

## 2. EL DESEO: EL PUNTO INICIAL DE TODO LOGRO

### PRIMER PASO HACIA LAS RIQUEZAS

Cuando Edwin C. Barnes bajó del tren de carga en Orange, New Jersey, hace más de treinta años, quizá pareciese un vagabundo, pero sus pensamientos eran los de un rey! Mientras se dirigía desde los rieles del ferrocarril hacia la oficina de Thomas A. Edison, su mente trabajaba. Se veía a sí mismo de pie en presencia de Edison. Se oía pidiéndole a Edison la oportunidad de llevar a cabo la única obsesión que consumía su vida, el DESEO ARDIENTE de llegar a ser socio en los negocios del gran inventor.

¡El deseo de Barnes no era una esperanza! ¡No eran ganas! Era un deseo vehemente, palpitante, que lo trascendía todo. Era DEFINIDO. El deseo no era nuevo cuando se acercó a Edison. Había sido el deseo dominante de Barnes durante mucho tiempo. Al principio, cuando el deseo apareció por primera vez en su mente, puede que quizá haya sido sólo una pretensión. ¡Pero no eran sólo pretensiones cuando se presentó ante Edison!

Algunos años después, Edwin C. Barnes volvió a pararse frente a Edison, en la misma oficina en que se había encontrado por primera vez con el inventor. En esta ocasión, su DESEO se había convertido en realidad. Era socio de Edison. El sueño dominante de su vida se había vuelto realidad.

Hoy, quienes conocen a Barnes lo envidian, por esa "oportunidad" que la vida le dio. Lo ven en los días de su triunfo, sin tomarse la molestia de investigar la causa de su éxito. *Barnes tuvo éxito porque eligió UNA META DEFINIDA, y puso toda su energía, toda su fuerza de voluntad, todos sus esfuerzos, todo, en pos de ese objetivo.*

No se hizo socio de Edison el día que llegó. Se contentó con empezar en el trabajo más humilde, siempre que le diera la oportunidad de avanzar, aunque fuera sólo un paso, hacia su meta anhelada. Pasaron cinco años antes de que la oportunidad que había buscado apareciese. Durante esos años no se había presentado ni siquiera un rayo de esperanza o la promesa de que se cumpliría su deseo. Para todos, excepto para sí mismo, él no parecía más que otra parte más del engranaje de los negocios de Edison; pero en su mente, **ÉL FUE EL SOCIO DE EDISON CADA MINUTO DE ESE TIEMPO**, desde el primer día en que empezó a trabajar allí.

Este es una ilustración notable del poder de un DESEO DEFINIDO. Barnes consiguió su meta porque deseaba ser socio de Edison más que ninguna otra cosa. Creó un plan con el que alcanzar su propósito. **PERO QUEMÓ TODAS SUS PUENTES TRAS DE SÍ.** Se mantuvo firme en su DESEO hasta que éste se convirtió en la obsesión dominante de su vida y,

finalmente, en una realidad. "Trataré de convencer a Edison, le pondré a trabajar para Edison, y le pondré a ser mi socio de negocios". No se dejó a sí mismo otra oportunidad, en caso de que se le presentara la "oportunidad de Edison", sino que se decidió a conseguir, y es así que destruyó todos los puentes tras de sí para conseguir lo que quería.

No se dejó a sí mismo la opción de triunfar o morir!

¡Ésa es toda la historia!

Hace mucho tiempo que se requería de él una decisión. Él iba a enviar sus tropas y ellas superaban a los suyos en el país enemigo, desembarcaban y quemaban las naves que los atacaban antes de la primera batalla. ¡Eso significa que ganamos! ¡Ahora no se vencieron.

Cada persona que se dispuesta a quemar sus naves al hacer esto uno puede conocerlo como DESEO.

La mañana siguiente los comerciantes estaban en el lugar que habían sido sus naves tratarían de reconstruir el lugar más prometedor y abandonar Chicago. Señaló con el dedo los edificios que se construirían y dijo "si no puedo quemarse".

Eso fue hace más de treinta años. Sigue en pie, un enorme edificio como DESEO ARDIENTE hecho era lo que hicieron duras y ellas se fueron adonde la

## DE TODO

### QUEZAS

Orange, New Jersey, abundo, ipero sus desde los rieles del e trabajaba. Se veía éndole a Edison la nsumía su vida, el del gran inventor. anas! Era un deseo NIDO. El deseo no seo dominante de seo apareció por lo una pretensión. Edison!

se frente a Edison, primera vez con el lo en realidad. Era vuelto realidad.

"oportunidad" que rse la molestia de eligió UNA META oluntad, todos sus

tó con empezar en nidad de avanzar, asaron cinco años ese. Durante esos anza o la promesa a sí mismo, él no gocios de Edison; MINUTO DE ESE lí.

SEO DEFINIDO.

Edison más que propósito. PERO tuvo firme en su ante de su vida y,

finalmente, en una realidad. Cuando viajó a Orange, no se dijo a sí mismo: "Trataré de convencer a Edison de que me dé algún trabajo", sino: "Voy a ver a Edison, y le pondré sobre aviso de que he venido para convertirme en su socio de negocios". No se dijo: "Tendré mis ojos abiertos para cualquier otra oportunidad, en caso de que fracase en conseguir lo que quiero en la organización de Edison", sino: "Sólo hay una cosa en este mundo que estoy decidido a conseguir, y es asociarme con Edison en sus negocios. Quemaré todos los puentes tras de mí, y apostaré TODO MI FUTURO a mi capacidad para conseguir lo que quiero".

No se dejó a sí mismo ninguna posibilidad de retroceder. ¡Tenía que triunfar o morir!

¡Ésa es toda la historia del éxito de Barnes!

Hace mucho tiempo, un gran guerrero afrontó una situación que requería de él una decisión que garantizara su éxito en el campo de batalla. Iba a enviar sus tropas contra un enemigo poderoso, cuyos hombres superaban a los suyos en número. Embarcó a sus soldados, navegó hacia el país enemigo, desembarcó soldados y equipos, y entonces, dio la orden de quemar las naves que los habían llevado hasta allí. Al dirigirse a sus hombres antes de la primera batalla, dijo: "Vean cómo los barcos se convierten en humo. ¡Eso significa que no podremos dejar estas playas vivos a menos que ganemos! ¡Ahora no tenemos opción: o vencemos o morimos!". **Y vencieron.**

Cada persona que vence en cualquier emprendimiento debe estar dispuesta a quemar sus naves y eliminar toda posibilidad de retirada. Sólo al hacer esto uno puede tener la seguridad de mantener ese estado mental conocido como DESEO ARDIENTE DE GANAR, esencial para el éxito.

La mañana siguiente al gran incendio de Chicago, un grupo de comerciantes estaba en la calle State, observando los restos humeantes de lo que habían sido sus tiendas. Organizaron una conferencia para decidir si tratarían de reconstruir o abandonarían Chicago para recomenzar en algún lugar más prometedor. Llegaron a la decisión -todos menos uno-, de abandonar Chicago. El comerciante que decidió quedarse y reconstruir señaló con el dedo los restos de su tienda, y dijo: "Caballeros, en este mismo sitio construiré la tienda más grandiosa del mundo, no importa las veces que pueda quemarse".

Eso fue hace más de cincuenta años. La tienda fue construida. Todavía sigue en pie, un enorme monumento al poder de ese estado mental conocido como DESEO ARDIENTE. Lo más sencillo que Marshall Field podría haber hecho era lo que hicieron los otros comerciantes. Cuando las cosas se pusieron duras y el futuro se mostraba deprimente, recogieron sus cosas y se fueron adonde las cosas pareciesen más fáciles.

Fíjese bien en la diferencia entre Marshall Field y los demás comerciantes, porque es la misma diferencia que distinguió a Edwin C. Barnes entre miles de otros jóvenes que trabajaron en la organización de Edison. Es la misma diferencia que distingue prácticamente a todos los que tienen éxito de aquellos que fracasan.

*Todo ser humano que alcanza la edad de comprender el propósito del dinero, quiere dinero. Quererlo no basta para acumular riqueza. Pero desear la riqueza con un estado mental que se convierte en una obsesión, y luego planificar formas y medios definidos para adquirirla, y ejecutar esos planes con una perseverancia que no reconoce el fracaso, atraerá la riqueza.*

## SEIS PASOS PARA CONVERTIR EL DESEO EN DINERO

El método por el que el DESEO de riqueza se puede transmutar en su equivalente monetario consiste en seis pasos prácticos y definidos:

**PRIMERO: FIJE EN SU MENTE LA CANTIDAD EXACTA DE DINERO QUE DESEA.** No basta con sólo decir: "Quiero mucho dinero". Sea definitivo en cuanto a la cantidad. (Hay una razón psicológica para esta precisión, que describiremos en un capítulo próximo.)

**SEGUNDO: DETERMINE CON EXACTITUD LO QUE SE PROPONE DAR A CAMBIO DEL DINERO QUE DESEA.** (No existe el "algo a cambio de nada".)

**TERCERO: ESTABLEZCA UNA FECHA DETERMINADA EN LA QUE SE PROPONE POSEER EL DINERO QUE DESEA.**

**CUARTO: CREE UN PLAN DEFINIDO PARA EJECUTAR SU DESEO, Y EMPIECE DE INMEDIATO,** sin importar si está preparado o no, a poner el plan en acción.

**QUINTO: ESCRIBA UN ENUNCIADO CLARO Y CONCISO** de la cantidad de dinero que se propone conseguir, mencione el tiempo límite para su adquisición, diga lo que se propone dar a cambio del dinero, y describa claramente el plan mediante el que se propone acumular el dinero.

**SEXTO: LEA SU DECLARACIÓN EN VOZ ALTA, DOS VECES AL DÍA,** una vez antes de acostarse, y otra, al levantarse en la mañana. Mientras lee, VÉASE, SIÉNTASE Y CRÉASE YA EN POSESIÓN DEL DINERO.

Es importante que siga las instrucciones descritas en estos seis pasos.

Es especialmente importante que observe y siga las instrucciones del sexto paso.

Tal vez se queje de que le resulta imposible "verse en posesión del dinero" antes de tenerlo realmente. Aquí es donde el DESEO ARDIENTE acudirá en su ayuda. Si usted realmente DESEA el dinero con tanta

vehemencia que su deseo se en convencerse de que lo a a estar tan determinado a p que lo tendrá.

Sólo aquellos que desean acumular grandes riquezas se ha saturado tan compl puede ver a sí mismo ya p

Para el no iniciado, que trabaja la mente humana prácticas. Para aquellos que puntos, puede ser útil sab fue recibida de Andrew Carnegie una siderúrgica; pero se l que estos principios le rir dólares.

Puede ser de ayuda a aquí fueron cuidadosamente sello de aprobación en el acumulación de dinero, s objetivo definido.

Estos pasos no piden No requieren que uno se de gran educación. Pero l SUFICIENTE IMAGINA acumulación de dinero destino.

*Uno debe entender q primero soñaron, esper adquirir el dinero.*

También sabrá, en e cantidades a menos que DESEO por el dinero, y

Es posible que tam albores de la civilización

El cristianismo es la su fundador fue un soñar ver realidades en su form en forma física.

*Si usted no puede t verá en su cuenta banc*

Field y los demás  
distinguió a Edwin C.  
en la organización de  
a todos los que

comprender el propósito del  
acumular riqueza. Pero  
vierte en una obsesión, y  
adquirirla, y ejecutar esos  
el fracaso, atraerá la

## EL DESEO EN

uede transmutar en su  
s y definidos:

EXACTA DE DINERO  
dinero". Sea definitivo  
para esta precisión, que

QUE SE PROPONE  
existe el "algo a cambio

MINADA EN LA QUE

ECUTAR SU DESEO,  
separado o no, a poner

Y CONCISO de la  
ione el tiempo límite  
cambio del dinero, y  
e acumular el dinero.  
DOS VECES AL DÍA,  
añana. Mientras lee,  
L DINERO.

en estos seis pasos.  
las instrucciones del

erse en posesión del  
DESEO ARDIENTE  
el dinero con tanta

vehemencia que su deseo se convierte en una obsesión, no tendrá dificultad en convencerse de que lo adquirirá. El objetivo es querer el dinero, y llegar a estar tan determinado a poseerlo que usted se CONVENZA a sí mismo de que lo tendrá.

Sólo aquellos que desarrollan "CONSCIENCIA DEL DINERO" llegan a acumular grandes riquezas. "Conciencia del dinero" significa que la mente se ha saturado tan completamente con el DESEO de dinero, que uno se puede ver a sí mismo ya poseyéndolo.

Para el no iniciado, quien no se ha educado en los principios de cómo trabaja la mente humana, quizás estas instrucciones parezcan poco prácticas. Para aquellos que no consigan reconocer la validez de estos seis puntos, puede ser útil saber que la información que los puntos transmiten fue recibida de Andrew Carnegie, quien comenzó como un obrero común en una siderúrgica; pero se las arregló, pese a sus humildes comienzos, para que estos principios le rindieran una fortuna de más de cien millones de dólares.

Puede ser de ayuda adicional saber que los seis pasos recomendados aquí fueron cuidadosamente estudiados por Thomas A. Edison, que puso su sello de aprobación en ellos por ser, no sólo los pasos esenciales para la acumulación de dinero, sino necesarios para la consecución de cualquier objetivo definido.

Estos pasos no piden "trabajar duro". Tampoco piden ningún sacrificio. No requieren que uno se vuelva ridículo, ni crédulo. Aplicarlos no requiere de gran educación. Pero la aplicación eficaz de estos seis pasos requiere LA SUFICIENTE IMAGINACIÓN que nos permita ver, y comprender, que la acumulación de dinero no se puede dejar al azar, a la buena suerte o al destino.

*Uno debe entender que todos los que han acumulado grandes fortunas, primero soñaron, esperaron, anhelaron, DESEARON y planearon antes de adquirir el dinero.*

También sabrá, en este punto, que nunca tendrá riquezas en grandes cantidades a menos que pueda llegar a ser la viva expresión ardiente del DESEO por el dinero, y realmente CREER que lo poseerá.

Es posible que también sepa que todos los grandes líderes desde los albores de la civilización hasta nuestros días, han sido soñadores.

El cristianismo es la mayor potencia en el mundo de hoy, gracias a que su fundador fue un soñador intenso que tuvo la visión y la imaginación para ver realidades en su forma mental y espiritual antes de que se transmutaran en forma física.

*Si usted no puede ver grandes riquezas en su imaginación, nunca las verá en su cuenta bancaria.*

Nunca, en la historia de este país han existido tan grandes oportunidades para los soñadores prácticos como ahora.

El colapso económico de seis años, luego de la gran depresión, ha reducido a todos los hombres, sustancialmente, al mismo nivel.

Una nueva carrera está a punto de comenzar. Las recompensas representan enormes fortunas que serán acumuladas en los próximos diez años. Las reglas de la carrera han cambiado, porque ahora vivimos en un mundo que ha cambiado, que sin duda favorece a las masas, aquellos que tenían poca o ninguna oportunidad de ganar en las condiciones existentes durante la depresión, cuando el miedo paralizó el crecimiento y el desarrollo. \*\*

\*\* NOTA DEL TRADUCTOR. Este y otros párrafos relativos a la gran depresión de 1929, fueron suprimidos en prácticamente todas las versiones existentes de este libro, excepto en la original de 1937. Sin embargo, al leerlos hoy en su versión original, luego de la gran recesión del 2007-2008, donde tenemos más de siete años de estancamiento económico, nos damos cuenta de la necesidad y actualidad de estas palabras, ante un mundo que, una vez más, resurge de las cenizas de las malas decisiones, pero lo hace lleno de esperanza, y lleno de oportunidades para quienes estén dispuestos a soñar, a trabajar con deseo ardiente, y a hacer las cosas bien!

## EL PODER DE LOS GRANDES SUEÑOS

A nosotros, quienes estamos en esta carrera hacia la riqueza, debe motivarnos saber que este mundo cambiante exige nuevas ideas, nuevas maneras de hacer las cosas, nuevos líderes, nuevos inventos, nuevos métodos de enseñanza, nuevos métodos de mercadeo, nuevos libros, nueva literatura, nuevos programas de radio, nuevas ideas para el cine.

Tras toda esta demanda de cosas nuevas y mejores hay una cualidad que uno debe poseer para ganar, y es la DEFINICIÓN DEL PROPÓSITO, el conocimiento exacto de lo que uno quiere, y un DESEO ARDIENTE de poseerlo.

La gran depresión marcó el final de una época, y el nacimiento de otra. Este mundo cambiado requiere de soñadores prácticos que sean capaces de poner, y PONGAN sus sueños en acción. Los soñadores prácticos siempre han sido, y siempre serán, los creadores de tendencias de la civilización.

Los que deseamos acumular riqueza debemos recordar que los verdaderos líderes del mundo han sido siempre hombres que han sabido aprovechar -y dar uso práctico-, a las fuerzas invisibles e intangibles de la oportunidad aún sin nacer, y han convertido esas fuerzas (o impulsos de pensamiento) en rascacielos, ciudades, fábricas, aviones, automóviles, y toda forma de conveniencia que hace la vida más placentera.

tan grandes  
an depresión, ha  
nivel.

Las recompensas  
los próximos diez  
ora vivimos en un  
asas, aquellos que  
diciones existentes  
crecimiento y el

relativos a la gran  
todas las versiones  
7. Sin embargo, al  
ión del 2007-2008,  
nómico, nos damos  
ante un mundo que,  
siones, pero lo hace  
nes estén dispuestos  
sas bien!

## SUEÑOS

acia la riqueza, debe  
nuevas ideas, nuevas  
os inventos, nuevos  
, nuevos libros, nueva  
para el cine.  
s hay una cualidad que  
DEL PROPÓSITO, el  
DESEO ARDIENTE de

y el nacimiento de otra.  
cos que sean capaces de  
dores prácticos siempre  
ias de la civilización.  
mos recordar que los  
ombres que han sabido  
sibles e intangibles de la  
s fuerzas (o impulsos de  
aviones, automóviles, y  
olacentera.

La tolerancia y una mente abierta son las necesidades prácticas del soñador de hoy. Aquellos que tienen miedo de las nuevas ideas están condenados al fracaso desde antes de empezar. Nunca ha habido un momento más favorable para los "pioneros" que el presente. Es cierto, no hay ningún Salvaje Oeste para ser conquistado, como en los días de las caravanas; pero hay un vasto mundo de negocios, financiero e industrial, listo para ser remodelado y redirigido hacia nuevas y mejores formas.

Al planear la adquisición de su porción de riqueza, no se deje influir por quienes menosprecien sus sueños.

Para lograr grandes ganancias en este mundo nuevo y cambiado, uno debe captar el espíritu de los grandes pioneros del pasado, cuyos sueños le han dado a la civilización todo lo que tiene de valioso, el espíritu que sirve como la sangre que da vida a nuestro propio país —a sus oportunidades y las mías—, para alimentar y mercadear nuestros talentos.

No olvidemos que Colón soñaba con un mundo desconocido, apostó su vida a la existencia de ese mundo y lo descubrió!

Copérnico, el gran astrónomo, soñaba con una multiplicidad de mundos y los reveló! Nadie lo denunció como "impráctico" después de que triunfó. En cambio, el mundo de hoy lo venera, demostrando una vez más que "EL ÉXITO NO REQUIERE DISCULPAS, Y EL FRACASO NO ACEPTA COARTADAS."

Si lo que usted quiere hacer es correcto, y usted cree en ello, ¡adelante, hágalo! Ponga sus sueños a trabajar, y no haga caso de lo que "los demás" puedan decir si usted enfrenta algún fracaso temporal. Quizá ellos no saben que CADA FRACASO LLEVA CONSIGO LA SEMILLA DE UN ÉXITO EQUIVALENTE.

Henry Ford, pobre y sin educación, soñó con un carruaje sin caballos, se puso a trabajar con todas las herramientas que poseía, sin esperar a que la oportunidad lo favoreciera, y ahora las evidencias de su sueño están por todo el planeta. Ha puesto más ruedas a rodar que cualquier otro hombre que haya vivido, porque no tenía miedo de creer en sus sueños.

Thomas Edison soñó con una lámpara que funcionara con electricidad, empezó a poner su sueño en acción, y a pesar de sus más de diez mil fracasos, se mantuvo firme en su sueño hasta que lo convirtió en una realidad física.

¡Los soñadores prácticos NO RENUNCIAN NI ABANDONAN!  
Whelan soñó con una cadena de tiendas de cigarros, transformó su sueño en acción, y ahora las United Cigar Stores ocupan las mejores esquinas de las ciudades estadounidenses.

Lincoln soñó con libertad para los esclavos, puso su sueño en acción y apenas se perdió de la oportunidad de ver un Norte y un Sur unidos, haciendo su sueño realidad.

Los hermanos Wright soñaron con una máquina que surcara el aire. Ahora podemos ver en todo el mundo que sus sueños eran correctos.

Marconi soñaba con un sistema para dominar las intangibles fuerzas del éter. Las pruebas de que no soñaba en vano podemos encontrarlas en cada aparato "sin cables" y de radio en el mundo. El sueño de Marconi logró poner lado a lado desde la más humilde cabaña a la más majestuosa casa señorial. Hizo a la gente de todas las naciones "vecinos de al lado". Dio al Presidente de Estados Unidos un medio por el cual él puede hablar al mismo tiempo con toda la gente del país.

Quizá le interese saber que los "amigos" de Marconi lo pusieron bajo custodia, y fue examinado en un hospital psiquiátrico cuando anunció que había descubierto un principio mediante el cual podría enviar mensajes a través del aire, sin la ayuda de cables, ni ningún otro medio físico de comunicación.

A los soñadores de hoy en día les va mejor. El mundo se ha acostumbrado a los nuevos descubrimientos. De hecho, ha mostrado una voluntad para recompensar al soñador que da al mundo alguna nueva idea.

"El mayor de los logros fue, al principio y durante un tiempo, sólo un sueño."

"El roble duerme en la bellota. El ave espera en el huevo, y en la más alta visión del alma, se mueve un ángel. LOS SUEÑOS SON EL SEMILLERO DE LA REALIDAD".

El mundo está lleno de una abundancia de OPORTUNIDADES que los soñadores del pasado jamás conocieron.

*UN DESEO ARDIENTE DE SER Y DE HACER es el punto inicial desde el cual el soñador debe despegar.*

*Los sueños no nacen de la indiferencia, la pereza, ni la falta de ambición.*

El mundo ya no se burla del soñador, ni le llama poco práctico. Si cree que lo hace, haga un viaje a Tennessee y sea testigo de lo que un Presidente soñador hizo para aprovechar y utilizar el poder del agua en Estados Unidos. Hace una veintena de años, ese sueño hubiera parecido una locura. (N.de.T. El autor se refiere a la gran represa *Pickwick Landing*, iniciada en 1935 y terminada en 1938 como parte de los estímulos luego de la depresión.)

*Usted quizá ha sufrido decepciones y posiblemente sufrió fracasos y derrotas durante la gran depresión; quizá ha sentido como ese gran corazón dentro suyo fue aplastado hasta sangrar. ¡Tome fuerzas y valor! Estas experiencias han moldeado el metal espiritual de que usted está hecho, y son activos de valor incomparable.*

*Recuerde, también, que todos los que consiguen triunfar tienen un mal comienzo y pasan por muchas dificultades antes de "llegar".*

El "punto de cambio" en el momento de alguna su "otro yo".

John Buynan escribió literatura inglesa, después duramente castigado a cau

D. Henry descubrió haberse topado con un Columbus, Ohio. Forzado su IMAGINACIÓN, despreciable.

Extraños y variados caminos de la Inteligencia son obligadas a soportar cerebros y su propia imaginación.

Edison, el inventor telegrafista "vagabundo" llevado a finalmente desc

Charles Dickens en tragedia de su primer a convertirlo en uno de mundo. Esa tragedia p sucesión de obras que hic aquel que lee sus libros. efecto de conducir a los esto, porque la mayoría d emociones más fuertes e

Hellen Keller se que terrible desgracia, ha esc de la historia de los gran nadie está derrotado mi realidad.

Robert Burns era u pobreza y creció para ser porque vistió de prendas arrancó un espino para

Booker T. Washing por su raza y color. Per todo momento sobre to para el bien de toda una

El "punto de cambio" en la vida de la gente de éxito, usualmente llega en el momento de alguna crisis, en medio de la cual son "presentados" con su "otro yo".

John Buynan escribió *Pilgrim's Progress*, que está entre lo mejor de la literatura inglesa, después de haber estado confinado en prisión y haber sido duramente castigado a causa de sus ideas sobre la religión.

D. Henry descubrió el genio que dormía en su cerebro después de haberse topado con un gran infortunio, y haber sido encarcelado en Columbus, Ohio. Forzado por su desgracia a conocer a su "otro yo", y a usar su IMAGINACIÓN, descubrió que era un gran autor en vez de un criminal despreciable.

Extraños y variados son los caminos de la vida y más extraños aún los caminos de la Inteligencia Infinita, a través de la cual las personas a veces son obligadas a soportar todo tipo de castigo antes de descubrir sus propios cerebros y su propia capacidad para crear ideas útiles a través de la imaginación.

Edison, el inventor y científico más grande del mundo, era un telegrafista "vagabundo" que fracasó innumerables veces antes de ser llevado a finalmente descubrir el genio que dormía dentro de su cerebro.

Charles Dickens empezó pegando etiquetas en latas de betún. La tragedia de su primer amor penetró las profundidades de su alma para convertirlo en uno de los autores verdaderamente grandiosos de este mundo. Esa tragedia produjo primero *David Copperfield*, y luego una sucesión de obras que hicieron de este un mundo mejor y más rico para todo aquel que lee sus libros. Las decepciones amorosas, generalmente tienen el efecto de conducir a los hombres a la bebida, y a las mujeres a la ruina; y esto, porque la mayoría de la gente nunca aprende el arte de transmutar sus emociones más fuertes en sueños de carácter constructivo.

Hellen Keller se quedó sorda, muda y ciega después de nacer. Pese a su terrible desgracia, ha escrito su nombre con letras indelebles en las páginas de la historia de los grandes. Toda su vida ha servido de evidencia de que nadie está derrotado mientras la derrota NO SEA ACEPTADA como una realidad.

Robert Burns era un campesino analfabeto. Sufrió la maldición de la pobreza y creció para ser un borracho. El mundo fue mejor gracias a su vida, porque vistió de prendas hermosas sus pensamientos poéticos, y, por tanto, arrancó un espino para plantar un rosal en su lugar.

Booker T. Washington nació en esclavitud, perjudicado en su momento por su raza y color. Pero como era tolerante, y tuvo una mente abierta en todo momento sobre todos los temas y era un SOÑADOR, dejó su huella para el bien de toda una raza.



Beethoven era sordo, y Milton ciego, pero sus nombres perdurarán en el tiempo, porque soñaron y tradujeron sus sueños en pensamientos organizadas.

Antes de pasar al siguiente capítulo, reviva nuevamente en su mente el fuego de la esperanza, fe, valentía y tolerancia.

Si usted posee estos estados mentales y un conocimiento de los principios descritos, todo lo demás que necesita vendrá a usted, cuando estás LISTO para ello. Dejemos que Emerson describa este pensamiento en las siguientes palabras,

*"Cada proverbio, cada libro, cada refrán que exista para ayudarte y consolarte*

*Sin duda vendrá 'a casa' a través de pasajes rectos o serpenteantes.*

*Cada amigo, que no sea de tu voluntad una fantasía,*

*Si no el deseo de tu tierna y grande alma, te acogerá en su abrazo ".*

*Hay una diferencia entre desear algo y estar PREPARADO para recibirlo. Nadie está listo para algo hasta que crea que puede adquirirlo. El estado mental debe ser CREER, y no la mera esperanza o anhelo. Tener una mente abierta es esencial para creer. Las mentes cerradas no inspiran fe, ni valor, ni convicción.*

Recuerde, no se requiere más esfuerzo para apuntar alto en la vida, para pedir abundancia y prosperidad, del que se requiere para aceptar la miseria y la pobreza. Un gran poeta ha expresado acertadamente esta verdad universal en unas pocas líneas:

*Negocié con la VIDA un salario de un penique,*

*y la Vida no me pagó más.*

*Por mucho que le imploré en la noche*

*cuando contaba mis escasos bienes.*

*Porque la Vida es sólo un empleador*

*que te paga lo que le pides,*

*pero cuando has fijado tu salario,*

*debes aguantar la faena.*

*Trabajé por un salario miserable*

*sólo para descubrir, perplejo,*

*que cualquier salario que hubiera pedido a la Vida,*

*La Vida me lo hubiese pagado gustosamente.*

## **EL DESEO LE GANA A LA MADRE NATURALEZA**

Como culminación adecuada de este capítulo quiero presentar a una de las personas más excepcionales que he conocido. Lo vi por primera vez

pocos minutos después  
ningún rastro físico de o  
sobre el caso; que el niño

Cuestioné la opinión  
del niño. Yo también ton  
opinión en silencio, en  
Naturaleza podía enviar  
inducirme a aceptar la  
que mi hijo podría oír y  
una manera, y yo sabía c

Pensé en las palabra  
para enseñarnos la fe. S  
uno de nosotros, y si esc  
¿La palabra justa?  
DESEABA que mi hijo n  
ni por un segundo.

Muchos años antes  
aquellas que aceptamos

Por primera vez, me  
delante de mí había un n  
audición. Aunque pudie  
por la vida. Sin duda,  
establecido en su propia

¿Qué podía hacer:  
trasplantar a la mente de  
maneras y medios de ha  
oídos.

Tan pronto como e  
llenaría la cabeza de t  
naturaleza lo traduciría c

Todos estos pensam  
con nadie. Cada día ren  
de que mi hijo no sería s

Conforme creció y er  
que mostraba débiles inc  
niños suelen empezar a  
pero de sus actos podían  
Eso era todo lo que yo q  
aunque fuese débilment  
auditiva. Entonces suce  
totalmente inesperado.

unos minutos después de que hubiera nacido. Vino a este mundo sin ningún rastro físico de orejas, y el médico admitió, cuando le pedí su opinión sobre el caso; que el niño sería sordo y mudo toda la vida.

Cuestioné la opinión del médico. Estaba en mi derecho. Yo era el padre del niño. Yo también tomé una decisión y emití mi opinión, pero expresé esa opinión en silencio, en mi corazón. Decidí que mi hijo oiría y hablaría. La Naturaleza podía enviarme a un niño sin orejas, pero la naturaleza no podía inducirme a aceptar la realidad de la aflicción. En mi propia mente sabía que mi hijo podría oír y hablar. ¿Cómo? Estaba seguro de que debía haber una manera, y yo sabía que la encontraría.

Pensé en las palabras de la inmortal Emerson, "Todas las cosas suceden para enseñarnos la fe. Sólo necesitamos obedecer. Hay una guía para cada uno de nosotros, y si escuchamos con humildad, oiremos la palabra justa".

¿La palabra justa? ¡DESEO! Mucho más que ninguna otra cosa, yo DESEABA que mi hijo no fuera sordomudo. De ese deseo no renegué jamás, ni por un segundo.

Muchos años antes, había escrito, "nuestras únicas limitaciones son aquellas que aceptamos en nuestras mentes."

Por primera vez, me preguntaba si esa afirmación era cierta. En la cama delante de mí había un niño recién nacido, sin sus mecanismos naturales de audición. Aunque pudiera oír y hablar, obviamente estaba desfigurado de por la vida. Sin duda, esta era una limitación que ese niño no había establecido en su propia mente.

¿Qué podía hacer? De alguna forma encontraría la manera de trasplantar a la mente de ese niño mi propio DESEO ARDIENTE de dar con maneras y medios de hacer llegar el sonido a su cerebro sin la ayuda de los oídos.

Tan pronto como el niño fuese lo bastante mayor para cooperar, le llenaría la cabeza de tal manera de ese deseo ardiente de oír, que la naturaleza lo traduciría en una realidad física con sus propios métodos.

Todos estos pensamientos pasaron por mi mente, pero no hablé de ello con nadie. Cada día renovaba la promesa que me había hecho a mí mismo de que mi hijo no sería sordomudo.

Conforme creció y empezó a percibir las cosas que lo rodeaban, notamos que mostraba débiles indicios de que oía. Cuando alcanzó la edad en que los niños suelen empezar a emitir palabras, no hizo intento alguno de hablar, pero de sus actos podíamos deducir que percibía ciertos sonidos levemente. ¡Eso era todo lo que yo quería saber! Estaba convencido de que, si podía oír, aunque fuese débilmente, sería capaz de desarrollar una mayor capacidad auditiva. Entonces sucedió algo que me llenó de esperanza. Surgió de algo totalmente inesperado.

## UN "ACCIDENTE" QUE CAMBIÓ UNA VIDA

Compramos un fonógrafo. Cuando el niño oyó la música por primera vez, entró en éxtasis, y muy pronto se apropió del aparato. Pronto mostró su preferencia por ciertos discos, entre ellos, "It's a Long Way to Tipperary." En una ocasión estuvo poniendo esa canción una y otra vez, durante casi dos horas, de pie delante del fonógrafo, con sus dientes mordiendo un borde de la caja. La importancia de esa hábito que adquirió no se nos hizo patente sino hasta años después, ya que nunca habíamos oído hablar del principio de la "conducción ósea" del sonido.

Poco después de que se apropiase del fonógrafo, descubrí que podía oírme con claridad cuando le hablaba con los labios junto a su hueso mastoideo, en la base del cráneo.

Estos descubrimientos pusieron en mi poder los medios por los cuales empecé a plasmar en la realidad mi DESEO ARDIENTE de ayudar a mi hijo a desarrollar su capacidad de escuchar y hablar. En ese entonces estaba haciendo intentos de decir algunas palabras. El panorama era lejos de ser alentador, ***pero EL DESEO RESPALDADO POR LA FE no conoce la palabra imposible.***

Habiendo descubierto que podía oír perfectamente el sonido de mi voz, empecé de inmediato a transferir a su mente mi deseo de que oyese y hablase. Pronto descubrí que el niño disfrutaba cuando yo le contaba cuentos antes de dormirse, de modo que me puse a trabajar para crear historias que desarrollaran su confianza en sí mismo, su imaginación, y un agudo deseo de oír y de ser normal.

Había una historia en particular, en la que yo enfatizaba dándole un renovado matiz dramático cada vez que se la contaba. Estaba diseñada para sembrar en su mente el pensamiento de que su aflicción no era una desventaja, sino un ACTIVO de gran valor. Pese al hecho de que todas las filosofías que había examinado indicaban que TODA ADVERSIDAD CONTIENE LA SEMILLA DE UNA VENTAJA EQUIVALENTE, debo confesar que no tenía ni la menor idea de cómo se podía convertir esa dificultad en un activo. Sin embargo, continué mi práctica de envolver esta filosofía en sus cuentos para dormir, esperando que llegara el momento en que él encontrara un plan por el cual podría hacer que su desventaja física le sirviera para un propósito útil.

La razón me decía claramente que no había ninguna compensación adecuada para la falta de orejas y de su aparato de audición natural. Pero el DESEO respaldado por la FE, empujaron de lado la razón y me inspiraron a seguir adelante.

Al analizar la experiencia retrospectivamente, puedo ver que su fe en mí tuvo mucho que ver con los sorprendentes resultados.

Él no cuestiona una clara ventaja so muchas maneras. P de que no tenía orej y lo tratarían con an se encargó de ello, v niño la atención adi

También le ver vender periódicos tendría una gran ve por su mercancía. emprendedor pese

Pudimos darno mejorando. Por otr de su aflicción.

Cuando tenía u método de apoyar. privilegio de vende Su madre temía qu por las calles.

Entonces, él se en casa con los sir fuera y salió por s barrio, los invirtió operación hasta el

Después de l banquero los seis de cuarenta y dos

Cuando volvi su cama, apretanc

Su madre le sorprendió. Lloro lugar. Mi reacción empresa de incul había tenido éxito

Su madre veí que, en se había dinero.

Yo en cambi lleno de confianz en un cien por ci

## UNA VIDA

ísica por primera  
Pronto mostró su  
"ay to Tipperary."  
z, durante casi dos  
endo un borde de  
nos hizo patente  
blar del principio

escubrí que podía  
junto a su hueso

lios por los cuales  
e ayudar a mi hijo  
e entonces estaba  
na era lejos de ser  
**FE no conoce la**

sonido de mi voz,  
o de que oyese y  
do yo le contaba  
abajar para crear  
imaginación, y un

tizaba dándole un  
aba diseñada para  
cción no era una  
o de que todas las

**LA ADVERSIDAD**  
**IVALENTE**, debo  
odía convertir esa  
a de envolver esta  
ara el momento en  
u desventaja física

una compensación  
ón natural. Pero el  
a y me inspiraron a

ver que su fe en mí

Él no cuestionaba nada que yo le dijera. Le vendí la idea de que tenía una clara ventaja sobre su hermano mayor, y que esa ventaja se reflejaría de muchas maneras. Por ejemplo, los maestros en la escuela se darían cuenta de que no tenía orejas, y por ese motivo le dedicarían una atención especial y lo tratarían con amabilidad extraordinaria. Siempre lo hicieron. Su madre se encargó de ello, visitando los profesores y acordando con ellos el darle al niño la atención adicional necesaria.

También le vendí la idea de que cuando fuese lo bastante mayor para vender periódicos (su hermano mayor era ya vendedor de periódicos), tendría una gran ventaja sobre su hermano, porque la gente le pagaría más por su mercancía, debido a que verían que era un niño brillante y emprendedor pese al hecho de carecer de orejas.

Pudimos darnos cuenta que, poco a poco, la audición del niño estaba mejorando. Por otra parte, tenía no la menor tendencia a ser tímido a causa de su aflicción.

Cuando tenía unos siete años, mostró la primera prueba de que nuestro método de apoyar su mente rendía frutos. Durante varios meses imploró el privilegio de vender periódicos, pero su madre no le daba el consentimiento. Su madre temía que su sordera hiciera que fuera peligroso para él andar sólo por las calles.

Entonces, él se ocupó por su cuenta del asunto. Una tarde en que estaba en casa con los sirvientes, trepó por la ventana de la cocina, se deslizó hacia fuera y salió por su cuenta. Le pidió prestados seis centavos al zapatero del barrio, los invirtió en periódicos, los vendió, reinvirtió el capital, y repitió la operación hasta el anochecer.

Después de hacer el balance de sus cuentas, y de devolverle a su zapatero los seis centavos que le había prestado, tenía una ganancia neta de cuarenta y dos centavos.

Cuando volvimos a casa aquella noche, lo encontramos durmiendo en su cama, apretando el dinero en un puño.

Su madre le abrió la mano, cogió las monedas y se puso a llorar. Me sorprendió. Llorar por la primera victoria de su hijo me pareció fuera de lugar. Mi reacción fue la inversa. Reí de buena gana, porque supe que mi empresa de inculcar en la mente de mi hijo una actitud de fe en sí mismo había tenido éxito.

Su madre veía en su primera aventura comercial, sólo a un niño sordo que se había escapado a la calle y había arriesgado su vida para ganar dinero.

Yo en cambio veía un hombrecito de negocios valiente, ambicioso y lleno de confianza en sí mismo, cuyo valor intrínseco se había incrementado cincuenta por ciento, al haber entrado en negocios por iniciativa propia, y

haber ganado. La transacción me agradó, porque había dado pruebas de una riqueza de recursos que lo acompañaría toda su vida. Acontecimientos posteriores demostraron que esto era cierto.

Cuando su hermano mayor, quería algo, se acostaba en el suelo, pateaba el aire con sus pies, lloraba un poco – y obtenía lo que quería.

Cuando el "niño sordo" quería algo, planeaba la manera de ganar el dinero y luego se lo compraba por sí mismo. Todavía sigue ese plan.

Verdaderamente, mi hijo me enseñó que las supuestas desventajas pueden transformarse en escalones sobre los cuales uno puede subir hacia algún objetivo valioso; a menos, claro, que uno decida aceptarlos como obstáculos y utilizarlos como "justificaciones".

El pequeño niño sordo asistió a la escuela, al instituto y a la universidad, sin que fuese capaz de oír a sus maestros, excepto cuando le gritaban fuerte, a corta distancia. Nunca asistió a una escuela para sordos. No le permitimos que aprendiese lenguaje de señas. Habíamos decidido que viviría una vida normal y que se asociaría con niños normales; y mantuvimos esa decisión, aunque nos costó muchas discusiones acaloradas con funcionarios escolares.

Cuando estaba en la secundaria, probó un aparato eléctrico para mejorar la audición, pero no dio resultados, debido a, según creemos, una condición que fue descubierta cuando el niño tenía seis años, por el Dr. J. Gordon Wilson, de Chicago, cuando al operar un lado de la cabeza del niño, descubrió que no tenía aparato auditivo de ese lado.

Durante su última semana en la universidad, dieciocho años después de esa operación, sucedió algo que marcó el hito más importante de su vida. En lo que pareció una mera casualidad, entró en posesión de otro aparato eléctrico para oír mejor, que le enviaron para probar. Estuvo indeciso en probar el aparato, debido a su desilusión con otro aparato similar. Finalmente lo tomó, se lo puso en la cabeza, le conectó las baterías, y ¡sorpresa!, como por arte de magia, su DESEO de toda la vida de oír normalmente se convirtió en realidad.

Por primera vez oía tan bien como cualquier persona con audición normal.

"Dios se mueve en forma misteriosa, sus maravillas se muestran así".

Loco de felicidad con el nuevo mundo que acababa de descubrir a través de ese aparato auditivo, se precipitó al teléfono, llamó a su madre, y oyó su voz a la perfección. Al día siguiente oía con claridad las voces de sus profesores en clase, ¡por primera vez en su vida! Antes, sólo las oía si le gritaban de cerca. Por primera vez en su vida pudo conversar con la gente, sin necesidad de que le hablaran duro. Realmente, había entrado en posesión de un mundo distinto.

Nos habíamos negado  
DESEO PERSISTENTE  
error, a través de los ún  
comenzado a dar divid  
muchacho tenía que e  
convertir su discapaci

IDE

Sin apenas darse c  
pero embriagado con  
sonidos, escribió una e  
su experiencia. Algo e  
líneas, sino tras de ell

Cuando llegó, lo I  
ingeniero jefe, contán  
una idea o una inspira  
Era ese impulso de p  
ventaja, destinada a  
para miles de persona

El resumen y su  
ocurrió que él podría  
que viven sin el bene  
relatarles la historia

Durante todo un  
cual analizó todo el s  
formas y medios de  
de todo el mundo, p  
tuvo hecho, puso  
investigaciones. Cu  
ofrecieron un puest

No había soñad  
esperanza y alivio  
hubieran visto cond

Poco después  
invitó a asistir a un  
enseñar sordomud  
educación, por lo q  
tiempo no sería to  
me amplió grander  
mantener vivo en  
sordomudos a los

Nos habíamos negado a aceptar el error de la Naturaleza, y gracias al DESEO PERSISTENTE, habíamos inducido a la naturaleza a corregir ese error, a través de los únicos medios prácticos disponibles. El DESEO había comenzado a dar dividendos, pero la victoria todavía no era completa. El muchacho tenía que encontrar todavía una manera definida y práctica de convertir su discapacidad en una ventaja equivalente.

### IDEAS QUE OBRAN MILAGROS

Sin apenas darse cuenta de la importancia de lo que ya había logrado, pero embriagado con la alegría del descubrimiento de ese mundo de sonidos, escribió una entusiasta carta al fabricante del audífono, relatándole su experiencia. Algo en esa carta –algo que quizá no estaba escrito en esas líneas, sino tras de ellas- hizo que la compañía lo invitase a Nueva York.

Cuando llegó, lo llevaron a visitar la fábrica, y mientras hablaba con el ingeniero jefe, contándole de su mundo recién descubierto, una corazonada, una idea o una inspiración –llámesela como se quiera-, destelló en su mente. Era ese impulso de pensamiento que convertiría su discapacidad en una ventaja, destinada a pagar dividendos tanto en dinero, como en felicidad para miles de personas por muchos años por venir.

El resumen y sustancia de ese impulso de pensamiento fue así: se le ocurrió que él podría ser de gran ayuda para los millones de personas sordas que viven sin el beneficio de audífonos, si pudiera encontrar una manera de relatarles la historia de su Nuevo Mundo.

Durante todo un mes llevó a cabo una intensa investigación, durante la cual analizó todo el sistema de mercadeo del fabricante de audífonos e ideó formas y medios de comunicarse con las personas con problemas auditivos de todo el mundo, para compartir con ellos su Nuevo Mundo. Una vez lo tuvo hecho, puso por escrito un plan de dos años, basado en sus investigaciones. Cuando lo presentó a la compañía, al momento le ofrecieron un puesto para que llevara a cabo su ambición.

No había soñado al empezar a trabajar, que estaba destinado a llevar esperanza y alivio práctico a millares de sordos que, sin su ayuda, se hubieran visto condenados para siempre a la sordera.

Poco después de que se asoció con el fabricante de su audífono, me invité a asistir a una clase realizada por su empresa, con el propósito de enseñar sordomudos oír y hablar. Nunca había oído de este tipo de educación, por lo que visité la clase escéptico, pero esperanzado de que mi tiempo no sería totalmente desperdiciado. Aquí, vi una demostración que me amplió grandemente mi visión de lo que había hecho para despertar y mantener vivo en la mente de mi hijo el DESEO de oír normalmente. Vi sordomudos a los cuales literalmente se les estaba enseñando a escuchar y

a hablar, a través de la aplicación del mismo principio que yo había usado, más de veinte años antes, para salvar a mi hijo de ser sordomudo.

Así, mediante algunos extraños giros de la rueda del destino, mi hijo Blair y yo habíamos sido destinados a ayudar a corregir la sordera para aquellos aún no nacidos, porque somos los únicos seres humanos, que yo sepa, que han establecido definitivamente el hecho de que la sordera puede ser corregida hasta restaurar a una vida normal para aquellos que sufren con este mal. Se hizo para uno; ise hará para los demás!

No me cabe duda de que Blair hubiera sido sordomudo toda su vida si su madre y yo no nos las hubiésemos ingeniado para formar su mente tal como lo hicimos.

El médico que asistió a su nacimiento nos dijo, confidencialmente, que el niño nunca podría escuchar o hablar. Hace unas semanas el Dr. Irving Voorhees, un destacado especialista en tales casos, examinó a Blair muy a fondo. Quedó estupefacto cuando vio cómo mi hijo ahora escucha y habla y dijo que su examen indicó que "en teoría, el niño no debería BAJO NINGUNA CIRCUNSTANCIA haber sido capaz de oír." Pero el muchacho oye, pese a que la radiografía muestra que no hay ninguna abertura en el cráneo, en donde deberían haber ido sus orejas.

Cuando sembré en su mente el deseo de oír y de hablar, y de vivir como una persona normal, alguna extraña influencia hubo en ese impulso que hizo que la naturaleza tendiese una especie de puente para salvar el golfo del silencio que separaba su cerebro del mundo exterior, por algún método que ni siquiera el mejor de las especialistas podía explicar. Sería sacrilegio de mi parte tratar de siquiera conjeturar el cómo la Naturaleza hizo este milagro. Sería imperdonable si yo deo de contarle al mundo acerca del pequeño papel que jugué en esta extraña experiencia.

*Es mi deber y mi privilegio decir que CREO, y no sin razón, que NADA es imposible para la persona que respalda su DESEO con una FE inquebrantable.*

En verdad, un DESEO ARDIENTE tiene maneras tortuosas de transmutarse en su equivalente físico. Blair DESEABA una audición normal; ¡ahora la tiene! Nació con una minusvalía que fácilmente hubiera llevado a otro, con un deseo menos definido, a la calle, con un puñado de lápices en una mano y una lata vacía en la otra. Esa minusvalía ahora promete servir como el medio por el cual se dará un servicio útil a muchos millones de personas con problemas auditivos, así como el medio para que él tenga un trabajo de gran utilidad —con una muy adecuada compensación financiera—, por el resto de su vida.

Las pequeñas "mentiras piadosas" que sembré en su mente cuando él era un niño, llevándolo a CREER que su aflicción se convertiría en un gran

activo que podría cap  
nada, sea correcto o  
ARDIENTE, no puec  
todos. En toda mi exp  
tenían problemas per  
más definitivamente  
error de escribir sol  
superficial o muy elen  
de probar la solidez d  
propio hijo.

Tal vez fue prov  
porque seguramente  
ejemplo de lo que su

Si hasta la madri

lógico pensar que sin

¡Extraño e imp  
entendemos el méto

cada cosa física a su  
contraparte física. T

Sembré en la me  
normal. Ese DESEO

Sembré en su m  
mayor activo. Ese de

El modus ope  
sorprendente no e  
definidos.

Primero, mezcl  
mi hijo. Segundo,

concebibles, con un  
años. Tercero. ¡ÉL!

¡USTE

Mientras se co  
Schumann-Heink.

del estupendo éxito  
pista que contiene

"Al comienzo d  
de la ópera de Vie

probó. Después de  
muchacha, exclam

personalidad, ¿cór

activo que podría capitalizar, se justificaron solas. Ciertamente, no hay nada, sea correcto o incorrecto, que el CREER, sumado a un DESEO ARDIENTE, no pueda hacer realidad. Estas cualidades son gratis para todos. En toda mi experiencia en el trato con los hombres y las mujeres que tenían problemas personales, nunca manéjé un solo caso que demuestre más definitivamente el poder del DESEO. Los autores a veces cometen el error de escribir sobre temas de los cuales tienen solo conocimiento superficial o muy elemental. He tenido la suerte de haber tenido el privilegio de probar la solidez del PODER DEL DESEO, a través de la aflicción de mi propio hijo.

Tal vez fue providencial que la experiencia sucediera como lo hizo, porque seguramente nadie está mejor preparado que él, para servir como ejemplo de lo que sucede cuando el DESEO es puesto a prueba.

Si hasta la madre naturaleza se dobla ante la voluntad del DESEO, ¿es lógico pensar que simples mortales puedan derrotar a un deseo ardiente?

¡Extraño e imponderable es el poder de la mente humana! No entendemos el método por el cual utiliza cada circunstancia, cada persona, cada cosa física a su alcance, como un medio para transmutar el deseo en su contraparte física. Tal vez la ciencia descubrirá este secreto algún día.

Sembré en la mente de mi hijo el deseo de oír y hablar como una persona normal. Ese DESEO ahora es una realidad.

Sembré en su mente el deseo de convertir su mayor minusvalía en su mayor activo. Ese deseo se ha hecho realidad.

El modus operandi mediante el cual se logró este resultado sorprendente no es difícil de describir. Consistió en tres hechos muy definidos.

Primero, mezclé fe con el deseo de una audición normal, el cual pasé a mi hijo. Segundo, le comuniqué a él mi deseo en todas las maneras concebibles, con un esfuerzo continuo, y persistente, a través de muchos años. Tercero. ¡ÉL ME CREYÓ!

### **¡USTED NUNCA PODRÁ SER CANTANTE!**

Mientras se completaba este libro, se anunció la muerte de madame Schumann-Heink. Un breve párrafo en el despacho de noticias da una pista del estupendo éxito de esta mujer como cantante. Cito el párrafo porque la pista que contiene no es otra que EL DESEO.

“Al comienzo de su carrera, madame Schumann-Heink visitó al director de la ópera de Viena para que le hiciera una prueba de voz. Pero él no la probó. Después de echar un vistazo a la desgarbada y pobremente vestida muchacha, exclamó, nada gentilmente: “Con esa cara, y sin ninguna personalidad, ¿cómo espera tener éxito en la ópera? Mi buena niña, olvide



esa idea. Cómprese una máquina de coser, y póngase a trabajar, ¡usted nunca podrá ser cantante!

¡Nunca es demasiado tiempo! El director de la ópera de Viena sabía mucho sobre la técnica del canto; pero sabía muy poco del poder del deseo, cuando éste asume proporciones de obsesión. Si hubiera conocido mejor ese poder, no hubiese cometido el error de condenar el genio sin darle una oportunidad.

Hace varios años, uno de mis empleados enfermó. Se puso cada vez peor a medida que el tiempo transcurría, y finalmente, lo llevaron al hospital para operarlo. Justo antes de que lo llevaran a la sala de operaciones, le eché un vistazo y me pregunté cómo alguien tan delgado y demacrado podría sobrevivir a una operación tan grande. El médico me advirtió que había pocas posibilidades de que volviera a verlo con vida. Pero ésa era la opinión del médico. NO era la opinión del paciente.

Poco antes de que se lo llevaran al quirófano, me susurró con voz débil: "No se preocupe, jefe, en pocos días habré salido de aquí". La enfermera me miró apenada. Pero el paciente se recuperó satisfactoriamente. Cuando todo hubo terminado, su médico me dijo: "No lo salvó otra cosa que su deseo de vivir. Nunca hubiera salido de esta, si no se hubiese negado a aceptar la posibilidad de morir".

Yo creo en el poder del DESEO respaldado por la FE, porque he visto cómo ese poder eleva hombres desde comienzos humildes a posiciones de poder y riqueza; lo he visto robarse de la tumba a sus víctimas; lo he visto servir de medio para que los hombres se levantaran de nuevo después de haber fracasado en un centenar de formas distintas; lo he visto darle a mi propio hijo una vida normal, feliz y llena de éxito, a pesar de que la naturaleza lo enviase a este mundo sin orejas.

¿Cómo se puede dominar y usar el poder del DESEO? Eso queda explicado en este capítulo y los subsiguientes de este libro.

Este mensaje está saliendo al mundo al final de la más larga y quizás, la más devastadora depresión que este país jamás ha conocido. Es razonable suponer que el mensaje llegue a muchos de los que han sido heridos por la depresión, aquellos que han perdido sus fortunas, otros que han perdido sus posiciones y a multitud de personas que deben hacer nuevos planes para volverse a levantar. *A ellos quiero transmitirles la idea de que todo logro, sin importar cuál sea su naturaleza o su propósito, debe comenzar con un DESEO ARDIENTE, intenso, por algo muy definido. Mediante algún extraño y poderoso principio de "química mental" que la naturaleza no nos ha dejado aún descubrir, ésta envuelve en el impulso del DESEO ARDIENTE "ese algo" que no reconoce la palabra "imposible", ni acepta la existencia de una realidad llamada "fracaso".*

### 3. LA FE: V

#### SEGU

La fe es el químico  
vibración del pensar  
la vibración, la trad  
Inteligencia Infinita,  
Las emociones d  
entre las principales  
el efecto de "colorear  
alcanza instantánea  
equivalente espíritu  
Inteligencia Infinita.

Aquí damos un  
importancia que el p  
del deseo en su equi

LA FE es un  
afirmaciones o ins  
principio de autosu

Como ejemplo, c  
está leyendo este lib

El objetivo es,  
intangible impulso d  
dinero).

Al seguir las ins  
subconsciente (resu  
convencer al subcon  
pidiendo. El subcon  
devolverá en forma  
eso que usted desea

El método por  
extremadamente di  
para describir el col  
tiene nada con que

La fe es un esta  
vez que haya domi