugar, la emergencia intensifica la vibración del pensamiento hasta un estado de sentimiento emocional muy intenso. En segundo lugar, ¡esa emoción se concentra en un Propósito Principal Definido!

El propósito de la Atención Controlada, en lo que respecta a esta filosofía, es permitirle a uno reunir todos los departamentos de la mente y aprovechar su poder combinado para usarlo en conexión con un propósito determinado. A eso equivale la atención controlada. Estimula la acción coordinada por (1) la facultad de la voluntad, (2) la facultad de las emociones, (3) la facultad de la razón, (4) la conciencia, (5) la memoria, (6) la facultad de la imaginación, (7) el sexto sentido, (8) la sección subconsciente de la mente; y parece una hipótesis razonable suponer que las fuerzas combinadas de estos departamentos de la mente hacen contacto directo con la Inteligencia Infinita, bajo cualquier circunstancia que los ponga a todos en acción simultáneamente.

Esta hipótesis parece tanto más lógica porque cuenta con el respaldo, aproximadamente en los mismos términos en que la hemos descrito, del difunto Thomas A. Edison, el Dr. Elmer R. Gates, el Dr. Alexander Graham Bell, el presidente Woodrow Wilson, Andrew Carnegie y muchos otros igualmente capaces de llegar a una conclusión lógica sobre un tema tan profundo.

Se sabe que los hechos en los que se basa esta hipótesis, con una excepción, son exactos. Se sabe que el poder combinado de los ocho factores de la mente, cuando se coordinan y expresan en acción, a través de la Atención Controlada, permite realizar actos que rayan en lo "milagroso". La fuente de poder que hace esto posible no ha sido aislada definitivamente, pero los resultados son tan sorprendentes que no podrían atribuirse a ningún poder que no sea la Inteligencia Infinita.

El objetivo de esta lección, sin embargo, no es definir la fuente del poder, sino describir métodos viables mediante los cuales se puede aprovecharlo y utilizarlo en relación con los problemas diarios de los hombres. En el desempeño de esta responsabilidad no tengo que depender de hipótesis, porque he probado cuidadosamente y probado con precisión fórmulas en las que puedo confiar, fórmulas que sé que son sólidas y prácticas porque han sido utilizadas con éxito por hombres con logros sobresalientes en el campo. cada ámbito de la vida. Más de quinientos hombres de este calibre, que colaboraron durante un largo período de años en la organización de esta filosofía, fueron interrogados específicamente sobre este asunto de la Atención Controlada, y aquí se transcribe brevemente lo que dijeron algunos de ellos:

Asa Candler, fundador del negocio de Coca-Cola:

“Mi opinión sobre el valor del esfuerzo concentrado puede expresarse mejor mencionando el hecho de que gastamos una enorme fortuna anualmente con el único propósito de concentrar la atención del público en el nombre 'Coca-Cola'. Quizás le interese saber que este nombre vale muchos millones de dólares, pero pronto perdería su valor si no mantuviéramos la atención del público concentrada en él”.

Henry Ford, fundador de Ford Motor Company:

“El trabajo de toda mi vida habla por sí solo de mi opinión sobre el valor de la acción concentrada. Nuestra fortuna, nuestro talento calificado y todos nuestros demás activos se combinan con el único propósito de brindar al público la mayor cantidad posible de servicio de transporte al menor costo posible. El éxito de nuestro negocio ha dependido, en gran medida, de que nunca nos hayamos desviado de esta política”.

William Wrigley, Jr., el “rey” del chicle:

“Lo que pienso sobre el esfuerzo concentrado se puede describir mejor examinando el paquete de chicle de cinco centavos, a cuya fabricación y distribución he dedicado todo mi tiempo. Las tentaciones de desviar mi atención y parte de mi dinero hacia otros canales han sido muchas y variadas, pero me apegué a mi Propósito Principal Definido original porque reconocí, temprano en la vida, que ningún hombre puede tener éxito si divide sus energías y desvía su atención. en muchas direcciones diferentes”.

(Por cierto, el Sr. Wrigley fue el primer estudiante de mi Filosofía del Logro Americano, después de haber sido organizada y probada).

Andrew Carnegie, el hombre que inspiró la organización de la filosofía y dirigió las primeras etapas de su organización, tenía un lema favorito que expresaba en cada ocasión apropiada. Fue esto:

“Coloca todos tus huevos en una canasta y luego observa atentamente la canasta para asegurarte de que nadie la patee”.

Con esto quiso decir, por supuesto, concentrar toda la atención en un único Propósito Principal Definido. Hizo precisamente eso, en el desarrollo de la gran industria siderúrgica que fundó y en la acumulación de su enorme fortuna.

King Gillette, productor de la primera maquinilla de afeitar práctica:

“Al concentrar toda mi atención y mi fortuna en la producción de una maquinilla de afeitar, no sólo he cumplido una misión en la vida que me ha dado gran satisfacción y una fortuna estable, sino que también he prestado un servicio inestimable a millones de hombres que utilizan mi máquina. producto. Me he apegado a este Propósito Principal Definido porque me di cuenta de que una vida promedio no es lo suficientemente larga como para permitirle a uno alcanzar más de una meta importante”.

Edwin C. Barnes, distribuidor nacional del “Ediphone” y único socio comercial que tuvo Thomas A. Edison:

“He limitado mis esfuerzos enteramente a la venta y distribución de Ediphones [máquinas de dictado Edison] porque aprendí del Sr. Edison, muy temprano en mi vida, los beneficios del esfuerzo concentrado. Uno de los primeros rasgos de carácter que observé en Edison fue su hábito de controlar su atención sobre una cosa a la vez. Si bien es cierto que creó muchos inventos diferentes, hay que recordar que concentró toda su atención en el campo de la invención, y siempre fijó su atención en un invento a la vez. A este hábito, más que a cualquier otro, tal vez le deba su asombroso éxito como inventor”.

John Wanamaker, el “rey comerciante” de Filadelfia:

“La Atención Controlada, detrás de un único propósito, es el secreto de todo logro humano. El hombre que adquiere este arte y lo aplica hábilmente se conecta con una fuente de poder que no está disponible para él mediante ningún otro método. Qué es este poder, cuál es la mejor manera de aprovecharlo y utilizarlo, son cuestiones que escapan a mi esfera de actividad, pero sé que existe porque lo he utilizado como base de toda mi experiencia empresarial. Y puedo decirles esto al respecto: se convierte, bajo ciertas circunstancias, en un poder irresistible suficiente para la solución de todos los problemas humanos”.

James J. Hill, fundador del sistema Great Northern Railway:

“El hombre que distribuye sus energías en muchas empresas diferentes se parece al hombre que cierra los ojos cuando apunta a un objeto y dispara un arma. Puede extender su tiro en muchas direcciones diferentes sin dar en el blanco. La Atención Controlada ha sido mi mayor activo. Lo he utilizado durante la mayor parte de mi vida adulta, y particularmente en la construcción y operación del Great Northern Railway”.

John D. Rockefeller, Sr., fundador de Standard Oil Company:

“Desde el primer día que acepté mi primer trabajo, como contable, hasta este mismo momento, he seguido el plan de centrar mi atención en una cosa a la vez. La Atención Controlada pone al hombre en contacto con una fuente de poder que le da lo que equivale a una especie de súper sabiduría en el manejo de sus asuntos. He invertido grandes sumas de dinero en muchos negocios e industrias diferentes, pero ese dinero lo gané en el negocio en el que he concentrado la mayor parte de mi pensamiento: el negocio del petróleo. No he prestado ninguna atención a ninguna de las industrias en las que he invertido, excepto a la mía”.

Wilbur Wright, coinventor del avión Wright:

“Mi hermano Orville y yo siempre tuvimos la costumbre de concentrar nuestra atención en un propósito principal, y ese era el perfeccionamiento de una máquina voladora más pesada que el aire. Si hubiéramos dividido nuestra atención, dudo que alguna vez hubiéramos construido una máquina que pudiera volar con éxito”.

Frank W. Woolworth, fundador de las tiendas Woolworth Five and Tencent: “Desde el día en que creé el moderno plan de tiendas Five and Ten Cent, he dedicado toda mi atención a mi Propósito Principal Definido, el funcionamiento de nuestras tiendas. La atención controlada jugó un papel mucho más importante en el éxito de nuestro negocio que cualquier otro factor. Pronto entraron imitadores al campo con planes similares a los nuestros, y a algunos les fue bastante bien, pero nos mantuvimos firmes en llevar a cabo nuestro plan original. Quizás por eso se nos conoce como líderes en este campo durante tantos años”.

Arthur W. Nash, fundador de la empresa de ropa hecha a medida de Nash: “Nuestro verdadero éxito comenzó cuando descubrimos que un negocio prospera mejor cuando todos los que están relacionados con él concentran su mente en el éxito del negocio. Antes de hacer este descubrimiento estábamos trabajando con propósitos opuestos. Al combinar la precisión del propósito, la aplicación de la regla de oro y la atención controlada, convertimos una empresa que era insolvente en una empresa que ahora paga dividendos adecuados a cada persona que trabaja en ella. La combinación de estos tres principios nos dio acceso a una fuente de poder que no habíamos utilizado antes”.

George Pullman, inventor del moderno coche cama Pullman:

“El cambio en mis asuntos económicos se produjo cuando descubrí que un hombre sólo puede hacer una cosa a la vez, si la hace bien. He concentrado todo mi tiempo en perfeccionar el coche Pullman. Esto ha sido responsable, más que cualquier otra cosa, del éxito que hemos disfrutado”.

Julius Rosenwald, ex propietario de Sears, Roebuck & Company:

“La atención controlada, en combinación con la definición del propósito, la Regla de Oro Aplicada y la Visión Creativa han convertido a nuestra empresa en el líder reconocido en el campo de la comercialización por correo. De estos últimos tres principios yo destacaría el primero, porque sin él los otros dos perderían gran parte de su importancia económica”.

Milo C. Jones, el granjero de Wisconsin que hizo una fortuna después de sufrir una doble parálisis:

“Después de que perdí el uso de mi cuerpo, concentré todos los poderes de mi mente en una sola idea, la elaboración de Salchicha de Cerdito, y me sorprendió saber que podía lograr solo con Atención Controlada mucho más de lo que había logrado anteriormente. capaz de lograr con el pleno uso de mi cuerpo. Con la ayuda del principio Master Mental pude utilizar las capacidades físicas de otros miembros de mi familia, en la gestión del negocio, pero la planificación que era necesaria se realizó a través de la concentración de mi propia mente en ese único propósito”.

Walter C. Chrysler, fundador de Chrysler Motor Company:

“Estoy de acuerdo con Andrew Carnegie en que es una buena política poner todos los huevos en una sola canasta y luego vigilar la canasta. La mayor parte de mi vida la he dedicado a la fabricación y venta de excelentes automóviles. He concentrado todas mis energías en este único Propósito Principal Definido. Es sorprendente lo que un hombre puede lograr cuando adquiere la necesaria autodisciplina que le permita controlar su atención manteniéndola en una cosa a la vez. Cualquier éxito que haya alcanzado ha sido en gran medida el resultado de la Definición del Propósito, el principio de la Mente Maestra, la Visión Creativa, el Esfuerzo Individual Organizado, la Autodisciplina y la Atención Controlada, con fuerte énfasis en esta última”.

Muchos lectores recordarán ese trágico año 1933, cuando Franklin D. Roosevelt se convirtió en presidente para su primer mandato. La depresión empresarial había sembrado el miedo en las mentes de la gente, y toda la estructura económica se encontraba en un estado de caos salvaje, con bancos quebrando, empresas suspendidas y decenas de miles de hombres despedidos. Los titulares aterradores sobre la “depresión empresarial” llenaron los periódicos, y todos hablaban, pensaban y actuaban en términos de miedo y duda.

THOMAS A. Edison se convirtió en el mayor inventor del mundo, prácticamente sin escolarización, únicamente aprendiendo a concentrar toda su atención en una cosa a la vez.

Siendo un experimentado estudiante de psicología, el Presidente se puso a trabajar para detener la estampida del miedo. Su primer paso fue diseñado para hacer uso del principio de Atención Controlada, no por parte de unos pocos, sino por parte de todo el pueblo de Estados Unidos. Analicemos su acción, porque aquí encontramos muchos de los principios de esta filosofía en operación de manera práctica, en una de las mayores emergencias que este país haya conocido.

La primera medida del Presidente fue convocar a los líderes de ambas cámaras del Congreso a la Casa Blanca para una conferencia en la que les vendió la idea de olvidar las afiliaciones partidistas y concentrar todos sus esfuerzos en la única tarea de restablecer la confianza en las mentes de los estadounidenses. gente.

Luego llamó a los representantes de los periódicos y los comprometió en un compromiso similar. A los líderes de la iglesia se les pidió que se involucraran en la misma tarea, independientemente de su denominación, y ellos obedecieron de buena gana.

Los locutores de radio se alistaron en la misma causa y se pusieron a trabajar en serio, vendiendo "americanismo" al pueblo de Estados Unidos. El propio Presidente inauguró su famoso programa de "conversaciones privadas" y habló directamente al pueblo estadounidense.

En estos y otros esfuerzos similares, demasiados para mencionarlos, el pueblo de Estados Unidos se unió, en un solo golpe maestro, utilizando la aplicación del principio de Atención Controlada, con el único propósito de restaurar la confianza en el estilo de vida estadounidense, en las instituciones estadounidenses y, sobre todo, en el propio pueblo estadounidense.

¡Los resultados fueron como magia!

Casi de la noche a la mañana, los titulares aterradores sobre "Depresión empresarial" desaparecieron y sus lugares se llenaron con titulares sobre "Recuperación empresarial". Todo adulto recuerda esta circunstancia, pero una de sus grandes tragedias reside en el hecho de que muy pocas personas captaron todo el significado del poder que provocó este rápido cambio: el poder de la Atención Controlada centrada en un Propósito Principal Definido.

Una emergencia estaba al alcance de la mano. De hecho, se trataba de una emergencia nacional como la gente nunca antes había visto. Estimulados por la gravedad de esta emergencia, el pueblo abandonó sus prejuicios personales de raza, credo e inclinaciones políticas y concentró sus mentes en la única tarea de restaurar la confianza, con el resultado de que todo el panorama económico comenzó a retroceder desde el fracaso. tener éxito.

Aquí hay un ejemplo impresionante de lo que sucede cuando las personas combinan sus mentes y colocan su poder mental combinado detrás de un Propósito Principal Definido, en un espíritu de Atención Controlada.

¡El principio funciona tan bien para los individuos como para la nación en su conjunto! Hay suficiente poder disponible a través de cualquier cerebro normal, si está organizado y dirigido a un fin definido a través de la Atención Controlada, para lograr la solución de los principales problemas de la vida del individuo, por no mencionar la solución de los problemas menores, la mayoría de los cuales no existirían. No existiría si uno siguiera el hábito de la Atención Controlada al tratar con estos problemas.

Los empresarios exitosos, y otras personas que han reflexionado sobre el tema, saben desde hace mucho tiempo que la mejor manera de abordar los problemas desagradables es abordar

primero el más difícil de ellos, y hacerlo sin miedo ni dilación, centrando la atención en él y manteniéndolo allí hasta que se haya encontrado una solución. Es sorprendente saber con qué rapidez los problemas más embarazosos se desvanecen cuando uno concentra su atención en ellos con la decidida voluntad de liquidarlos.

Pero esta no es la forma en que la persona promedio maneja estos problemas. La mayoría de las personas manejan los problemas desagradables de la misma manera que el ama de llaves perezosa cuida la casa: barriendo la suciedad debajo de la alfombra. Los pequeños problemas se convierten en grandes cuando se los deja seguir su curso, sin atención.

Como un destacado psicólogo explicó el poder de la Atención Controlada: “Si uno pone detrás de él una voluntad decidida, abre un agujero directamente en el corazón del problema más complicado”. Y bien podría haber añadido que Controlando la atención no sólo abre un agujero en el corazón de un problema, sino que continúa hasta liquidar lo que queda alrededor del agujero.

El difunto Cyrus HK Curtis, antiguo propietario del *Saturday Evening Post*, dijo lo siguiente sobre el principio de Atención Controlada: “Cuando compré por primera vez el *Saturday Evening Post*, consistía principalmente en su nombre y algunas deudas. Mi principal objetivo definido era hacer del *Post* la propiedad de revistas más importante de los Estados Unidos. En este objetivo concentré toda mi atención, todo mi dinero y toda mi influencia en mis amigos, con una fe en el futuro de la revista que no tenía limitaciones.

“Debido a la falta de capital operativo, los primeros años del *Post* estuvieron llenos de dificultades suficientes para haber desanimado a cualquiera con menos fe que yo. Hubo momentos en los que debía más dinero del que podría haber recaudado si hubiera vendido todo lo que poseía, incluido el *Correo*, y en ocasiones mis acreedores no eran generosos.

“Mis amigos más cercanos me rogaron que dejara el *Correo* y dedicara mis esfuerzos a algo que requiriera menos trabajo y menos capital operativo; pero me había comprometido a hacer un trabajo y estaba decidido a hacerlo, sin importar cuánto tiempo requiriera ni cuánto esfuerzo hubiera que poner en ello.

“Pasé por muchos años de este tipo de experiencia, algunos de ellos me llevaron tan lejos en números rojos que parecía que nunca podría salir. Es decir, así lo veían todos menos yo.

“A lo largo de esos años de dificultades mantuve mi mente concentrada en el trabajo que tenía por delante y no en las súplicas de mis amigos que deseaban que lo abandonara y renunciara. Siempre he sentido desprecio por el que se da por vencido, y especialmente por el que se da por vencido antes de haber hecho un esfuerzo serio por ganar.

“¡Ahora la gran pelea ha terminado y yo he ganado! He hecho el *Post* exactamente como comencé a hacerlo, un hecho del que incluso mis competidores darán testimonio.

“¿Volvería a pasar por la misma pelea si tuviera que volver a hacerlo? Pues sí, ¡por supuesto que lo haría! Hay una especie de compensación que experimenta el hombre que ha tenido una dura pelea pero ha ganado la batalla, una forma de compensación que, me temo, los demás nunca conocen”.

Siempre que vea una copia del *Saturday Evening Post*, dígame a sí mismo: Aquí hay evidencia física de que la Atención Controlada, respaldada por la Definitividad del Propósito, no puede ser derrotada.

Así es como se desarrolla la historia de todos los hombres que han alcanzado un éxito notable. Todos ellos pasan por su “tiempo de prueba”, como lo expresó Andrew Carnegie; eso demuestra de qué clase de temple están hechos. Nunca he oído hablar de ninguna persona que haya logrado un gran éxito sin haber pasado por dificultades y experiencias desagradables, y la cualidad que mejor se destaca durante estos períodos de “tiempo de prueba” es la Atención Controlada.

El *Saturday Evening Post* es ahora una de las grandes revistas del país. Es la envidia del campo de los editores de revistas, pero nos preguntamos si los millones de personas que la leen cada semana alguna vez se toman el tiempo para estudiar su historia temprana, o saben que es el producto de la mente de un hombre, un hombre que había visión, imaginación, entusiasmo, iniciativa personal y fortaleza para seguir adelante cuando las cosas eran difíciles. Me pregunto también cuántas personas reconocen que la grandeza del *Saturday Evening Post*, en comparación con muchas otras revistas que han ido y venido desde su nacimiento, se mide en proporción casi exacta a las dificultades a través de las cuales Cyrus H.K. Curtis lo alimentó durante su historia temprana.

He seleccionado el *Saturday Evening Post* porque casi todo el mundo lo conoce. El mismo ejemplo bien podría aplicarse a casi cualquier otra gran industria, porque siempre hay una persona, o un pequeño grupo de personas, que concentran sus mentes en un propósito definido y llevan un negocio a través de su “tiempo de prueba” antes de que llegue el éxito. .

Quizás no haya mayor ejemplo en toda la historia del poder del esfuerzo concentrado que el que está asociado con la historia de nuestro propio país. El estilo de vida estadounidense, tal como lo conocemos hoy, nació de luchas, dificultades y sacrificios personales que rara vez, o nunca, hemos experimentado aquellos de nosotros que disfrutamos de los privilegios de este país.

A cada lector le vendría bien pasar unas cuantas tardes leyendo la historia temprana de los Estados Unidos, especialmente la parte que comenzó con la Declaración de Independencia, cuando cincuenta y seis hombres valientes firmaron con sus nombres el pacto más importante diseñado para traer libertad a un pueblo que el mundo jamás ha conocido.

Hoy, el pueblo de los Estados Unidos, así como el pueblo de la mayoría de los demás países del mundo, se enfrenta a una emergencia mundial que amenaza con la destrucción del gran estilo de vida estadounidense, con todas sus bendiciones y derechos de la libertad personal y su abundancia de oportunidades.

Al hacer un inventario de lo que está sucediendo en este país para destruir la unidad del pueblo, me sorprende saber por qué el pueblo no aprovecha la experiencia de aquellos hombres valientes que dieron al país su solidez y su seguridad cuando el país estaba joven y débil. También quiero saber por qué el pueblo ha olvidado tan pronto los métodos mediante los cuales el Presidente de los Estados Unidos detuvo la estampida del miedo en 1933 y restableció la confianza temporal, mediante el principio de Atención Controlada, respaldada por un propósito definido.

Si estos principios fueron sólidos en el pasado, deben serlo igualmente hoy. Si la unidad del pueblo fue útil hace poco más de 165 años, cuando la nación estaba siendo arrebatada de la tiranía, esa solidaridad debería ser igualmente útil hoy, en nuestra crisis actual. Y bien podríamos agregar que si este principio fue útil para la nación en su conjunto, puede ser igualmente útil para cualquier grupo pequeño que se proponga lograr un fin deseable, bajo el principio de la Mente Maestra.

Dondequiera que las personas coordinan sus esfuerzos con un espíritu de armonía para lograr un propósito definido y comienzan a trabajar para lograrlo, se encuentran ayudadas por un poder misterioso que da impulso a sus esfuerzos. Si resultan ser mártires que han sido unidos a través de la persecución, el poder disponible para ellos, por alguna extraña razón, aparentemente aumenta.

Hace unos cien años, un hombre llamado José Smith fundó una religión conocida como “mormonismo”. Una guerra religiosa surgió en la comunidad donde vivían Smith y sus seguidores, que resultó en el asesinato de él y de su hermano Hyrum, mientras estaban confinados en una cárcel de Illinois. Brigham Young asumió el liderazgo del grupo y trasladó a la mayoría de ellos al entonces desierto de Utah, a dos mil millas de la sección más poblada de los Estados Unidos. Llevaban consigo alimentos y semillas apenas suficientes para plantar y utensilios para uso doméstico y agrícola para evitar morir de hambre. Después de abrirse camino a través de dos mil millas de desierto, luchar contra los indios y luchar contra los elementos, finalmente llegaron a lo que hoy es Salt Lake City, Utah, y se establecieron. Plantaron la semilla que llevaban consigo, pero tan pronto como brotó del suelo, los saltamontes la atacaron y casi la devoraron.

Para aumentar sus miserias, el gobierno de los Estados Unidos envió soldados a Utah, aparentemente para acabar con la poligamia. Hicieron el trabajo con tanta crueldad que enfadaron a toda la población mormona, pero los mormones resistieron y la pequeña colonia sobrevivió.

Las historias contadas por los mormones sobre sus sacrificios eran casi increíbles, pero han sido fundamentadas en todos los detalles esenciales. Pasaron los años y los mormones crecieron y prosperaron, ganándose la vida enteramente de la tierra. Generalmente se admite que ningún grupo de personas, durante los días pioneros de este país, desde los primeros colonos peregrinos hasta el presente, fue acosado y perseguido tan severamente como los mormones.

Hoy, poco menos de cien años después de que los mormones se establecieran en Utah, los encontramos como un pueblo pacífico y próspero, que todavía se gana la vida, en su mayor parte, con la tierra de la tierra. Durante la Depresión, mientras millones de personas recibían ayuda del gobierno en todo el país, los mormones fueron los primeros en anunciar que a partir de entonces ningún mormón pediría caridad. Habían encontrado una manera de llegar a ser autosuficientes y determinantes.

Ahora bien, no estamos interesados en la religión mormona como tal, ni tampoco en el pueblo mormón, excepto para llamar la atención sobre lo que sucede cuando un grupo de personas es conducido al martirio, como lo fueron los mormones. Aquí tenemos un ejemplo convincente de la solidez del lema de Andrew Carnegie de que “la adversidad lleva consigo la semilla de un beneficio equivalente”.

Los mormones se enfrentaron a adversidades en una escala casi más allá de la resistencia humana. En cuanto a los méritos o deméritos de su causa, o de su religión, o de sus antiguas relaciones domésticas, no nos interesan en modo alguno; pero estamos profundamente interesados en aprender el secreto mediante el cual un grupo de personas puede combinar sus fortunas y sus esfuerzos de tal manera que cada individuo pueda satisfacer las necesidades de la vida sin pedir caridad pública.

Estudie a los mormones detenidamente y encontrará que el “secreto” de su autodeterminación, si hay algo en ello que pueda llamarse secreto, se remonta al espíritu de perseverancia que desarrollaron mientras luchaban por sus vidas. Se vieron obligados a aunar sus escasos recursos económicos y espirituales para defenderse de una sociedad que intentaba exterminarlos.

Al formar ese grupo descubrieron algo que debería ser de gran interés para el resto de nosotros. Descubrieron que hay poder en la unidad de propósito y la coordinación del esfuerzo físico. No sólo descubrieron el principio Master Mental, sino que lo usaron para salvarse de la aniquilación total y lo usaron para salvarse de la humildad de aceptar la caridad pública, en una era en la que millones de otras personas que nunca fueron perseguidas buscaban subsidios a través del gobierno. alivio.

Los mormones no sólo entienden el principio de Atención Controlada, sino que ese principio ha sido utilizado con tanto éxito que han arrebatado la victoria a la derrota, en un mundo que estaba empeñado en destruirlos. La aplicación de este principio fue, al principio, una cuestión de necesidad. Se vieron obligados a concentrar su atención en un propósito principal definido o ser aniquilados. Más tarde, tal vez, empezaron a utilizar el principio por preferencia, porque habían aprendido de su estupendo poder mientras luchaban por la existencia.

Antes de dejar el tema de los mormones deseo hacer otra observación acerca de ellos. Hoy tienen misioneros en prácticamente todas partes de los Estados Unidos y en la mayoría de los países del mundo. Después de haberse hecho un lugar en las condiciones más severas, ahora son reconocidos en todo el mundo, tan favorablemente como alguna vez fueron perseguidos.

Hoy en día no existe ningún espíritu de venganza entre el pueblo mormón. Si alguna vez sintieron venganza por la persecución que fueron obligados a sufrir, ahora esa persecución ha sido atenuada. No guardan rencor a nadie por ningún motivo. Quizás eso pueda ser una de las razones por las que se aceptan con tanta libertad en todo el mundo. Su “actitud mental” es positiva y constructiva. Son ciudadanos estadounidenses leales, que se ajustan en todos los sentidos a los mejores y más aprobados hábitos del estilo de vida estadounidense.

En todo este país no se puede encontrar mejor ejemplo de la solidez del ensayo de Emerson sobre la compensación que el de los mormones. Lo que les fue arrebatado por la generación de hace cien años ahora les está siendo devuelto libre y voluntariamente por esta generación. ¡Aquí hay elementos para reflexionar del más alto nivel!

Reconozcamos la verdad dondequiera que la encontremos. Es más, apropiémonos de la verdad y hagamos uso de ella, sin importar de qué fuente venga. Si los mormones tienen una mejor manera de relacionarse unos con otros que el resto de nosotros, descubramos su manera y aprovechémosla. Seamos justos, al menos con nosotros mismos, y analicemos el estilo de vida mormón, no por sus hábitos de hace cien años, ¡sino por sus hábitos de hoy!

El mundo entero está en un estado de inadaptación. Las relaciones humanas se han visto perturbadas en este y en todos los demás países, hasta un punto de peligro que amenaza a la civilización. Nos corresponde, por lo tanto, observar los métodos de cualquier individuo o grupo de individuos que hayan encontrado una manera de relacionarse armoniosamente con la vida.

Cuando encontremos incluso una persona que haya descubierto cómo vivir en armonía con el resto del mundo, investiguemos su filosofía, porque a pesar de que podamos presentarnos en su presencia para burlarnos, ¡puede que nos resulte ventajoso quedarnos y orar!

La Atención Controlada hace posible este tipo de análisis. ¡Permite a uno perforar la cubierta exterior de las cosas y las personas tal como parecen ser, y aprender lo que existe bajo esa cubierta! El mundo necesita este tipo de análisis ahora mismo. La mayoría de nosotros estamos demasiado inclinados a ver las apariencias externas y los aspectos materiales de las cosas y las personas, pasando por alto la realidad que hay debajo. Y este trágico hábito ha llevado al mundo entero al borde mismo de la bancarrota espiritual.

Originalmente, esta filosofía pretendía ser una filosofía de logro individual, diseñada principalmente para permitir a las personas satisfacer las necesidades materiales de la vida sin violar los derechos de los demás. Carnegie tenía esto en mente cuando inspiró la investigación que dio como resultado esta filosofía. Pero las nuevas condiciones del mundo, desde la época del señor Carnegie, me han llevado a mirar un mundo enteramente nuevo; un mundo de riqueza espiritual; un mundo en el que se han revelado las mejores artes de las relaciones humanas; y es el mayor espíritu de comprensión lo que deseo que adquiera el lector de este capítulo.

Me he esforzado en mostrar que existe una diferencia entre la Atención Controlada y la concentración ordinaria de esfuerzos. Asegurémonos de comprender la naturaleza y el alcance de esta diferencia. La palabra "control" es la clave para explicar la diferencia. ¡Atención Controlada significa el acto de coordinar todas las facultades de la mente y dirigir su poder combinado hacia un fin determinado! Se trata de un acto que requiere autodisciplina del más alto nivel. También requiere el desarrollo de hábitos controlados. De hecho, no se puede controlar la atención sin la influencia de apoyo de hábitos de pensamiento bien desarrollados.

Ahora consideremos algunas de las circunstancias bajo las cuales se aplica la Atención Controlada, a saber:

(a) Oración: Cuando uno ora, si comprende el verdadero significado de la oración y ora en un estado mental que ha sido libre de todo temor y duda, lo hace dejando de lado su propia facultad de razón, su facultad de voluntad y todas las demás facultades de la mente excepto la facultad de las emociones. Con la mente bajo control, concentra todas sus emociones positivas, especialmente la emoción de la fe, en el objeto de su oración, teniendo una fe tan profunda en su consecución que puede verse ya en posesión de él. Bajo este tipo de Atención Controlada uno hace conexión directa con la Inteligencia Infinita. Si la oración es respondida favorablemente, la respuesta viene en la forma de una idea, plan o método inspirado por el cual uno puede, mediante sus propios esfuerzos, adquirir aquello por lo que ora.

Las palabras utilizadas en la oración son irrelevantes. ¡El estado mental en el que se ofrece la oración es lo que cuenta! El factor de la fe debe estar presente. La más mínima sombra de miedo, duda o indecisión en relación con el derecho de uno a obtener aquello por lo que ora traerá resultados negativos. La mente debe estar libre de cualquier otro pensamiento excepto el relacionado con el objeto de la oración. La oración debe continuar hasta que produzca los resultados deseados. A veces esto sucede en cuestión de segundos; en otras ocasiones la respuesta podrá diferirse por horas, días, meses o años, según la naturaleza de la oración y lo necesario para su cumplimiento.

Se sabe que la oración expresada en tiempos de emergencia, cuando la mente está dominada por el miedo, rara vez produce los resultados deseados, aunque quien ora puede tener gran necesidad de ayuda.

La oración basada en una petición de algo que exigiría el cese de la ley natural, o la elusión o violación de la ley natural, traerá resultados negativos.

La oración pidiendo resultados que condenarían a otros también falla, y por la muy comprensible razón de que la persona que hace tal petición tiene en mente alguna forma de venganza, avaricia, egoísmo u otra emoción negativa que hace que la oración sea ineficaz.

El éxito de la oración depende de una preparación adecuada de la mente para la expresión de la oración. ¡Esa preparación es Atención Controlada basada en la fe!

La oración es poder

El Dr. Alexis Carrel, que dedicó treinta y tres años a la investigación biológica en el Instituto Rockefeller y es autor de *El hombre, lo desconocido*, analizó la oración de la siguiente manera:

“La oración no es sólo adoración; también es una emanación invisible del espíritu de adoración del hombre: la forma de energía más poderosa que uno puede generar. La influencia de la oración sobre la mente y el cuerpo humanos es tan demostrable como la de las glándulas secretoras. Sus resultados pueden medirse en términos de mayor dinamismo físico, mayor vigor intelectual, resistencia moral y una comprensión más profunda de las realidades que subyacen a las relaciones humanas.

“Si adquieres el hábito de la oración sincera, tu vida se verá muy notoria y profundamente alterada. Los sellos de oración con su marca indeleble marcan nuestras acciones y conducta. En aquellos cuya vida interior se enriquece así se observa una tranquilidad de porte, un reposo facial y corporal. En lo más profundo de la conciencia se enciende una llama. Y el hombre se ve a sí mismo. Se descubre a sí mismo. Descubre su egoísmo, su tonto orgullo, sus miedos, su avaricia, sus errores garrafales. Desarrolla un sentido de obligación moral, humildad intelectual. Comienza así un viaje del alma hacia el reino de la gracia.

“La oración es una fuerza tan real como la gravedad terrestre. Como médico, he visto a hombres, después de que todas las demás terapias habían fracasado, salir de la enfermedad y la melancolía gracias al sereno esfuerzo de la oración. Es el único poder en el mundo que parece superar las llamadas 'leyes de la naturaleza'; ¡Las ocasiones en las que la oración ha hecho esto dramáticamente han sido denominadas 'milagros'! Pero cada hora se produce un milagro constante y más silencioso en los corazones de hombres y mujeres que han descubierto que la oración les proporciona un flujo constante de poder sustentador en sus vidas diarias.

“Demasiadas personas consideran la oración como una rutina formal de palabras, un refugio para los débiles o una petición infantil de cosas materiales. Lamentablemente, subestimamos la oración cuando la concebimos en estos términos, del mismo modo que deberíamos subestimar la lluvia al describirla como algo que llena la fuente para pájaros de nuestro jardín. Bien entendida, la oración es una actividad madura indispensable para el pleno desarrollo de la personalidad: la integración última de las facultades más elevadas del hombre. Sólo en la oración logramos ese ensamblaje completo y armonioso de cuerpo, mente y espíritu que da a la frágil caña humana su fuerza inquebrantable.

“Las palabras: 'Pedid y se os dará', han sido verificadas por la experiencia de la humanidad. Es cierto que la oración tal vez no devuelva la vida al niño muerto ni alivie el dolor físico. Pero la oración, como el radio, es una fuente de energía luminosa que se autogenera.

“¿Cómo nos fortalece la oración con tanto poder dinámico? Para responder a esta pregunta (ciertamente fuera de la jurisdicción de la ciencia) debo señalar que todas las oraciones tienen una cosa en común. Los triunfantes hosannas de un gran oratorio, o la humilde súplica de un cazador iroqués que pide suerte en la caza, demuestran la misma verdad: que los seres humanos buscan aumentar su energía finita dirigiéndose a la fuente Infinita de toda energía. Cuando oramos, nos vinculamos con la fuerza motriz inagotable que hace girar el universo. Pedimos que una parte de este poder se distribuya en función de nuestras necesidades. Incluso al pedir, nuestras deficiencias humanas se minimizan y nos levantamos fortalecidos y reparados.

“Pero nunca debemos invocar a Dios simplemente para la gratificación de nuestros caprichos. Obtenemos mayor poder de la oración cuando la usamos no como una petición, sino como una súplica para que podamos llegar a ser más como Él. La oración debe considerarse como una práctica de la Presencia de Dios. Un viejo campesino estaba sentado solo en el último banco de la iglesia del pueblo. '¿Que estas esperando?' le preguntaron; y él respondió: 'Yo lo estoy mirando y Él me mira a mí'. El hombre ora no sólo para que Dios se acuerde de él, sino también para que él se acuerde de Dios.

“¿Cómo se puede definir la oración? La oración es el esfuerzo del hombre por llegar a Dios, por comulgar con un ser invisible, creador de todas las cosas, suprema sabiduría, verdad, belleza y fuerza, padre y redentor de cada hombre. Este objetivo de la oración permanece siempre oculto a la inteligencia. Porque tanto el lenguaje como el pensamiento fallan cuando intentamos describir a Dios.

“Sin embargo, sabemos que cada vez que nos dirigimos a Dios en oración ferviente, mejoramos tanto el alma como el cuerpo. No podía suceder que cualquier hombre o mujer pudiera orar por un solo momento sin algún buen resultado. "Ningún hombre oró jamás", dijo Emerson, "sin aprender algo".

“Se puede rezar en todas partes. En la calle, en el metro, en la oficina, en la tienda, en la escuela, así como en la soledad de la propia habitación o entre la multitud en una iglesia. No hay una postura, un tiempo o un lugar prescritos.

“Piensa en Dios más a menudo de lo que respiras', dijo Epicteto, el estoico. Para realmente moldear la personalidad, la oración debe convertirse en un hábito. No tiene sentido orar por la mañana y vivir como un bárbaro el resto del día. La verdadera oración es una forma de vida; la vida más verdadera es literalmente una forma de oración.

“Las mejores oraciones son como las improvisaciones de amantes talentosos, siempre sobre lo mismo, pero nunca dos veces iguales. No todos podemos ser tan creativos en la oración lo mismo, pero nunca dos veces igual. No todos podemos ser tan creativos en la oración como Santa Teresa o Bernardo de Claraval, quienes derramaron su adoración en palabras de belleza mística. Afortunadamente, no necesitamos su elocuencia; nuestro más mínimo impulso a la oración es reconocido por Dios. Incluso si somos lastimosamente mudos, o si nuestra lengua está cubierta de vanidad o engaño, nuestras escasas sílabas de alabanza son aceptables para Él, y nos colma de manifestaciones fortalecedoras de su amor.

“Hoy, más que nunca, la oración es una necesidad vinculante en la vida de los hombres y de las naciones. La falta de énfasis en el sentido religioso ha llevado al mundo al borde de la destrucción. Nuestra fuente más profunda de poder y perfección ha quedado miserablemente sin desarrollar. La oración, ejercicio básico del espíritu, debe practicarse activamente en nuestra vida privada. El alma abandonada del hombre debe volverse lo suficientemente fuerte como para afirmarse una vez más. Porque si el poder de la oración se libera y se utiliza nuevamente en las vidas de hombres y mujeres comunes; Si el espíritu declara sus objetivos clara y audazmente, todavía hay esperanza de que nuestras oraciones por un mundo mejor sean respondidas”.

Citado con autorización del *Reader's Digest* .

(b) Definición del propósito. Aquí uno debe comprender todo el significado del énfasis de Andrew Carnegie en la relación de perfecta armonía entre todas las mentes de un grupo Master Mental. La falta de armonía por parte de un individuo del grupo destruirá la característica de

Atención Controlada de la alianza. Es obvio, por lo tanto, que la Atención Controlada es más fácil de lograr para un individuo que para un grupo de individuos, debido a la dificultad de reunir a un grupo de personas, todas las cuales subordinarán sus deseos y motivos personales para el logro de la Atención Controlada. un fin común.

El pueblo mormón logró este fin, pero fue inspirado a hacerlo por uno de los motivos más fuertes: el deseo de autoconservación. Es muy fácil para uno subordinar sus deseos personales al bien de sus asociados cuando su vida misma depende de la coordinación mutua de esfuerzos, tanto en espíritu como en obra.

Carnegie ha llamado la atención, una y otra vez, sobre la necesidad de una armonía perfecta en una alianza Master Mental. Su genio para mantener esa relación entre los miembros de su grupo Master Mental y él mismo fue el mayor secreto de sus estupendos logros. Dispuso su relación con sus aliados Master Mental de tal manera que todos ellos se hicieron ricos mucho más allá de lo que hubieran podido lograr trabajando de forma independiente, sin su ayuda. Siendo el juez astuto que era de la naturaleza humana, reconoció que los hombres controlan su atención por un motivo adecuado y no por otra razón. Él le proporcionó a su alianza Master Mental muchos motivos para cooperar con él en un espíritu de perfecta armonía, entre ellos el deseo de obtener ganancias financieras.

Los gerentes de ventas que entienden la psicología práctica a menudo inspiran a sus vendedores a hacer un esfuerzo adicional ofreciéndoles una compensación adicional en forma de bonificaciones, premios, privilegios personales, *etc.* Los gerentes de ventas más exitosos generalmente logran tener algún tipo de sistema de beneficios adicionales. la compensación está en vigor todo el tiempo, porque la experiencia ha demostrado que éste es el método más conocido para inducir a los hombres a tomar posesión de sus propias mentes y trabajar hacia un fin común en un espíritu de armonía.

El director de ventas con menos experiencia suele recurrir a otros métodos para obtener resultados de producción de ventas, como mantener a sus vendedores por temor a perder sus puestos de trabajo. Estos métodos a veces producen resultados temporales que parecen satisfactorios, pero son sólo temporales. El éxito permanente en cualquier tipo de relación humana debe basarse en la confianza mutua y el espíritu de armonía. Las relaciones humanas basadas en cualquier otro fundamento están destinadas al fracaso, sin importar cuál sea la naturaleza de la relación o con qué propósito se forme. Recordemos esto todos con provecho.

¡El mundo está pasando por una emergencia en la que la mayoría de la gente parece haber pasado por alto la importancia de las relaciones humanas armoniosas! No puede haber armonía en las relaciones humanas en un mundo dominado por el egoísmo, la codicia, la envidia, la venganza, el odio, la lujuria, el miedo, la duda, la indecisión y el deseo de algo por nada que son tan evidentes en todo el mundo hoy. .

No puede haber paz mental ni éxito permanente para el individuo dominado por cualquiera de estos estados mentales negativos. La Atención Controlada es uno de los principios fundamentales mediante el cual se pueden eliminar todos los estados mentales negativos.

En un discurso radiofónico reciente, el Papa Pío expresó la opinión de que la guerra mundial es la forma en que Dios purga los pecados de un mundo enfermo de pecado. El sentido común sugiere que los pueblos del mundo (con excepciones, por supuesto) se han estado relacionando entre sí, desde el comienzo de la Primera Guerra Mundial, de una manera que merece corrección.

(c) **Amor:** He aquí un estado de ánimo, una emoción humana, que encabeza la lista completa de todas las emociones por su eficacia a la hora de establecer relaciones armoniosas entre las personas. El amor es del espíritu; es de origen Divino. Si deseas ver la Atención Controlada en funcionamiento en su forma más elevada, observa al hombre y a la mujer que han consolidado sus intereses en un espíritu de amor. Observe también con qué facilidad este estado mental aclara la mente de todos los demás pensamientos. Donde prevalece el amor verdadero, la presencia de la envidia, la avaricia, la venganza, la lujuria, el egoísmo y el deseo de algo a cambio de nada no reclaman parte de la mente de los amantes.

No me refiero a esa forma de sentimentalismo conocida como “amor de cachorros”, ni a la emoción del sexo que a menudo se confunde con el amor. Me refiero a ese poder espiritual que une a las personas en un espíritu de unidad; ¡esa relación a través de la cual cada persona se convierte (espiritualmente) en parte del otro!

El amor es armonía espiritual entre dos personas. La relación no se limita a hombres y mujeres. Es el tipo de relación que existe entre las personas dondequiera que prevalezca el verdadero espíritu del cristianismo. No tiene nada en común con el dogma o el credo. Es la forma más elevada de relación humana. Cuando se convierte en el factor dominante en las relaciones humanas, existen armonía y comprensión. Es Atención Controlada dirigida a una Definición de Propósito entre las personas. Aquel a quien afecta reconoce, de buena gana, que es "el guardián de su hermano".

Fue este espíritu divino de amor el que inspiró a los firmantes de la Declaración de Independencia a empeñar voluntaria y voluntariamente sus propias vidas para que la libertad fuera el privilegio común de sus semejantes. Su motivo no tenía nada de egoísmo. No tenía ninguna relación con el miedo. Fue producto de una fe duradera que compartían cincuenta y seis hombres que estaban tan seguros de la justicia de su causa que la vieron triunfante desde el principio. Dondequiera que los hombres *controlen su atención* y la dirijan hacia un fin definido, con este espíritu, se valen de una fuente de poder que puede desafiar con éxito la oposición. Los déspotas nunca utilizan ese tipo de poder, porque es imposible utilizar el poder espiritual de manera destructiva. El poder espiritual construye, pero nunca derriba.

La Atención Controlada conduce a la maestría en cualquier tipo de esfuerzo, porque permite a uno enfocar los poderes de su mente en un objetivo definido y mantenerlo así dirigido, a voluntad. La Atención Controlada es autodomínio del más alto nivel, porque es un hecho aceptado que el hombre que puede controlar su propia mente puede controlar todo lo que se interponga en su camino.

El hombre que sabe exactamente lo que quiere y que concentra su atención en conseguirlo con el pleno respaldo de su voluntad de ganar, normalmente no se decepciona. Nada puede derrotarlo excepto una voluntad opositora más fuerte. Ese tipo de esfuerzo concentrado encuentra una manera de superar obstáculos que parecen insuperables. Era este tipo de fuerza de voluntad lo que Harriet Beecher Stowe tenía en mente cuando escribió:

“Cuando te encuentras en una situación difícil y todo va en tu contra, hasta que parece que no puedes aguantar ni un minuto más, nunca te rindas porque ese es el lugar y el momento en que la marea cambiará”.

Sí, la marea parece siempre cambiar a nuestro favor si uno está decidido a que así sea. El estado de ánimo tiene mucho que ver con la “marea”. Platón tenía en mente este mismo pensamiento cuando dijo:

“La primera y mejor victoria es conquistarse a uno mismo; ser conquistado por uno mismo es, de todas las cosas, la más vergonzosa y vil”.

Todo gran filósofo que ha reflexionado sobre los poderes de la mente ha descubierto que la mente tiene en sí cualidades suficientes para cualquier emergencia. Henry Wadsworth Longfellow reconoció la verdad de esto cuando dijo:

“Una mente iluminada no se deja engañar; no está encerrado en una prisión lúgubre hasta que piensa que los muros de su propio calabozo son los límites del universo y el alcance de su propia cadena el borde exterior de la inteligencia”.

Si bien Longfellow no intentó explicar la fuente del poder de la mente, definitivamente reconoció el poder irresistible de la mente, tal como lo reconoce todo pensador profundo.

Parkman demostró su comprensión de la mente y particularmente del poder de una mente concentrada cuando escribió:

“Aquel que quiera hacer algo grande en esta corta vida debe esforzarse en trabajar con tal concentración de fuerzas que, a los espectadores ociosos, que viven sólo para divertirse, les parezca una locura”.

Y Annie Besant expresó su comprensión profunda y madura del poder que está disponible a través de la mente cuando dijo:

“El conocimiento es esencial para la conquista; sólo según nuestra ignorancia estamos indefensos. El pensamiento crea el carácter. El carácter puede dominar las condiciones. La voluntad crea circunstancias y ambiente”.

Thomas Fowell Buxton expresó una gran verdad en relación con el poder del pensamiento concentrado cuando escribió:

“Cuanto más vivo, más profundamente me convenzo de que lo que marca la diferencia entre un hombre y otro, entre los débiles y los poderosos, los grandes y los insignificantes, es la energía, la determinación invencible, un propósito una vez formado y luego la muerte. o la victoria”.

Todo hombre que haya triunfado sobre una derrota prolongada comprenderá el significado de la declaración de Buxton.

Arnold Bennett expresó su comprensión del poder mental cuando dijo: *“La manera en que un solo rayo de luz, una sola y preciosa pista, aclara y energizar toda la vida mental de quien lo recibe, está entre los fenómenos intelectuales más maravillosos y celestiales... Creo que es bastante buena esta necesidad de reforzar la tensión de la voluntad antes de que se pueda hacer algo que valga la pena. Creo que es lo principal que diferencia a los hombres del gato junto al fuego”.*

Siempre que uno sintoniza con los pensamientos de hombres que realmente piensan, descubre evidencia de su reconocimiento del poder irresistible de la mente cuando ese poder está organizado y orientado hacia un propósito definido.

EL HOMBRE no ES una criatura de circunstancias, sino un creador de circunstancias.
Él crea sus propias circunstancias, sus propias oportunidades.

John Quincy Adams expresó su creencia en la naturaleza profunda del poder de la mente con estas palabras: *“El coraje y la perseverancia tienen un talismán mágico ante el cual las dificultades desaparecen y los obstáculos se desvanecen en el aire”*.

Washington Irving expresó su respeto por los poderes de la mente cuando dijo:

“Las grandes mentes tienen propósitos, otros tienen deseos. Las mentes pequeñas son domesticadas y sometidas por la desgracia; pero las grandes mentes se elevan por encima de ellos”.

Si eso es verdad; Las grandes mentes se elevan por encima de las desgracias, y no olvidemos que una de las cualidades que caracterizan a una gran mente es la de tener un propósito definido respaldado por la concentración del esfuerzo. John Foster expresó una gran verdad sobre la influencia de una mente positiva respaldada por la determinación, cuando dijo:

“Cuando se reconoce un espíritu firme y decidido es curioso ver cómo el espacio se aclara alrededor de un hombre y le deja espacio y libertad”.

He observado la verdad de esto muchas veces al observar a un hombre decidido que sabía adónde iba mientras caminaba por la calle. De hecho, he visto a personas mirar hacia atrás, confundirse y rápidamente apartarse de su camino. La mente decidida proyecta una influencia que sienten todos los que se encuentran dentro de su alcance. Puedes reconocer ese tipo de mente en el momento en que alguien que la posee entra en una habitación llena de gente, aunque en realidad no veas al hombre. ¡Su presencia se hace sentir!

Ralph Waldo Emerson reveló su profunda comprensión del poder del pensamiento con estas palabras:

“La clave de cada hombre es su pensamiento. . . . Cuidado cuando el gran Dios suelta a un pensador en este planeta”.

Ahora les llevaré al análisis de este concepto que hace el Sr. Carnegie, pero deseo recordarles que el método mediante el cual se puede desarrollar mejor el hábito de la Atención Controlada ha sido descrito en la primera parte de este capítulo. El análisis del Sr. Carnegie abordará principalmente los efectos de la atención controlada, más que el método mediante el cual se puede adquirir este deseable hábito.

Análisis de la atención controlada de Andrew Carnegie

El análisis comienza en el estudio privado del señor Carnegie en 1908, cuando lo conocí y lo entrevisté por primera vez.

HILL:

Sr. Carnegie, ¿podría describir cómo se puede aplicar la Atención Controlada en los asuntos prácticos de la vida?

CARNEGIE:

Ahora definamos el término "Atención controlada" y asegurémonos de entender exactamente lo que significa. Es el acto de combinar todas las facultades de la mente y concentrarlas en el logro de un propósito definido. El tiempo necesario para el acto de concentración del pensamiento sobre un tema determinado depende de la naturaleza del tema y de lo que se espera en relación con él. Tomemos mi propio caso, por ejemplo. Las fuerzas dominantes de mi mente están concentradas, y lo han estado durante muchos años, en la fabricación y comercialización del acero. Tengo otros aliados conmigo que también concentran sus pensamientos dominantes en el mismo objetivo. Así, tenemos el beneficio de la Atención Controlada en forma colectiva, que consiste en el poder mental individual de un gran número de personas, todas trabajando hacia el mismo fin, en un espíritu de armonía.

HILL:

¿No podría haber desarrollado otras actividades comerciales con el mismo éxito con el que dirigió la industria siderúrgica y al mismo tiempo? ¿No habría hecho esto posible el principio Master Mental?

CARNEGIE:

Sí, he conocido a hombres que han llevado a cabo con éxito muchos negocios separados y no relacionados, con la ayuda de la Mente Maestra; pero siempre he creído que les habría ido mucho mejor si hubieran limitado sus esfuerzos exclusivamente a una sola línea de negocio. Dividir la atención tiene el efecto de dividir los poderes. El mejor plan que cualquiera puede seguir es dedicar todas sus energías a algún campo específico. Esta concentración permite especializarse en ese campo.

HILL:

Pero, ¿qué pasa con los médicos que se dedican a la práctica general? ¿No tienen mejores oportunidades de aumentar sus ingresos que aquellos que se especializan en algo? ¿Tienen una mejor oportunidad de aumentar sus ingresos que aquellos que se especializan en una rama particular de la medicina?

CARNEGIE:

No, es exactamente lo contrario. Si alguna vez tiene la oportunidad de contratar a un especialista para que le extirpe el apéndice, como me ha ocurrido a mí, aprenderá que la especialización en medicina vale la pena. Cuando yo era pequeño, el antiguo médico de familia

que se ocupaba de la salud de la gente de nuestro barrio me habría extirpado un apéndice por 25 dólares, y sospecho que podría haber hecho el trabajo tan bien como el especialista que me cobraba más. diez veces esa cantidad. Pero igual llamé al especialista.

HILL:

¿Se aplica esta misma regla en el ámbito de la comercialización minorista?

CARNEGIE:

Sí, se aplica en cada línea de negocio y en cada llamamiento. El merchandising moderno prácticamente ha dejado obsoletos los antiguos almacenes. Si bien las tiendas más prósperas están departamentalizadas, no son lo mismo que las antiguas tiendas de mercancías generales, porque cada departamento está administrado por un especialista que dedica todo su tiempo a ese departamento. Se podría decir que una tienda departamental moderna no es más que un grupo de tiendas altamente especializadas, todas operando bajo un mismo techo y un mismo techo general, pero que poseen un mayor poder adquisitivo que le da a la tienda una tremenda ventaja sobre las tiendas más pequeñas.

HILL: ¿Diría entonces que los grandes almacenes se gestionan bajo el principio de Atención Controlada?

CARNEGIE:

Ése y otros principios de la filosofía del logro individual, especialmente el principio de la Mente Maestra y la Definitividad del Propósito.

HILL:

¿Qué pasa con el negocio bancario? ¿Se gestiona, además, por aplicación del principio de Atención Controlada?

CARNEGIE:

¡Mucho! Cada departamento de un gran banco, y prácticamente todos los puestos individuales de cada departamento, están altamente especializados. Lo mismo ocurre con el ferrocarril. Prácticamente todos los puestos en el negocio ferroviario son especializados. Los ascensos se realizan de abajo hacia arriba y los hombres que ocupan los puestos de mayor responsabilidad han recibido formación en casi todos los puestos subordinados, pero nunca se comprometen a desempeñar dos puestos de trabajo al mismo tiempo. Lo mismo ocurre en la industria del acero. Los hombres se vuelven altamente calificados al limitar sus esfuerzos a trabajos especializados. También en este caso las promociones se realizan de abajo hacia arriba. Todos nuestros jefes han realizado su aprendizaje en puestos subordinados en la parte operativa del negocio.

HILL:

¿Cree entonces que las mejores oportunidades del futuro estarán disponibles para quienes concentren sus esfuerzos en algunas líneas especializadas?

CARNEGIE:

Siempre ha sido así y siempre será así.

HILL:

¿Qué pasa con la profesión de docente? ¿No es posible que un profesor se prepare para enseñar muchas materias diferentes?

CARNEGIE:

Oh, sí, es posible, pero no aconsejable. Las grandes universidades no son más que un grupo de facultades asociadas, cada una de las cuales se especializa en una rama particular de la educación. Si fuera práctico para un profesor hacer un mejor trabajo dedicando sus esfuerzos a una diversidad de materias, las universidades lo habrían descubierto hace mucho tiempo.

HILL:

¿Qué pasa con el estudiante que se está preparando para el trabajo de su vida? ¿Debería especializarse en alguna rama particular de la educación?

CARNEGIE:

Sí, sí sabe cuál debe ser su principal propósito definido en la vida. De lo contrario, debería limitar sus esfuerzos a un curso de educación general hasta el momento en que elija una meta. Luego deberá continuar su educación mediante una formación especializada. El abogado, por ejemplo, suele realizar un curso de educación general y luego se especializa en derecho. El médico suele hacer lo mismo. La educación general brinda un enfoque hacia el pensamiento organizado, la autodisciplina y la autosuficiencia, todas cualidades esenciales para el éxito en cualquier vocación.

HILL:

¿Qué pasa con el taquígrafo? ¿Debería concentrarse en una línea de trabajo?

CARNEGIE:

Bueno, el taquígrafo debe especializarse, obviamente, antes de conseguir un puesto. Después puede que tenga que dedicarse a servicios generales durante un tiempo, pero el taquígrafo que no desea permanecer en ese tipo de trabajo aprovecha sus oportunidades mientras realiza trabajos generales de oficina y, tarde o temprano, se especializa en algún departamento particular mediante que puede promocionarse a una mejor posición. Muchos de los líderes empresariales e industriales más exitosos de nuestros tiempos comenzaron a través de puestos taquígráficos, donde tuvieron la oportunidad de estudiar los métodos de sus superiores. Este es uno de los mejores de todo tipo de trabajos de oficina en lo que a preparación para responsabilidades ejecutivas se refiere. El taquígrafo literalmente va a una escuela impartida por ejecutivos altamente calificados y se le paga por hacerlo.

HILL:

¿Qué pasa con el granjero? ¿Debería especializarse también?

CARNEGIE:

Sí, debería hacerlo, pero normalmente no lo hace. Ésta es una de las principales debilidades de la agricultura. Los hombres que ganan más dinero con la tierra son los que se especializan en ciertos cultivos, como el trigo, el centeno, la cebada y el maíz. El granjero que cultiva un poco de todo rara vez recibe mucho por lo que cultiva.

HILL:

¿Qué pasa con el contable? ¿Debería especializarse también?

CARNEGIE:

Sí, a menos que se contente con seguir siendo siempre contable, e incluso entonces ganará más con su trabajo si se especializa en una rama particular de la contabilidad. Los hombres mejor pagados en este campo suelen dedicarse desde la contabilidad general a la auditoría y la instalación de sistemas contables. Un hombre inteligente en este campo lo encuentra bastante rentable, ya que toda empresa que supere el tamaño de una sola persona necesita registros fiables de sus transacciones. ¡El experto en todo por lo general no es bueno en nada!

Hay una parte que cada uno puede desempeñar en el orden de los asuntos, una parte mediante la cual puede prestar un servicio útil y obtener su justa compensación. Es responsabilidad de todos saber en qué consiste esta parte y prepararse para ella. Toda vida bien ordenada requiere preparación. Antes de comenzar a prepararse, uno debe saber para qué se está preparando. Eso, en sí mismo, es concentración de esfuerzo. El hombre que no tiene un propósito definido en la vida, que no puede hacer algo y hacerlo bien, es como una hoja seca en el seno del viento. Será arrojado de aquí para allá, dondequiera que lo lleven los vientos del azar, pero, como la piedra que rueda, no juntará musgo. ¡Desafortunadamente, la mayoría de la gente pasa su vida rodando así!

HILL:

¿Quiere decir que un hombre debe elegir su Propósito Principal Definido antes de comenzar su educación y prepararse para especializarse en relación con ese objetivo?

CARNEGIE:

No, no siempre. Rara vez una persona muy joven, que no ha terminado su educación básica, está en condiciones de adoptar un Propósito Mayor Definido. En ese caso deberá completar su educación esencial, hasta los grados y la escuela secundaria. Si todavía no puede elegir un propósito importante en la vida, debería ir a trabajar y aprender, por experiencia, las posibilidades de diferentes ocupaciones, o ir a la universidad y tomar un curso educativo general de artes liberales. Después de eso, uno debería poder decidir qué vocación desea seguir.

HILL:

Supongamos que una persona elige un Propósito Principal Definido, pero descubre, después de perseguirlo por un tiempo, que no le gusta, o encuentra algo que le gusta más. ¿Debería hacer un cambio?

CARNEGIE:

¡Sí, por supuesto! Un hombre tendrá más éxito en lo que más le guste, en igualdad de condiciones. Es aconsejable cambiar, siempre que no se acostumbre a cambiar cada vez que el trabajo elegido se vuelve difícil o se enfrenta a una derrota temporal. Cambiar de una línea de trabajo a otra implica una pérdida tremenda. Es algo así como una planta industrial, cuya gestión cambia de un producto a otro. La persona exitosa debe alcanzar la etapa de especialización, tarde o temprano; cuanto antes mejor.

HILL:

¿Es recomendable que un empresario se dedique a la política?

CARNEGIE:

No si desea tener éxito en los negocios. La política es una profesión en sí misma y, además, no muy confiable. Pero es una profesión, y quienes mejor la ejercen son los que no se dedican a otra cosa.

HILL:

¿Qué tipo de carrera le recomendaría a un joven que eligiera? ¿Una carrera profesional o una carrera empresarial?

CARNEGIE:

Eso depende del joven, de sus gustos y aversiones, de su capacidad innata, de sus condiciones físicas, *etc.* En términos generales, diría que los negocios y la industria ofrecen oportunidades

mucho más amplias que las profesiones, porque las profesiones ya están superpobladas. Esta es esencialmente una nación industrial. La industria es la columna vertebral de nuestra estructura económica. Y nunca he visto un momento en el que un hombre confiable, leal y capaz no pudiera encontrar su lugar en la industria. Aquí es donde se hacen la mayoría de las grandes fortunas, lo que, en sí mismo, responde en parte a tu pregunta, ya que la mayoría de la gente elige una carrera con el objetivo de ganarse la vida y acumular la mayor riqueza posible. Siempre ha habido escasez de hombres capaces al frente de la industria, pero nunca escasez en las profesiones.

HILL:

¿Qué pasa con el ejército, la marina o el servicio gubernamental como carrera? ¿Existen oportunidades deseables en alguna de estas tres ramas de servicio?

CARNEGIE:

Nuevamente debo decir que esto depende en gran medida de la persona que elija la carrera. Si un hombre desea tener la oportunidad de dedicarse a un esfuerzo creativo, no elegiría el servicio gubernamental como carrera, ya que sus posibilidades allí se convertirían en una cuestión de caprichos de los políticos. Le iría mejor en el ejército o en la marina, ya que ambos están algo más alejados de la influencia política. Algunos han logrado logros encomiables en ambos campos del servicio, pero en general eran hombres a quienes les gustaba ese tipo de vida.

La línea de ascenso tanto en el ejército como en la marina es bastante larga y nada fácil. El servicio militar exige un esfuerzo concentrado y una limitación definitiva de la ambición, ya que las posibilidades de ascenso se conocen de antemano. Algunos hombres no son aptos, por naturaleza, para limitarse de esta manera. Prefieren arriesgarse en los negocios o la industria, donde los riesgos pueden ser mayores y el trabajo más duro, pero las posibilidades de logro no tienen límites fijos.

HILL:

¿Recomienda entonces la concentración del esfuerzo, mediante la especialización, en todas las vocaciones? ¿Cree usted, evidentemente, en una mentalidad “unidireccional”?

CARNEGIE:

La especialización, a través de la concentración del esfuerzo, otorga mayor poder. Salva el movimiento perdido tanto en el pensamiento como en la acción física. Armoniza con el principio de Definitividad del Propósito, el punto de partida de todo logro. Creo en una mente unidireccional, si me permiten describirla de esta manera: una amplia gama de conocimientos basados en hechos relacionados con el propósito principal de uno, pero expresados a través de planes organizados para lograr ese propósito. Podría entender mejor mi significado si lo expresara de esta manera: un hombre debe tener una mente de múltiples vías para la acumulación de conocimiento, pero una mente de una sola vía para la expresión de ese conocimiento, lo cual es más o menos lo mismo que decir que uno debe tener una reserva de conocimiento tanto general como específico, pero debe concentrar su uso en el logro de un Propósito Principal Definido.

PUEDES tener todo lo que deseas si lo deseas lo suficiente como para inspirarte a mantener tu mente fija en lograrlo.

¡El conocimiento no da poder a nadie hasta que se organiza y se expresa en acción!

Eso requiere concentración de esfuerzo. Un hombre puede ser una enciclopedia ambulante de conocimiento general, y he conocido a personas así, pero su conocimiento será prácticamente inútil hasta que lo organice y le dé alguna forma de expresión, mediante la definición de su propósito.

Ahora, si deseas un excelente ejemplo del poder de la Atención Controlada, te daré uno. Eres un hombre joven y tienes la mayor parte de tu vida por delante. Tarde o temprano, sin duda, pensará un poco en el matrimonio, pero antes de tomar una decisión puede mirar a su alrededor considerablemente, analizando a muchos “sospechosos”, antes de encontrar una “perspectiva” aceptable para el matrimonio. Cuando encuentres a alguien que creas que es tu elección, ¡observa con qué rapidez y determinación comenzarás a concentrar tu atención en esa mujer! Existe el momento y el lugar para vigilar tus pasos, porque la concentración del esfuerzo conduce al clímax de la acción, y esto se aplica no sólo a la elección de la pareja en el matrimonio, sino a todas las demás relaciones humanas. La concentración de la atención conduce a amistades duraderas, alianzas comerciales permanentes y otras relaciones permanentes. Conduce a éxitos repetidos y, con el tiempo, la “conciencia del éxito” se convierte en un hábito.

HILL:

Hablas de “conciencia de éxito” como si se convirtiera en un hábito. He observado que la mayoría de la gente tiene una “conciencia de fracaso”. ¿Cómo se adquiere este hábito?

CARNEGIE:

Por el mismo método que se adquiere la “conciencia de éxito”; la concentración de la atención en el fracaso y los hábitos que conducen al fracaso. Hábitos como, por ejemplo, la dilación, el miedo, la indecisión y la indiferencia ante las oportunidades. A través del principio de autosugestión, los pensamientos dominantes y los hábitos físicos se convierten en una parte fija del carácter permanente. La concentración del pensamiento en cualquier tema atrae hacia uno las circunstancias mediante las cuales se crea la contraparte física del pensamiento.

HILL:

¿Y es por este medio que el pensamiento se transforma en cosas físicas?

CARNEGIE:

Yo lo diría un poco diferente. Es por este medio que el pensamiento atrae a uno hacia su contraparte física. En realidad, el pensamiento no se transforma en cosas materiales; o al menos no tenemos pruebas sustanciales de que así sea; pero el pensamiento atrae alguna combinación de circunstancias mediante las cuales su contraparte física se reúne o se atrae hacia una. Y lo hace con la ayuda de cualquier medio natural disponible. Por ejemplo, la Definición del Propósito inspira a uno a participar en una acción física para llevar a cabo el objeto de ese propósito. De este modo, si bien el pensamiento en realidad no atraía la contrapartida física del propósito, inspiraba al individuo a conseguirlo a través de los medios más lógicos disponibles.

HILL:

Entonces, ¿no hay ningún misterio relacionado con su afirmación de que los pensamientos dominantes tienden a revestirse de su contraparte física?

CARNEGIE:

Ninguno en absoluto. El método mediante el cual esto ocurre es tan comprensible como la tabla de multiplicar o las reglas gramaticales.

HILL:

Pero hay escuelas de pensamiento cuyos seguidores quieren hacernos creer que los pensamientos dominantes, como los que uno tiene cuando ora, pueden atraer a su contraparte física a través de algún misterio inexplicable o ley sobrenatural.

CARNEGIE:

Bueno, podrían tener razón en esto, pero nunca he obtenido, conscientemente, ningún resultado deseable del pensamiento, por ningún medio que no pudiera explicar mediante las leyes de la naturaleza y las reglas de las relaciones humanas ordinarias. Nunca he dependido de una ley sobrenatural, porque sinceramente no conozco tal ley.

Sin embargo, diré esto: las circunstancias a través de las cuales la certeza del propósito atrae oportunidades favorables para la realización del propósito a menudo son tan inesperadas que parecen inexplicables. Sospecho, sin embargo, que un análisis preciso revelaría que existe una causa perfectamente lógica y puramente natural para cada efecto. A veces los efectos de ciertas experiencias de nuestras vidas están tan alejados de la causa real que perdemos completamente de vista la causa.

Les daré un espléndido ejemplo de lo que quiero decir: hace algunos años llamé a un joven que había trabajado como secretario de uno de nuestros ejecutivos y, con muy pocas explicaciones, lo ascendí a un puesto ejecutivo de mucha responsabilidad, con un gran aumento de salario. Quedó tan sorprendido que le dijo a uno de sus amigos que el ascenso fue un “milagro”.

Bueno, puede que le haya parecido un milagro, ¡pero déjame decirte qué lo provocó! Ese joven había adquirido ciertos hábitos deseables que lo hacían más valioso en una posición más alta. Por ejemplo, llegó a su trabajo media hora antes de lo que exigían las reglas de su departamento y no dejó el trabajo durante una hora o más después de que los demás en su departamento se habían ido a casa por el día. En muchas ocasiones regresaba por la noche, cuando había trabajo extra que hacer. Nadie le pidió que hiciera esto. No recibió ningún pago extra por hacerlo. Pero actuó enteramente por iniciativa propia, anunciando así a la dirección que poseía una iniciativa de alto nivel. Ahora bien, recuerde que la iniciativa personal es una cualidad rara y es uno de los principales elementos esenciales de quienes asumen el cargo de responsabilidad del liderazgo en cualquier llamamiento. Bueno, el hábito de hacer un esfuerzo adicional fue la primera cualidad que atrajo nuestra atención sobre este joven.

Después de haber llamado nuestra atención bajo esta luz favorable, también observamos que tenía la costumbre de hacer su trabajo de manera más ordenada y completa que otros que estaban ocupados en trabajos similares.

Luego notamos que tenía mucho entusiasmo a través del cual inspiraba a quienes lo rodeaban a trabajar con la actitud mental correcta. Enviamos a un investigador y descubrimos que estaba tomando un curso nocturno de ingeniería, demostrando así que tenía un propósito concreto. El investigador descubrió, además, que la vida hogareña de este joven era agradable y gozaba de popularidad entre los vecinos, demostrando así que tenía una personalidad atractiva.

Ahora bien, en vista de estos descubrimientos, ¿ve algo en relación con su promoción que tenga un sabor a sobrenatural o milagroso? Sin embargo, estos son el tipo de “milagros” que

permiten a algunos salir adelante mientras que otros a su alrededor, que tienen tanta educación y tanto conocimiento de su trabajo, no logran hacerlo.

Ascendimos a este joven porque, por sus propios hábitos, su propia actitud mental y su autodisciplina, se había ganado el derecho a un ascenso. Cuando llegó el ascenso, fue como resultado de la causa natural de los ascensos. Quizás el ascenso le pareció un “milagro” porque llegó antes de lo planeado. Y ésta es otra cosa extraña acerca de los hombres que se preparan para las mejores cosas de la vida. Las mejores cosas tienen una manera de aparecer antes de lo esperado.

HILL:

¿Y cree usted que es a través de circunstancias similares que todos los hombres que triunfan alcanzan el éxito?

CARNEGIE:

¡Estoy seguro de eso! He tenido el privilegio de promover a tantos hombres como cualquier otro industrial en Estados Unidos, si no más. He analizado cuidadosamente la causa de cada ascenso que he realizado y puedo afirmar definitivamente que cada ascenso fue ganado con mucha antelación por la persona que fue promovida. La única parte que tomé en la transacción fue descubrir a aquellos que habían obtenido ascensos y, en términos generales, no tuve que dedicar mucho tiempo a esta dirección, porque los hombres que se preparan para un ascenso desarrollan hábitos que son tan obvios que no pueden pasarse por alto. por un empresario inteligente que, si tiene éxito, deberá estar eternamente en busca de hombres capaces de asumir responsabilidades.

Puedes pensar que un ascenso es un gran favor para el ascendido, pero déjame decirte que no es mayor favor para él que para el hombre que lo promueve, siempre que elija al hombre que tiene derecho al ascenso. Pero, en última instancia, todos los ascensos justos son adquiridos por uno mismo, mediante la autodisciplina, el entrenamiento y la preparación.

HILL:

¿No cree usted entonces que el azar o la suerte le favorecen en tales circunstancias?

CARNEGIE:

Sólo en esta medida: a veces sucede que el momento de la promoción de un hombre es el resultado de algún tipo de suerte o casualidad, como la muerte de una persona a cuyo puesto fue ascendido, o una emergencia que requiere alguna forma especial de talento. que posee la persona promovida, pero la “suerte” está relacionada sólo con el tiempo. Una persona así que tiene derecho a un ascenso lo obtendrá tarde o temprano, con suerte o sin suerte, porque cada hombre gravita hacia el lugar de la vida al que pertenece, por preparación y hábito adquirido, con tanta naturalidad como el agua fluye cuesta abajo. Nada puede cambiar esto, no importa cómo se llame a la circunstancia. Puede llamarlo suerte, o un golpe de suerte, o como quiera; pero déjenme decirles que el único tipo de suerte de la que puede depender un hombre es la que se procura a sí mismo, mediante una preparación minuciosa para cualquier cosa que desee en la vida.

HILL:

Su análisis indica que la Atención Controlada es una característica importante en la preparación personal para un ascenso o el logro de cualquier propósito definido.

CARNEGIE:

Sí, se podría decir que es una característica indispensable. Es imposible que un hombre desarrolle el hábito de la autodisciplina, tan necesario como medio de preparación para el logro de un propósito definido, sin concentrar su atención. Debe practicar este arte hasta que se convierta en un hábito. El lugar para comenzar es con los pequeños detalles del trabajo diario, donde uno tiene un motivo definido para concentrar su atención. Si uno menosprecia los detalles menores de su obra, seguramente menospreciará los rasgos más importantes. La minuciosidad, a través de una atención concentrada, es una virtud de valor inestimable.

HILL:

Pero, ¿no es cierto, señor Carnegie, que los ejecutivos ocupados no dedican su tiempo a gestionar detalles menores relacionados con sus responsabilidades?

CARNEGIE:

Sí, eso es cierto, pero pasas por alto un hecho importante. El ejecutivo de éxito suele alcanzar su puesto habiendo adquirido primero el arte de dominar los detalles. Si sigue siendo un ejecutivo exitoso, debe seguir siendo el maestro de los detalles, pero normalmente relega los detalles menores a subordinados que actúan por él. Así, mediante el uso del principio Master Mental, continúa atendiendo a todos los detalles necesarios.

A un hombre se le paga por lo que hace o por lo que puede influir en otros para que lo hagan. El ejecutivo capaz es el hombre que se ha relacionado de tal manera con los demás que puede aumentar su eficiencia, aumentando así la suya propia. ¡El hombre que es inteligente para lograr que los demás hagan el trabajo, y que lo haga bien, vale mucho más que el hombre que lo hace! Pero debe conocer los detalles. Si no lo hace, no sabrá cómo relegar los detalles a sus subordinados.

HILL:

¿La Atención Controlada aporta otros beneficios además de los que se obtienen con su aplicación en las relaciones humanas como los que usted ha mencionado?

CARNEGIE:

¡Sí, muchos de ellos! Mencionemos algunos de los principales beneficios: Primero, la Atención Controlada es el medio por el cual un individuo obtiene control sobre las facultades de su propia mente, a través de la autodisciplina. Esto es lo suficientemente importante como para justificar todo el tiempo que uno podría dedicar a desarrollar el hábito de la concentración, pero existen otras ventajas.

¡Es el principal medio por el cual se desarrollan todos los hábitos voluntarios! También es el medio por el cual se pueden eliminar hábitos indeseables.

Puede utilizarse para despejar la mente del miedo y la duda, preparando así el camino para el ejercicio de la fe.

Es el medio por el cual la mente puede aclararse para la oración, pues la concentración en un deseo definido, con espíritu de fe, es oración.

Todos estos son beneficios que un individuo puede disfrutar mediante la aplicación de atención concentrada, sin contacto con nadie.

HILL:

Parece, según su análisis, que la Atención Controlada está asociada, de una forma u otra, a todas las funciones tanto del cuerpo como de la mente.

CARNEGIE:

¡Eso es verdad! Bien podría haber dicho que está asociado con todas las funciones de la mente y el cuerpo, y también con todas las relaciones humanas importantes. Debes observar, también, que la Atención Controlada es un grado de autohipnosis, a través del cual un hombre puede preparar su mente para cualquier realidad que tenga que enfrentar en la vida. La intensa concentración del pensamiento le brinda a uno el beneficio del poder de ese extraño estado mental conocido como hipnotismo. Algunos han utilizado este poder eficazmente para curar ciertas formas de enfermedades. Puede usarse para dominar el dolor, la pena y la desilusión, cuando se aplica junto con el poder de la voluntad.

HILL:

¿No es siempre la Atención Controlada el resultado del uso de la facultad de la voluntad?

CARNEGIE:

No, puede aplicarse ya sea a través de la facultad de las emociones o de la facultad de la voluntad. También se puede aplicar mediante una combinación de las emociones y la voluntad. Cuando se aplica con el poder de la voluntad, ¡se convierte en el amo de las emociones!

HILL:

¿Y ese es el medio por el cual se pueden poner todas las emociones bajo el control de la voluntad?

CARNEGIE:

¡Correcto! La intensa concentración de la atención sobre un tema determinado, con la ayuda de la voluntad, deja a las emociones sin medio de expresión. El orden puede invertirse, como ocurre generalmente, y la mente puede concentrarse tan intensamente en un tema determinado, con la ayuda de las emociones, que la facultad de la voluntad se vuelve incapaz de operar. La elección entre las emociones y la voluntad, en cualquier caso dado, corresponde al individuo.

HILL:

¿Cuál es la opción más segura, las emociones o la voluntad?

CARNEGIE:

La voluntad es más segura, siempre que se aplique conjuntamente con la facultad de la razón y la conciencia. Las emociones y la razón muchas veces no están de acuerdo. Eso es algo que causa problemas a tanta gente. Permiten que sus emociones tengan pleno dominio, sin la influencia modificadora de la razón. La persona que ha desarrollado un alto grado de autodisciplina tiene el poder de expresar su voluntad o sus emociones, o dominar una en favor de la otra, según lo desee. Este es el logro ideal en autocontrol.

HILL:

De todo lo que has dicho deduzco que el tipo de poder de pensamiento que te eleva a uno por encima de las limitaciones ordinarias del miedo, la tristeza y el desánimo es el que uno alcanza sólo mediante la Atención Controlada, respaldada por la certeza de un propósito. ¿Quizás los líderes que se elevan por encima de la mediocridad y se ocupan lugares altos, en la vocación que han elegido, son aquellos que han adquirido el hábito del esfuerzo concentrado?

CARNEGIE:

Sí, y la mejor evidencia de que esto es cierto puede encontrarse en el hecho de que las personas más exitosas del mundo, desde que tenemos registros de logros humanos, siempre han sido personas de una sola idea. Es decir, han adquirido una obsesión por la consecución de un único propósito y han concentrado la mayor parte de su tiempo y pensamiento en ese tema. Es menudo es un error suponer que el término “mente unidireccional” es un epíteto, ya que, en cambio, puede connotar honor distinguido.

Cuando un amigo le preguntó cuál creía que era el mayor problema humano, un distinguido filósofo respondió: “¿El mayor problema? Vaya, el mayor problema al que se enfrenta cualquiera es el de aprender a concentrar su poder de pensamiento en sus problemas hasta abrir un agujero en ellos”.

¡Con esa afirmación estoy totalmente de acuerdo!

Siempre ha sido una fuente de asombro para mí por qué tanta gente desperdicia suficiente energía preocupándose por problemas cuando eso podría permitirles encontrar una solución, si la energía se concentrara en ese fin definido.

HILL:

¿Las personas que tienen un propósito principal definido en la vida y dedican su tiempo a lograrlo, se preocupan por los problemas de la misma manera que quienes no tienen ese propósito?

CARNEGIE: ¡No, no lo hacen! La precisión del propósito, respaldada por un plan para lograrlo, tiende a conservar las energías con el único propósito de alcanzar ese propósito. ¡La preocupación es una creación del hombre que no está definido! En el mismo momento en que uno decide qué acción va a tomar en relación con cualquier problema y comienza a llevar a cabo su decisión, por lo general deja de desperdiciar ninguna de sus energías preocupándose por ello.

HILL:

Sin embargo, ¿la acción debe acompañar a la decisión? ¿La decisión, sin acción física, todavía puede dejar lugar a la preocupación?

CARNEGIE:

Tienes la idea correctamente. Una de las mayores formas de acción concentrada es la del esfuerzo intenso, detrás de un propósito definido, ¡comúnmente conocido como trabajo! He sabido que esto corrige dolencias físicas y es la mejor fórmula del mundo para los trastornos mentales. La mayoría de las llamadas “malas disposiciones” podrían curarse mediante un entrenamiento intenso en algún tipo de trabajo físico suficiente para generar un buen sudor.

Analice a un hombre ocupado, en cualquier profesión que elija, y observe cuán poco tiempo pierde en preocupaciones. Y, si resulta ser un hombre que ha adquirido una comprensión del poder del esfuerzo concentrado, a través de la coordinación del pensamiento y la acción física, encontrará que no dedica ni un segundo a preocupaciones.

Pero descubrirá que toma decisiones de manera definitiva y rápida; se mueve por iniciativa propia, sin supervisión ni insistencia de otros; tiene mucho entusiasmo; tiene confianza en sí mismo y fe suficiente para impulsarlo hacia adelante en la consecución del objeto de su propósito.

HILL:

Sí, ahora entiendo por qué dices que la Atención Controlada es la llave maestra que abre las puertas a la solución de muchos problemas, por un lado, y abre las puertas a mayores oportunidades, por el otro.

CARNEGIE:

¡Eso deja el asunto muy claro! También podría expresarse de esta manera: la Atención Controlada cierra las puertas detrás de las cosas que no queremos y abre la puerta a las cosas que sí queremos. Por lo tanto, es una llave maestra tanto en la práctica como en la teoría.

HILL:

¿Sería correcto decir que la Atención Controlada se convierte en una llave maestra que cierra las puertas a las cosas que uno no quiere y abre las puertas de las oportunidades a las cosas que uno sí quiere, porque condiciona la mente para ese estado mental conocido como fe?

CARNEGIE:

Eso sería literalmente correcto, pero la Atención Controlada hace más que preparar el camino para la fe; inspira acción física detrás de la fe. También inspira otras cualidades de éxito, como entusiasmo, iniciativa, autodisciplina, determinación de propósito, visión creativa y pensamiento organizado.

La Atención Controlada magnetiza el cerebro con la naturaleza de los pensamientos, objetivos y propósitos dominantes, lo que hace que uno esté siempre en busca de todo lo necesario que esté relacionado con los pensamientos dominantes.

Por ejemplo, digamos que un hombre decide buscar un puesto más responsable y mejor remunerado. Desde el momento en que toma la decisión de encontrar ese puesto, se encontrará buscando en las columnas de "Se busca ayuda" de los periódicos y haciendo preguntas entre amigos. Su imaginación se agudizará y comenzará a idear formas y medios para encontrar lo que desea. En la medida en que concentre su mente en el tema, ampliará el alcance de su búsqueda, hasta que finalmente encuentre lo que está buscando. Puede que provenga de la fuente que menos espera, pero un análisis cuidadoso demostraría casi con certeza que surgió debido a alguna acción física o alguna palabra hablada de su parte.

La concentración en un propósito definido, con un espíritu de entusiasmo, pone a la mente subconsciente a trabajar para establecer formas y medios para llevar a cabo ese propósito.

He oído a detectives experimentados decir que rara vez se comete un delito que no pueda resolverse mediante la concentración de la atención. A menudo no hay evidencia alguna sobre quién fue el autor de un crimen, pero el detective experimentado puede hacerse cargo de ese caso y, mediante el simple proceso de hacer preguntas entre aquellos que están familiarizados con el crimen, muy pronto descubre pistas que conducen a la solución. La Atención Controlada es la mayor ayuda del detective en la solución del crimen. De hecho, muchos detectives exitosos no tienen ninguna otra calificación sobresaliente en este campo excepto un agudo poder de observación y el poder de intensa concentración de sus mentes. Si estas dos cualidades son útiles en la solución de crímenes (y obviamente lo son), también lo son en la solución de otros tipos de problemas.

HILL:

Sí, puedo ver que el estado de alerta en la observación podría ser tan útil para buscar oportunidades ocultas de progreso personal como lo es para la detección de delitos. ¿Cómo se desarrolla el poder del estado de alerta de observación?

CARNEGIE:

Es el resultado de un hábito basado en un motivo. Cuando un hombre adopta un Propósito Principal Definido y lo respalda con un fuerte motivo para lograrlo, automáticamente comienza a desarrollar un estado de alerta y observación en conexión con todo y todos los que puedan estar remotamente asociados con el logro de ese propósito. Verá, el motivo magnetiza la mente con un poder que atrae todo lo que afecta ese motivo.

El policía que recorre una zona definida día tras día verá mucho más de lo que sucede a lo largo de su zona que la persona promedio que va allí sólo ocasionalmente y no tiene ninguna razón particular para observar los detalles en ese vecindario.

Se dice que un guerrero o cazador indio puede rastrear a un hombre o un animal a través de un bosque, aunque no hay huellas visibles para una persona no entrenada. Se ha entrenado a sí mismo, a través de la Atención Controlada, para observar detalles que una persona no entrenada nunca reconocería, y su motivo es el de autoconservación. El indio se vuelve alerta en la observación de los detalles físicos de su entorno porque su vida depende de ello.

Siga la ilustración hasta el final y observará que la mayoría de los llamados hombres "hechos a sí mismos" tienen una gran imaginación, iniciativa, autosuficiencia y perseverancia, y esto se debe, en gran medida, al hecho de que fueron arrojados bajo su propia responsabilidad y obligados a desarrollar estas cualidades. Tenían un motivo definido para la acción que los llevó al éxito. Un hombre sin un motivo obsesivo es un hombre sin poder; o, si por casualidad llega al poder, no podrá ostentarlo.

HILL:

Su ilustración parece sugerir que el motivo puede ser un factor importante en la educación. El maestro que puede inspirar al estudiante con el motivo más fuerte para aprender podría enseñarle más que la persona que se esforzó por obligarlo a estudiar por temor a fracasar en el momento del examen.

CARNEGIE:

Ha puesto el dedo en uno de los factores más importantes de la pedagogía. Y la misma teoría se aplicaría a la relación entre empleador y empleado, o entre padre e hijo. La mejor manera de inducir a alguien a hacer algo es proporcionándole un motivo suficiente para atraer su atención y despertar su deseo.

Tome su propia misión en la vida, como ejemplo. Su objetivo principal definido es organizar y distribuir una filosofía de logro individual. Si bien su trabajo puede parecer formidable en cuanto a su alcance y el tiempo requerido para realizarlo, tiene la suerte de que la distribución de la filosofía atraerá a las personas a través de prácticamente todos los motivos básicos. Por lo tanto, no habrá necesidad de intentar forzar su aceptación, porque ofrece un enfoque práctico a las cosas que toda la gente normal más desea, particularmente estas:

1. Riqueza material
2. Amor
3. Libertad de cuerpo y mente
4. Deseo de expresión personal que conduzca a la fama
5. Autoconservación

Cada vez que puedas ofrecer a alguien algo que le atraiga a través de estos cinco motivos, puedes estar seguro de que será aceptado pronta y dispuestamente. Aquí tienes cinco de los motivos más fuertes que mueven a las personas a actuar, en las circunstancias más importantes de la vida. Por lo tanto, ningún profesor de esta filosofía considerará necesario penalizar a ningún estudiante de filosofía para influir en él o ella para que estudie. ¡El motivo del estudio ya existe en la mente de todos los adultos normales!

Por esta misma razón a ningún estudiante de filosofía le resultará difícil concentrar su atención en el estudio de la filosofía. Y ves qué ventaja proporciona este hecho al estudiante, porque todos los hábitos están relacionados con hábitos de naturaleza similar. El hábito de Atención Controlada en relación con el estudio y aplicación de esta filosofía desarrollará otros hábitos de concentración que conducirán a una serie de motivos relacionados asociados con la opulencia y el logro personal.

Es esta peculiaridad en cuanto a la multiplicidad de motivos lo que inducirá a la gente a dominar y aplicar esta filosofía, y lo que me permitió mirar hacia el futuro y prever que cobrará impulso y se convertirá en una influencia a nivel nacional.

En este hecho puede que encuentres tu principal motivo para dedicar veinte años o más de una investigación temporalmente inútil a la organización de la filosofía, que os veréis obligados a hacer antes de que haya sido probada y aceptada por el público. Tú también actuarás en respuesta a los cinco motivos que he mencionado, porque tu trabajo ofrece recompensa a través de cada uno de ellos.

Con esta teoría en mente, ahora estoy preparado para decirle que la mayor parte del resto de su vida la dedicará a la organización y distribución de esta filosofía. Ya se ha interesado lo suficiente en el trabajo que tiene por delante como para permitirme profetizar que no podría abandonar su trabajo antes de haberlo terminado, del mismo modo que una mosca no podría escapar de una hoja de papel para moscas, pero no por la misma razón. Te quedarás porque desearás hacerlo. Tu deseo se basa en al menos cinco motivos fuertes; por lo tanto, no tendrás dificultad para concentrar tu atención en tu trabajo. Pero le resultaría muy difícil intentar no hacerlo.

HILL:

Y ahora, señor Carnegie, dado que la filosofía del logro individual se está organizando para servir al pueblo de los Estados Unidos, ¿podría usted analizar las oportunidades de superación personal que ofrece el estilo de vida estadounidense, explicando por qué es necesario un esfuerzo concentrado para ¿Éxito individual bajo nuestro sistema económico?

CARNEGIE:

Sí, pero el análisis tendrá que dividirse en muchos temas antes de que quede clara la verdadera razón del esfuerzo concentrado.

Ya hemos explicado por qué un individuo debe organizar su poder de pensamiento y concentrarlo en una cosa a la vez, porque éste es el camino hacia el autodomínio individual en el que se basa el poder personal. Dirijamos ahora nuestra atención a las circunstancias externas con las que debe lidiar un individuo en su lucha por la consecución de su Propósito Principal Definido, o por la consecución de un simple sustento si su ambición no lo lleva más lejos.

Para empezar, observemos que el estilo de vida estadounidense se basa en un sistema de gobierno que fue diseñado para consolidar el poder de todo el pueblo de tal manera que automáticamente proporcione a cada ciudadano la máxima libertad, libertad personal, y el privilegio de comercializar sus talentos, por iniciativa propia, en proporción a su valor como servicio a los demás. Aquí, entonces, comenzamos a ver una concentración de poder en una escala como no existe en ningún otro lugar; concentración bajo un sistema que otorga al ciudadano más humilde más derechos y privilegios y mayores oportunidades para la acumulación de riqueza privada que los que poseían los reyes y potentados de las épocas pasadas.

HILL:

La gran variedad de oportunidades de promoción y superación personal que existen en Estados Unidos es el resultado directo del poder que el pueblo ha concentrado en su forma de gobierno. ¿Es entonces la aplicación de un esfuerzo concentrado, a gran escala, lo que proporciona a cada individuo el privilegio de concentrarse en el trabajo de su propia elección?

CARNEGIE:

Eso plantea la cuestión perfectamente. La concentración de muchos proporciona el privilegio de la concentración de los individuos. Así, el poder concentrado se convierte en una forma de seguro contra la interferencia con los derechos personales y de propiedad, bajo el mayor sistema de relaciones humanas conocido en el mundo.

Ahora veamos qué ha hecho la gente con el privilegio que disfruta bajo este sistema, porque aquí es donde existe la mayor variedad de oportunidades personales. Primero, reconozcamos que éste es esencialmente un país industrial, cuyo principal negocio es la fabricación y distribución de artículos útiles. La fabricación y la distribución son realizadas por la propia gente, bajo un sistema de gestión industrial conocido como libre empresa que opera con ánimo de lucro. No operaría en beneficio de todos bajo ningún otro sistema, porque debe haber un motivo para inspirar la acción en todos los ámbitos de la vida.

Tenemos un motivo detrás de nuestro sistema industrial que es lo suficientemente elástico como para proporcionar a todos los que están relacionados con él la inspiración necesaria para actuar basándose en sus mejores esfuerzos, ya que el sistema paga al individuo de acuerdo con sus talentos, educación, experiencia, capacidad nativa e ingenio. de la mente. El sistema no tiene remedios para el talento individual, pero ha sido diseñado tan ingeniosamente que alienta a todos a prestar el mayor servicio del que sea capaz, sabiendo de antemano que su remuneración será proporcional al servicio que preste. Este sistema fomenta el desarrollo de la definición de propósito, la iniciativa personal, la autosuficiencia, el entusiasmo, la imaginación, la visión creativa, el pensamiento organizado y otros principios de éxito incluidos en esta filosofía.

Ahora veamos, ¿a quién pertenece la industria estadounidense? Operamos bajo un sistema de corporaciones en el que la persona más humilde puede poseer una participación de acuerdo con sus recursos financieros, y las corporaciones más grandes, como las compañías ferroviarias, la industria siderúrgica y las compañías telefónicas y de comunicaciones, son propiedad de una sociedad mixta. Sección de personas que representan casi todo tipo de personas en cada vocación y que han invertido sus ahorros en acciones de estas corporaciones.

Para que sea conveniente para los propietarios de las acciones adquirir y vender sus participaciones en estas acciones, a voluntad, mantenemos una bolsa de valores donde

cualquiera puede vender o comprar acciones de casi cualquier corporación que esté listada con el derecho de ofrecer sus acciones. acciones al público. Así, la propiedad de las industrias es tan flexible que nunca permanece igual dos días seguidos.

Aquí, nuevamente, vemos una concentración a gran escala: la concentración de los ahorros de millones de hombres y mujeres que poseen las acciones de las corporaciones que operan la industria. Las acciones de las corporaciones bien administradas son tan flexibles que sus propietarios pueden usarlas como garantía para pedir dinero prestado a los bancos en tiempos de emergencia, sin perder su interés en la corporación. Así, uno puede tener su dinero invertido en la industria y aún poder utilizarlo para otros fines.

La mano de obra que opera las industrias está compuesta por hombres conocidos como la “gerencia” y otros conocidos como los “trabajadores”, grupos que pueden ser también propietarios del negocio, o no, según lo deseen. Sin embargo, en general, la mayoría de los hombres que trabajan en ambos grupos poseen acciones de la empresa para la que trabajan. Por lo tanto, en un sentido más amplio, trabajan para sí mismos. Este es otro método de proporcionar a los hombres un motivo apropiado para prestar un servicio útil en la medida de su capacidad, educación y experiencia.

Es una práctica en todas las corporaciones mejor administradas dejar abierta la puerta a la oportunidad de ascensos individuales para cada trabajador. Por lo tanto, nadie necesita permanecer en una posición humilde si ambiciona una posición mejor o si puede desarrollar esa habilidad a través de su experiencia.

El sistema de promoción individual es tan eficiente que muchas de las corporaciones más grandes tienen “cazatalentos” que buscan constantemente hombres que tengan capacidad de liderazgo. Siempre ha habido y tal vez siempre habrá escasez de hombres en el grupo directivo, en la cima. Esta condición proporciona el mayor de los motivos para el ejercicio de la iniciativa individual, la imaginación y la vigilancia por parte de los trabajadores. Nunca, en la historia de la humanidad, se ha ideado un sistema más eficiente de relaciones humanas en el campo de la economía, porque obviamente proporciona a cada persona una salida para los talentos que pueda poseer, y va mucho más allá al proporcionarle un motivo adecuado para mejorar sus talentos mediante el estudio y cursos especiales de formación.

HILL:

¿Sería correcto, entonces, decir que el avance es rápido y seguro para quienes dominan y aplican los principios de esta filosofía?

CARNEGIE:

¡Para estar seguro! Ése es el propósito de organizar la filosofía; permitir que las personas ambiciosas aprendan a concentrar todas sus energías en la consecución de cualquier puesto en la vida que aspiren a ocupar.

Ahora, resuma todos estos factores que he mencionado y observe que he estado describiendo el estilo de vida estadounidense, según el cual cada individuo puede tener el uso y los beneficios de su parte del estupendo poder de los Estados Unidos, un poder que ha sido desarrollado por la concentración y aprovechamiento del poder que se ha desarrollado mediante la concentración y el aprovechamiento de la riqueza, los talentos, las capacidades especiales y las instalaciones educativas combinadas del pueblo.

HILL:

¿Se le ocurre alguna mejora en el estilo de vida estadounidense y en nuestro sistema económico que, en su opinión, podría aumentar los beneficios que proporciona a las personas que participan en él?

CARNEGIE:

El sistema es el mejor que la civilización ha producido hasta ahora, y aunque está sujeto a pequeños refinamientos, es básicamente sólido porque proporciona la máxima libertad personal, recompensas e iniciativa personal y fomenta la máxima ambición personal al proporcionar a cada individuo un motivo adecuado para el crecimiento a través de un servicio útil.

¡Las mejoras deberían estar en el método de operación del sistema, no en el sistema en sí!

HILL:

¿Esa es sólo otra forma de decir que las mejoras deberían ser en los individuos y no en el sistema?

CARNEGIE:

Ésa es exactamente la idea que tenía en mente, y el objetivo principal de esta filosofía es ayudar a lograr mejoras en las personas, para que puedan disfrutar mejor de los privilegios del estilo de vida estadounidense al prestar un mayor servicio bajo el sistema.

HILL:

¿Cree usted, entonces, que una de las mejoras más importantes que un individuo podría lograr en sí mismo es la de concentrar todas sus energías en algún Propósito Principal Definido asociado con el estilo de vida estadounidense?

CARNEGIE:

Sí, ese es el propósito de mi Filosofía del logro americano. Está diseñado para brindar a cada individuo el máximo beneficio posible de lo mejor que se ha aprendido de la experiencia de los hombres más exitosos que ha producido el estilo de vida estadounidense.

La filosofía es una combinación de la teoría y la práctica de sólidos fundamentos que armonizan con el estilo de vida americano. No sólo explica qué hacer para lograr el éxito individual, sino que también describe cómo hacerlo. Toda la filosofía es una presentación altamente concentrada de las reglas de las relaciones humanas que se sabe que son sólidas y viables porque han sido probadas y resultaron eficientes.

HILL:

¿Cuál cree que es el mayor peligro que puede perturbar las relaciones humanas bajo el estilo de vida estadounidense?

CARNEGIE:

El mayor peligro consiste en la filosofía de una pequeña minoría de personas con tendencias socialistas que desean romper el poder que se ha concentrado en beneficio del pueblo, a través del estilo de vida americano. Estas personas equivocadas quieren hacernos creer que es útil descentralizar el poder que se ha acumulado mediante la consolidación del dinero y los talentos de la gente bajo nuestro sistema industrial.

En lugar de permitirnos juntar nuestros ahorros y utilizarlos como capital operativo en la gestión de las corporaciones, como lo hacemos ahora, los socialistas querrían que destruyéramos

esta consolidación del poder dividiéndolo entre individuos, sin reconocer la falacia en el hecho de que ningún individuo tendría suficiente capital para producir un automóvil, o proporcionar un sistema de transporte como los ferrocarriles, o construir una casa, o suplir cualquiera de los otros lujos y necesidades de la vida modernos como los que ahora disfrutamos bajo nuestro estándar actual. de vivir.

Descentralizar la riqueza de Estados Unidos sería más o menos lo mismo que descentralizar el poder del ejército, dando a cada soldado el derecho a comportarse independientemente de los demás, llevando así a la destrucción del poder que proviene del esfuerzo concentrado.

HILL:

¿Cree entonces en la concentración del poder bajo un sistema que funciona a través de líderes elegidos?

CARNEGIE:

Sí, líderes elegidos; no líderes que han asumido el poder de liderazgo sin el consentimiento de aquellos a quienes dirigen. Tenemos, en el sistema industrial estadounidense, el mejor ejemplo de poder concentrado que se administra a través de líderes elegidos por aquellos de quienes se obtiene el poder. Esto es democracia pura en su mejor estado de funcionamiento.

El poder proviene de la concentración de la riqueza y los servicios personales de quienes operan la industria. Es administrado por líderes elegidos por los propietarios del capital operativo (compuesto, como están, por personas de todos los ámbitos de la vida), conocido como “gerencia”.

Aquí los líderes se eligen en función de sus calificaciones para el liderazgo, que consisten en su educación, experiencia y capacidad nativa. Si se comete un error al elegir a cualquier líder individual, se puede corregir desde la misma fuente donde se cometió el error.

El sistema bajo el cual opera la industria estadounidense es similar al sistema bajo el cual opera el gobierno. El poder de Estados Unidos (que es la envidia del mundo) consiste en la coordinación entre nuestro sistema de gobierno y los demás sistemas de nuestra vida económica e industrial, todos los cuales constituyen lo que llamamos el estilo de vida americano.

HILL:

¿Cuál es, en su opinión, señor Carnegie, la mayor virtud tangible de lo que usted llama el estilo de vida americano?

CARNEGIE:

Su mayor virtud consiste en el hecho de que proporciona a todos los pueblos la máxima libertad personal y el privilegio de vivir sus propias vidas a su manera, con la mayor oportunidad de autodeterminación y acumulación de riqueza individual.

En lugar de penalizar la ambición personal y los deseos individuales, como es el caso de muchos otros sistemas que se han probado y se están probando en otros países, el estilo de vida estadounidense valora estos rasgos humanos, recompensando a cada uno en proporción a sus contribuciones. a la sociedad en su conjunto.

HILL:

¿Se podría decir, entonces, que el estilo de vida estadounidense es la demostración más impresionante del mundo del poder de concentración del esfuerzo humano?

CARNEGIE:

¡Eso sería exponer los hechos correctamente! El nuestro es el gobierno más poderoso del mundo. El nuestro es el país más rico del mundo. Nuestro pueblo es el pueblo más libre del mundo y el más rico como individuos. Nuestro sistema económico y nuestros sistemas sociales brindan a la gente más lujo del que disfruta cualquier otro pueblo, y aquellos de nosotros que ajustamos nuestra actitud mental para armonizar con el estilo de vida estadounidense tenemos más tranquilidad que cualquier otro pueblo del mundo.

HILL:

Supongo que su consejo para el pueblo estadounidense sería que lo dejen en paz y aprovechen al máximo el estilo de vida estadounidense.

CARNEGIE:

Sí, mi consejo sería dejar en paz el estilo de vida estadounidense tal como está. Aquellos que sienten que se deben realizar mejoras en cualquier parte de nuestro sistema económico o social deberían comenzar las mejoras que recomiendan aplicándolas en sus propias vidas. Si alguien cree que puede mejorar el estilo de vida estadounidense, que primero demuestre la solidez de su plan haciéndolo funcionar en su propia vida. Entonces el resto de nosotros estaremos encantados de adoptar su sistema, si resulta ser mejor que el actual.

HILL:

En otras palabras, usted recomendaría a aquellos que deseen dividir la riqueza en partes iguales, que se reúnan, formen una colonia propia y divida sus posesiones personales. Luego, después de que demuestren que pueden vivir mejor y ser más prósperos y disfrutar de más lujos de la vida que nosotros, que creemos en el estilo de vida estadounidense y nos adherimos a él, podemos vernos influenciados a desechar nuestro sistema actual y adoptar el suyo.?

CARNEGIE:

¡Esa es la idea! Pero debo llamar su atención sobre el hecho de que ya se han probado muchas colonias de este tipo. Hasta ahora ninguno de ellos ha funcionado, y quienes iniciaron la idea se vieron obligados a regresar a nuestro sistema actual, donde podían aprovechar los beneficios de la concentración de la riqueza y el esfuerzo personal, bajo un sistema democrático de liderazgo.

HILL:

¿Qué faltaba en esos esfuerzos colectivos que les impidió tener éxito, señor Carnegie? Parecería que se basaron en un esfuerzo concentrado, mediante el consentimiento mutuo de todos los interesados.

CARNEGIE:

Faltaban muchos elementos esenciales. En primer lugar, faltaba el motivo de lucro, que hace que los individuos se esfuercen al máximo y actúen por iniciativa propia. En segundo lugar, faltaba el espíritu de libre determinación. Si se quita a un hombre su deseo de volverse

independiente, se le priva de gran parte de su iniciativa, entusiasmo, imaginación y autodisciplina. Cuando un hombre renuncia a su privilegio de independencia, también renuncia a una cantidad proporcional de su entusiasmo y ambición. Uno de los factores más esenciales que faltaba era el poder que se adquiere mediante la consolidación de una gran cantidad de riqueza con una cantidad igualmente enorme de mano de obra, como la que disfrutamos bajo el estilo de vida estadounidense.

HILL:

Veo a que te refieres. Los experimentos socialistas no han funcionado porque los individuos que participaron en el movimiento perdieron el espíritu de autodeterminación que posee el hombre que actúa por iniciativa propia, fija sus propios hábitos de vida, vive su propia vida y se compromete a elegir. de ocupaciones.

CARNEGIE:

Bueno, esa fue en parte la causa de su fracaso. El hecho importante que deseo enfatizar es este: ¡las colonias socialistas no han tenido éxito, mientras que el estilo de vida estadounidense sí lo ha hecho! Estos efectos los conocemos. En cuanto a la causa podemos estar en desacuerdo, pero en cuanto a los efectos no puede haber desacuerdo, porque los hechos hablan por sí mismos.

Incluso donde las colonias socialistas han existido durante algún tiempo, no han encontrado ningún método para proporcionar a sus miembros los lujos de vida que el promedio de personas disfruta bajo el estilo de vida americano. A lo sumo han proporcionado un medio de vida mínimo, en condiciones que privan a sus miembros del privilegio de la iniciativa personal. Por lo tanto, los miembros deben haber sido privados, también, de la tranquilidad que posee el hombre que vive su propia vida.

HILL:

Sin embargo, ha habido muchos sistemas diferentes de sociedades cooperativas que parecen haber funcionado bastante bien, señor Carnegie.

CARNEGIE:

Ahora estás entrando en un campo completamente diferente. La cooperación es muy diferente del socialismo. El principio de cooperación es uno de los principios de la filosofía del logro individual, bajo el estilo de vida americano; pero no tiene nada en común con el socialismo. La cooperación trae beneficios sin la pérdida de la iniciativa individual y el derecho de libre empresa.

La cooperación no priva al hombre del motivo que lo inspira a usar su imaginación, entusiasmo y visión creativa. La cooperación es parte del gran estilo de vida estadounidense a través del cual los recursos materiales y la mano de obra se coordinan para producir el mayor poder combinado disponible para el pueblo de Estados Unidos.

Hay cooperación en las colonias socialistas, pero falta el motivo correcto para producir un poder duradero.

La Atención Controlada, Napoleón, es esencial para un sistema democrático de libre empresa y se desaconseja, se reduce y, en última instancia, está ausente en un sistema socialista.

Cómo ser dueño de tu propia mente

PRESTAR ATENCIÓN a los capítulos de este libro permitirá al lector aprender lo que el Sr. Carnegie me enseñó hace muchos años. uno debe reconocer la oportunidad a través de la Visión Creativa, concebir cómo capitalizar la oportunidad a través del Pensamiento Organizado, y controlar las actividades de la mente y dirigirlas a un fin determinado con Atención Controlada. Entonces serás dueño de tu propia mente y estarás listo para tomar las medidas necesarias para lograr tu objetivo.

LA VOLUNTAD HUMANA puede superar cualquier obstáculo o desventaja, si un hombre tiene suficiente coraje para utilizarla.

A ESE poder SECRETO interior, que tiene la respuesta a todos los problemas, se puede acceder mediante la concentración del pensamiento basada en la precisión del propósito.

CUANDO THOMAS Jefferson decidió actuar, ningún obstáculo inesperado pudo desviarlo de su rumbo; porque lo había considerado cuidadosamente y bien.

ERES el arquitecto de tu propia carrera.

—FRANK C HANNING H ADDOCK

Sobre el Autor

Napoleón Hill nació en 1883 en el condado de Wise, Virginia. Trabajó como secretario, “reportero de montaña” para un periódico local, gerente de una mina de carbón y un almacén de madera, y asistió a la facultad de derecho, antes de comenzar a trabajar como periodista para la revista Bob Taylor's, trabajo que lo llevó al conocer magnate del acero Andrew Carnegie, que cambió el curso de su vida. Carnegie instó a Hill a entrevistar a los más grandes industriales, inventores y estadistas de la época para descubrir los principios que los llevaron al éxito. Hill aceptó el desafío, que duró veinte años y formó la piedra angular primero de *La ley del éxito* (también publicada por TarcherPerigee), y más tarde de *Piense y hágase rico*, el clásico de creación de riqueza y best seller de todos los tiempos en su tipo. Después de una larga y variada carrera como autor, editor de revistas, conferencista y consultor de líderes empresariales, el pionero de la motivación murió en 1970 en Carolina del Sur.



*¿Qué sigue?
tu lista de lectura?*

Descubre _____ tu _____ siguiente libro _____
genial para _____ ¡ leer ! _____

Obtenga selecciones de libros personalizadas y noticias actualizadas sobre este autor.

firmar _____ arriba ahora . _____