

Primera Parte
COMIENZA LA BÚSQUEDA

Las decisiones que no llegan a convertirse en acción son inútiles.

El fracaso puede ser bueno para usted.

No deje que los «muros mentales» le bloqueen.

Dirija sus pensamientos, controle sus emociones, ordene su destino.

1

UN MUCHACHO INICIA LA BÚSQUEDA

Tenía seis años y tenía miedo. Vender periódicos en el South Side de Chicago, la parte más dura de la ciudad, no era fácil, especialmente con todos aquellos muchachotes que se apoderaban de las mejores esquinas, chillaban a grito pelado y me amenazaban con los puños. La imagen de aquellos días tristes aún me acompaña, pues, que yo recuerde, fue la primera vez que convertí un inconveniente en una ventaja. Es una historia muy sencilla que ahora no tiene importancia... y, sin embargo, fue un principio.

El restaurante de Hoelle estaba cerca de la esquina donde yo intentaba trabajar, y eso me dio una idea. Era un lugar muy concurrido y próspero, que ofrecía un aspecto amenazador para un niño de seis años. Estaba nervioso, pero entré allí a toda prisa e hice una buena venta en la primera mesa. Los comensales de la segunda y tercera mesa me compraron periódicos también. Cuando me dirigía a la cuarta, Mr. Hoelle me echó a la calle.

Pero había vendido tres periódicos. Así que, cuando el dueño no miraba, volví a entrar y me dirigí a la cuarta mesa. Al parecer, a aquel cliente jovial le gustó mi iniciativa, pues pagó el periódico y me dio diez centavos de propina antes de que Mr. Hoelle me echara de nuevo. Sin

embargo, ya había vendido cuatro periódicos y conseguido además una propina. Entré otra vez en el restaurante y empecé a vender de nuevo. Hubo un estallido de risas. Los clientes estaban disfrutando con el espectáculo. Uno dijo en voz alta: «Déjale en paz», cuando Mr. Hoelle se dirigía hacia mí. Unos cinco minutos más tarde yo había vendido toda la prensa que llevaba.

Volví allí a la noche siguiente. De nuevo me hizo salir Mr. Hoelle. Pero cuando entré otra vez, alzó las manos en el aire exclamando: «¡Es inútil!». Más tarde nos hicimos grandes amigos, y jamás tuve problemas con la venta de periódicos en el restaurante.

Años más tarde solía pensar en aquel niño casi como si no fuera yo mismo, sino algún amigo desconocido de la infancia. En cierto momento, después de haber hecho fortuna y siendo ya director de un gran imperio de los seguros, analicé los actos de aquel niño a la luz de cuanto yo había aprendido. Y éstas fueron mis conclusiones:

1. Él necesitaba dinero. Los periódicos no le servían de nada si no los vendía; ni siquiera podía leerlos. Perdería también los pocos centavos que había pedido prestados para comprarlos. Para un niño de seis años esta catástrofe bastaba para motivarle, para obligarle a seguir intentándolo. Por tanto, tenía la imprescindible *inspiración a la acción*.

2. Después de su primer éxito al vender tres periódicos en el restaurante, entró allí de nuevo, aun sabiendo que podían ponerle en evidencia y echarle otra vez a la calle. Con las tres primeras entradas y salidas adquirió la técnica de vender periódicos en el restaurante. Por tanto obtuvo la pericia y la *habilidad* necesarias.

3. Sabía qué decir, porque lo había aprendido de los chicos mayores que voceaban los titulares. Todo lo que tenía que hacer, al aproximarse a un cliente en perspectiva, era repetir con voz más suave lo que oyera a los otros. Por tanto, poseía el imprescindible *conocimiento técnico*.

Sonreí al comprender que mi «amiguito» había triunfado como vendedor de periódicos utilizando las mismas técnicas que más tarde florecieron en un sistema hacia el éxito que le permitió, a él mismo y a otros muchos, amasar

una fortuna. Pero estoy adelantando acontecimientos. Por ahora sólo deseo que usted recuerde estas expresiones: *inspiración a la acción, habilidad y conocimiento técnico*. Éstas son las claves del sistema.

El niño sigue buscando

Aunque me crié en un vecindario pobre y ruinoso, me sentía feliz. ¿No son felices todos los niños, aunque sean pobres, si tienen un lugar para dormir, algo que comer y un sitio para jugar?

Yo vivía con mi madre en casa de unos parientes. Con el paso de los años, el abuelo de una niña que vivía en el piso superior del mismo edificio llegó a inflamar mi imaginación con sus historias de vaqueros e indios mientras comíamos cereales y leche. Y cada día, cuando el viejo se cansaba de contarnos cuentos, yo bajaba al patio trasero y representaba el papel de Buffalo Bill o de un gran jefe indio. Mi poney, un simple palo o una escoba vieja, era el más rápido del Oeste.

Imagínense a una madre que trabaja todo el día pero que acuesta a su hijito por la noche y le pide que le hable de sus experiencias del día, buenas y malas. Imagínense a ese niño, tras un ratito de conversación, bajando de la cama y arrodillándose junto a su madre mientras ella oraba pidiendo ayuda a Dios. Entonces habrán contemplado el principio de mi búsqueda de las riquezas auténticas de la vida.

Mi madre tenía muchas razones para orar. Como todas las madre buenas, creía que su hijo era un buen chico, pero le preocupaba que anduviera con «malas compañías». Y, sobre todo, le molestaba que al chico le hubiera dado por fumar cigarrillos.

El tabaco era caro, así que yo tomaba los posos de café y los liaba en papel de fumar cuando no disponía de tabaco. Tal vez eso hacía que me sintiera importante, pues otro chico y yo fumábamos únicamente cuando había niñas o niños alrededor, sintiendo un placer especial si ellos parecían escandalizados. Cuando teníamos visita en casa, yo solía demostrar lo mucho que había crecido fu-

mando uno de esos cigarrillos caseros. Se estaba estableciendo un esquema de vida. Pero no era bueno.

Como todos los niños que empiezan así a ir por mal camino, yo también hacía novillos. No me divertía aquello, más bien me sentía culpable. Tal vez de ese modo intentaba demostrar que era diferente de los otros de mi grupo. Pero sí hacía algo bueno: por la noche, cuando mi madre y yo hablábamos, le contaba la verdad. Y se lo decía todo.

Las oraciones de mi madre que pedía ayuda al Señor fueron atendidas. Me matriculó en el Instituto Spaulding, una escuela parroquial en Nauvoo, Illinois. En aquel lugar, y hallándome expuesto a un ambiente en el que se empleaban los tres ingredientes del *sistema infalible para lograr el éxito*, sucedió algo... y bueno.

¿Dónde puede desarrollarse la *inspiración a la acción* para lograr superarse mejor que en una escuela religiosa? Y ¿quién tiene mayor *habilidad*, y el *conocimiento necesario* para imprimir carácter, que los que dedican su vida entera a la Iglesia luchando por salvar su alma a la vez que tratan de salvar las de los demás? Así como las semanas se convirtieron en meses, y los meses en años, desarrollé la ambición secreta de parecerme a mi padre en religión, el pastor a quien admiraba y amaba.

Pero también amaba a mi madre y la echaba mucho de menos. Como tantos chicos que viven fuera de casa y en un colegio privado, yo sentía nostalgia y, al igual que ellos, cada vez que veía a mi madre, o le escribía, le pedía que me llevara a casa para siempre.

Después de estar dos años en Nauvoo, mi madre juzgó que yo ya estaba preparado. Y, lo que es igualmente importante, también ella lo estaba. O quizás era su amor maternal, pues anhelaba tenerme a su lado. Aunque había cierta duda sobre mi capacidad para ajustarme a un nuevo ambiente, sabía que siempre podía enviarme de nuevo a Nauvoo en caso necesario. Yo estaba dispuesto, sí, y ella también.

La ascensión a lo alto

Siendo muy joven mi madre había aprendido a coser bien y, como tenía iniciativa, talento y sensibilidad, llegó a ser magnífica en su trabajo. Poco después de enviarme a Nauvoo, comprendió que también para ella sería conveniente un cambio de casa y de ambiente. Ahora estaba en situación de tomar una decisión al respecto, pues no había de preocuparse de que alguien cuidara de mí mientras ella salía a trabajar.

Obtuvo una colocación en un establecimiento selecto de ropa de señora, llamado Dillon's. Al cabo de dos años estaba al frente de la sección de diseños, pruebas y confección, y ya tenía fama entre aquella clientela tan exclusiva de ser una diseñadora y modista notable. Ganaba lo suficiente para permitirse un apartamento propio en un barrio más agradable.

A una manzana de dicho apartamento había una casa de huéspedes. La patrona hacía una buena comida casera y yo iba a comer allí. Los platos eran estupendos (guisado de ternera, judías cocidas, tartas caseras, patatas majadas y salsa), a pesar de las quejas joviales de los huéspedes adultos, las personas más interesantes del mundo para un chico de once años: gente del espectáculo. Me apreciaban, además. Yo era el único chico allí.

Como miles de hombres y mujeres que aprovechan la oportunidad de *ascender* en esta tierra de oportunidades sin límite, mi madre ahorró el dinero suficiente para establecer su propio negocio. La fama que tenía como diseñadora y modista le atrajo una buena clientela, pero carecía de la *habilidad* necesaria para utilizar el crédito bancario. (Muchos negocios llegarían a ser grandes negocios si los propietarios aprendieran que los bancos existen para ayudar a los pequeños negociantes a progresar mediante la financiación adecuada.)

Debido a la falta de capital de explotación, o a la no utilización correcta del crédito bancario, la tienda de mi madre nunca progresó más allá de su trabajo personal y el de sus dos empleadas. Como la mayoría de la gente que trata de establecer su propio negocio, también ella tuvo problemas financieros. Pero estos problemas nos propor-

cionaron muchas de las riquezas auténticas de la vida, tales como el gozo de dar.

Yo me ganaba mi dinero de bolsillo (del cual también ahorraba, pues había abierto una libreta de ahorros) estableciendo una buena ruta para la venta de periódicos y el *Saturday Evening Post*. Aunque cada noche mi madre me pedía que le contara mis problemas, jamás se molestó en contarme los suyos. Pero yo me daba cuenta de ellos. Una mañana observé que parecía más preocupada que de costumbre. Ese mismo día, y antes de que volviera a casa, saqué lo que para mí suponía un buen pellizco de mis ahorros y le compré una docena de las mejores rosas que pude encontrar.

El gozo de mi madre ante esta muestra de cariño me inspiró para comprender la felicidad auténtica del que da. Con frecuencia, y a lo largo de los años, la oí hablar a sus amigos con orgullo maternal de la docena de hermosas rosas de tallo largo y de lo que habían significado para ella. Esta experiencia me hizo comprender que era magnífico poseer dinero... por el bien que se podía hacer con él.

El 6 de enero era siempre un día importante en la vida de mi madre y la mía, pues era su cumpleaños. Un 6 de enero en el que, por alguna razón —quizá las compras de Navidad—, mi cuenta de ahorros se reducía a menos de un dólar, yo andaba muy preocupado pues deseaba desesperadamente comprar un buen regalo. Aquella mañana recé pidiendo ayuda.

A la hora del almuerzo, cuando volvía a casa del colegio, mis oídos no captaban más que el rumor del hielo que se quebraba bajo mis pies. De pronto me detuve y me giré en redondo. *Algo* me dijo que retrocediera y echara una mirada. Volví atrás, recogí una bola de papel verde muy arrugada ¡y quedé atónito al encontrar un billete de diez dólares! (De ese *algo* hablaré más adelante.)

Me sentí emocionado, pero decidí no comprar un regalo, después de todo. Tenía un plan mejor.

Mi madre llegó a casa para el almuerzo. Cuando estaba quitando la mesa, y al levantar su plato, encontró una felicitación de cumpleaños y el billete de diez dólares. De nuevo descubrí el gozo del que da, pues por lo visto aquel había sido un día en el que nadie había recordado su cum

pleaños. Quedó encantada con el regalo, que en aquel tiempo le pareció una gran suma.

Las decisiones son importantes si a ellas sigue la acción

Estas experiencias personales le indicarán que cada decisión que toma un niño o un adulto en unas circunstancias dadas, inicia un esquema de pensamiento que más adelante supone un impacto tremendo en su vida. Cuando un adulto toma una decisión, es probable que sea acertada o estúpida según sus experiencias pasadas en la toma de decisiones. *Pues las cosas pequeñas y buenas maduran en cosas grandes y buenas. Y las cosas pequeñas, si son malas, maduran en cosas grandes y malas.* Y esto se aplica a las decisiones.

Pero a las buenas decisiones debe seguir la acción. Sin ésta, una buena decisión carece de significado, pues el deseo puede morir por falta de impulso para llegar a su realización. Por eso hay que actuar de inmediato tras una buena decisión.

Cuando salga a buscar algo no regrese hasta haberlo encontrado

Tenía yo 12 años cuando un vecino, un muchacho mayor que yo y al que respetaba, me invitó a asistir a una reunión de los Boy Scouts. Fui y me divertí mucho, de modo que me uní a la tropa, al escuadrón 23, a las órdenes de un jefe de scouts llamado Stuart P. Walsh que asistía a la Universidad de Chicago.

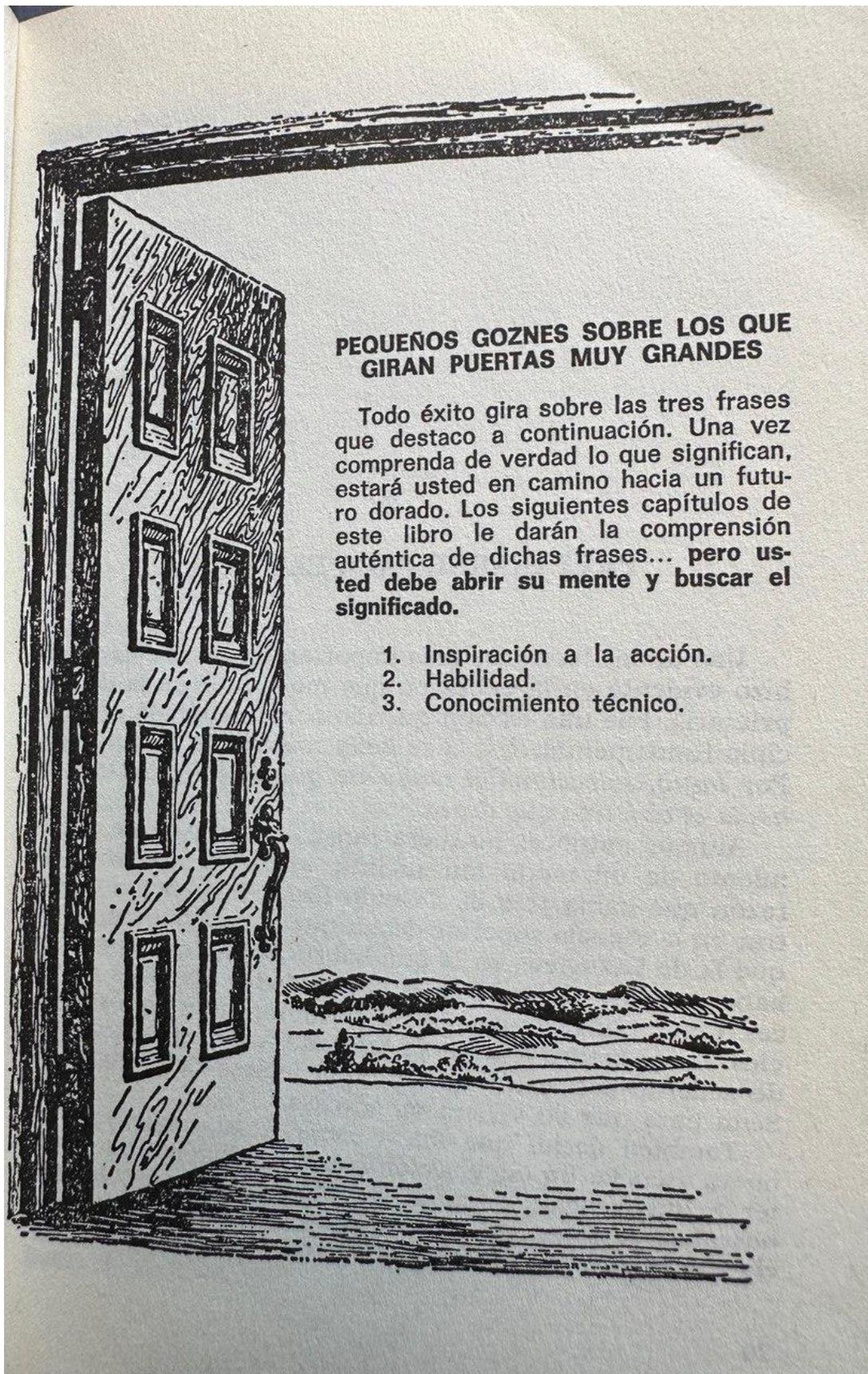
Jamás lo olvidaré. Era un hombre de carácter. Quería que todos los muchachos de su escuadrón llegaran a ser scouts de primera clase en el espacio de tiempo más breve posible, e inspiraba a cada chico a desear que su grupo fuera el mejor de todo Chicago. Tal vez por esto sí lo era. Además, estaba convencido de lo siguiente: *Para conseguir lo que quieres... vigílalo y, cuando enseñes, inspira, adiestra y supervisa a los demás.*

Cada scout del escuadrón 23 hacía un informe semanal sobre las buenas obras que se realizaban cada día de la semana, es decir: cómo había ayudado a otros sin recibir compensación de ninguna clase. Esto hacía que los chicos buscaran la oportunidad de hacer una buena obra y, como la buscaban, la hallaban.

Stuart P. Walsh grabó en la memoria de cada miembro del escuadrón 23 una norma indeleble: los principios de la Ley Scout: «Un scout ha de ser digno de confianza, leal, generoso, amistoso, cortés, amable, obediente, alegre, ahorrador, valiente, limpio y reverente».

Pero aún había otra cosa más importante: él *vigilaba* para que cada scout de su escuadrón supiera relacionar, asimilar y utilizar cada uno de estos principios. No a que los memorizara como un loro, sino que los utilizara como un hombre. Aún me parece oírle: «Cuando salgáis a buscar algo... ¡no regreséis hasta haberlo encontrado!».

En el capítulo siguiente verá cómo este principio que me enseñó mi antiguo jefe de scouts se grabó tanto en mi mente que supuso, sin que yo lo advirtiera al principio, otro escalón hacia el sistema infalible para triunfar. El niño de seis años que vendía periódicos, y del que les hablé al principio de este capítulo, aún no había comprendido del todo hacia dónde iba... pero ya estaba en camino.



PEQUEÑOS GOZNES SOBRE LOS QUE GIRAN PUERTAS MUY GRANDES

Todo éxito gira sobre las tres frases que destaco a continuación. Una vez comprenda de verdad lo que significan, estará usted en camino hacia un futuro dorado. Los siguientes capítulos de este libro le darán la comprensión auténtica de dichas frases... pero usted debe abrir su mente y buscar el significado.

1. Inspiración a la acción.
2. Habilidad.
3. Conocimiento técnico.