

SEPA HACERSE A SÍ MISMO

—Don, ¿sabes dónde puedo conseguir un empleo?
Donald Moorhead vaciló, sonrió y dijo:

—Sí, Jim. Ven a verme a mi despacho mañana por la mañana a las ocho y media.

Así acabó la conversación. La cual había empezado cuando Mr. Moorhead, ejecutivo de la Compañía de Accidentes de los Estados Unidos, se encontró con un amigo una tarde, paseando por Wall Street.

Y a la mañana siguiente, cuando Jim fue a verle, Don le sugirió que un modo fácil de obtener buenos ingresos y rendir un servicio al público era la venta de seguros de accidente y de vida.

—Pero —dijo Jim— eso me aterraría a morir. No sabría a quién visitar. Jamás he vendido nada en la vida.

—De eso no hay por qué preocuparse —fue la respuesta—. Yo te diré lo que has de hacer. Te garantizo que no fracasará... si haces cinco visitas al día. Y te diré los nombres de cinco clientes cada mañana si me haces una promesa.

—¿Qué promesa?

—Prométeme que los visitarás a todos el mismo día en

que te dé sus direcciones. Si quieres, puedes mencionar mi nombre. Pero no les digas que yo te envié.

Jim necesitaba el empleo con urgencia y a su amigo no le costó mucho convencerle de que, al menos, debía probar. De modo que se llevó los imprescindibles folletos e instrucciones a casa para estudiarlos y se presentó en el despacho de Mr. Moorhead unas cuantas mañanas más tarde para que le diera los cinco nombres e iniciar así una nueva carrera.

Está en su mente

—¡Ayer fue un día apasionante! —exclamó a la mañana siguiente al dar cuenta de dos ventas y de todo su entusiasmo.

Tuvo mejor suerte al segundo día, pues vendió a tres de los cinco clientes. La tercera mañana salió corriendo del despacho de Mr. Moorhead, lleno de ánimo y vitalidad, con cinco nombres más: eran gente muy importante; y vendió en cuatro de los cinco casos que visitó.

Cuando aquel vendedor novato y entusiasta se presentó al trabajo a la mañana siguiente, Mr. Moorhead estaba reunido con sus socios. Jim aguardó en la sala de recepción durante casi quince minutos hasta que Mr. Moorhead salió de su despacho privado y le dijo:

—Jim, estoy en una reunión importantísima que probablemente durará toda la mañana. ¿Por qué no ahorramos tiempo los dos? Elige tú mismo los cinco nombres en el listín telefónico. Al fin y al cabo eso es lo que yo he hecho durante los tres últimos días. Mira, te enseñaré cómo lo hago.

Entonces Don abrió las páginas amarillas al azar, señaló un anuncio, leyó el nombre del presidente de la compañía y escribió ese nombre y su dirección. Luego dijo:

—Ahora prueba tú.

Eso hizo Jim. Cuando hubo elegido su primer nombre y dirección, Don añadió:

—Recuerda: el éxito de las ventas es cuestión de la actitud mental, la actitud del vendedor. Tal vez toda tu carrera dependa de si eres capaz de desarrollar la misma

Actitud Mental Adecuada cuando visites a los cinco posibles clientes elegidos por ti que cuando visitaste a las personas cuyos nombre te di yo.

Y así empezó la carrera de un hombre que posteriormente alcanzó un gran éxito. Pues él comprendió la verdad: todo está en la mente. En realidad, él mejoró el sistema. Para asegurarse de que el cliente estaría, llamaba por teléfono y concertaba una cita. Ciertamente tuvo que desarrollar la *habilidad* para concertar citas. Pero lo consiguió con la experiencia.

Pues así se adquiere la *habilidad*: con la experiencia. Tenemos también la historia del banquero que cometió un error y perdió su empleo, pero consiguió otro mucho mejor al hacer inventario de sí mismo. Recientemente me lo contó Edward R. Dewey, director de la Fundación para el Estudio de los Ciclos.

Haga inventario de sí mismo

—Mike Corrigan era un banquero amigo mío —dijo Mr. Dewey— que cometió el error de depositar su confianza en un cliente al que apreciaba. Le concedió un crédito sustancioso, que el cliente no devolvió. Aunque Mike llevaba muchos años en el banco, sus superiores opinaron que, con toda su experiencia, había tomado una decisión totalmente errónea. De modo que lo despidieron, y Mike se halló sin empleo durante algún tiempo.

—Nunca he visto a un hombre más derrotado. Su modo de caminar, el rostro, todo su aspecto, su modo de hablar... todo indicaba un desánimo y un abandono completo. Tenía lo que tú, Clem, defines como una Actitud Mental Negativa —me dijo Ned Dewey. Luego continuó—: Mike hizo varios intentos por encontrar empleo, pero resultaron inútiles. Yo lo hallaba comprensible debido a su actitud. Queriendo ayudarle le di un libro: *Elija su empleo y consígalos*, de Sidney y Mary Edlund. «Los Edlund te enseñan a demostrar tu experiencia comercial de un modo atractivo ante el jefe en perspectiva elegido por ti. Es imprescindible —le dije—. En cuanto lo hayas leído quiero que vengas a verme.»

»Mike leyó el libro y vino a verme al día siguiente, pues necesitaba el empleo con toda urgencia.

»—Ya lo he leído —dijo.

»—Entonces habrás observado —apunté yo— que el libro sugiere que hagas una lista de tus puntos favorables, de todas las cosas que has hecho *para ganar dinero para tu antiguo jefe* —y le hice varias preguntas, tales como:

1. ¿Qué incremento en los beneficios logró su banco cada año bajo tu supervisión como director de sucursal, beneficios que fueran aumentando por algo especial realizado por ti?

2. ¿Cuánto dinero ahorró el banco eliminando pérdidas mediante la eficiencia cada vez mayor de tu administración?

»Mike era listo... y estaba dispuesto. Captó la idea.

»Después de cenar, esa noche vino a mi casa. ¡Quedé sorprendido ante la transformación! Era un hombre nuevo, la sonrisa sincera, el apretón de manos firme y amistoso, la voz segura... la misma imagen del éxito.

»Y me sentí también muy sorprendido al ver lo que había escrito en unas cuantas páginas expresando lo que él consideraba sus puntos favorables. Ya que, aparte de destacar el valor que él había supuesto para su antiguo jefe, hacía una lista especial bajo el título: *Mis bazas auténticas*.

Cuando Edward R. Dewey mencionó algunas de las bazas descritas por Mike Corrigan, no pude por menos de interrumpirle con un: «¡Mike Corrigan supo reconocer los ingredientes esenciales para llegar a hacerse a sí mismo», y ustedes comprenderán lo que quiero decir cuando lean el capítulo titulado: «Las riquezas auténticas de la vida».

Mr. Dewey me explicó que entre sus *bazas auténticas* figuraban:

Una esposa maravillosa que significaba para él más que nada en el mundo.

Una hija única que aportaba gozo, felicidad y alegría a su vida.

Una mente y un cuerpo sanos.

Muchos amigos... buenos amigos.

Una filosofía religiosa y una Iglesia que eran fuente de inspiración para él.

El privilegio de vivir en un gran país.
Casa y coche, ambos totalmente pagados.
Unos cuantos miles de dólares en el banco.
Juventud suficiente para disponer aún de muchos años
de futuro. El respeto y estima de cuantos le conocían.

—Fue divertido estar con Mike esa tarde —dijo Ned—. En realidad, estaba tan entusiasmado que incluso me contagié su entusiasmo. Sentía que era la clase de tipo que yo contrataría de ser empresario.

»Durante los dos días siguientes apenas pude quitarme a Mike de la cabeza. Y, cuando sonó el teléfono a la hora de la cena la segunda noche, tuve la impresión de que sería él. Y así fue.

»—Quiero darte las gracias, Ned. Tengo un buen empleo —exclamó feliz.

»Pues Mike consiguió un buen trabajo, como tesorero de un hospital importante en una ciudad vecina, cargo que hace muchos años que conserva —concluyó Mr. Dewey.

Desarrolló un control de su tiempo... y así llegó a hacerse a sí mismo

Usted no tiene por qué quedarse sin empleo para hacer inventario de sí mismo. Los que se dedican a la auto-observación son generalmente los que tratan de mejorar... y lo consiguen. George Severance, representante de la Compañía Nacional de Seguros de Vida de Ohio en Chicago, es uno de ellos.

Fue él quien inventó el «control de tiempo social», algo que le ayudó a lograr el éxito al alcanzar sus objetivos valiosos. El principio que él utilizó puede aplicarlo cualquiera que se tome el tiempo necesario para desarrollar y seguir su propio control de tiempo.

Y si usted sigue las instrucciones al planear su control de tiempo, y lo utiliza a diario, según se explica con detalle en el capítulo 19, entonces usted, como George Severance, llegará a hacerse a sí mismo.

Pues usted, como él, utilizará esta técnica para gozar de paz mental y felicidad, para librarse de deudas, ahorrar

dinero, eliminar la pérdida de tiempo y dinero, lograr la riqueza, acabar con las malas costumbres y desarrollar las buenas. Su uso diario le motivará a mayores logros. *¡Se lo garantizo!*

George es amigo mío, conozco bien su historia. Descubrió su primera emoción en las ventas cuando empezó a llamar a las puertas traseras vendiendo seguros industriales. Así lo cuenta él.

—Creo que llamé a todas las puertas traseras de mi barrio. En realidad sé que, en una u otra época, he visitado todos los barrios de la ciudad en busca de clientes. Así que iba pasando el tiempo empezó a aumentar el volumen de mis ventas. Sin embargo me encontré en graves dificultades financieras, ya que mis deudas crecían por delante de mis ingresos.

»Un día, la cifra total de mis deudas cayó sobre mí como un rayo. Me hallaba enfrentado a una crisis financiera auténtica. Entonces recordé una declaración que había leído en alguna parte.

»Si no sabes ahorrar dinero, no llevas en ti la semilla del éxito.

»Desesperadamente deseaba triunfar. Quería verme libre de deudas. Sentía que sí llevaba en mí la semilla del éxito. Por tanto, en ese mismo instante, decidí hacer algo al respecto.

Si no sabes ahorrar dinero, no llevas en ti la semilla del éxito. Esta declaración indica que George Severance, como muchas personas que han alcanzado el éxito, se benefició de su buena memoria y de su respuesta a la automotivación.

Por tanto, le pregunté en una ocasión:

—Aparte de la Biblia, ¿qué libro de autoayuda representó el papel más importante en tu vida?

—*Autores de retratos y principios* —contestó.*

Ahora bien, hay algo más sobre el éxito que leer libros de ayuda y extractar la filosofía contenida en ellos, y eso es la *acción*.

George me dijo que su control de tiempo social le

* Diseñado y compilado por Wm. C. King, King Richardson & Co., Springfield, Massachusetts, 1895.

ayudó a hacer inventario de sí mismo, a organizar su tiempo de meditación, fijarse objetivos definidos y seleccionar el camino adecuado que había de recorrer; y le *motivó* a la acción. Y añadió también:

—Después de haber desarrollado el control de tiempo social, descubrí que había estado dedicando hasta treinta y dos horas al mes para tomar café con los amigos. Quedé atónito, pues comprendí que aquello equivalía a cuatro días de trabajo. Entonces advertí también que el tiempo que dedicaba a la comida se prolongaba a veces toda una hora más de lo que debía.

»Los viajes... Yo iba saltando como una liebre de aquí para allá, por todas partes, en vez de trabajar una zona a fondo.

»La hora de retirarme... Solía ir a muchas reuniones por la tarde. Y, cuando éstas terminaban, a las ocho o las nueve de la noche, varios amigos nos poníamos a jugar a las cartas o a charlar ociosamente hasta más de medianoche con frecuencia. Ahora vuelvo a casa y disfruto de la velada con mi familia, puedo tener una buena noche de sueño y dispongo de más tiempo para leer libros que me ayudan.

»Los deportes... A veces solía ir a partidos de fútbol o a jugar al golf durante las horas de ventas. Odio pensar en los ingresos perdidos durante ese valioso tiempo en el que pude ganar dinero.

»Los deberes familiares... A veces hacía recados de la familia durante las horas de trabajo, en vez de utilizar mi tiempo provechosamente para realizar la tarea que se esperaba de mí como empleado a sueldo.

»Al echar la vista atrás descubrí que, en muchos aspectos, había sido todo un éxito social durante las horas de trabajo. Pero, al desarrollar el control de tiempo social, comprendí lo siguiente:

Si un día de negocios es un éxito social, resulta que ha sido un fracaso comercial.

De modo que George cumplimentaba su control de tiempo social diariamente. Los directores de su compañía quedaron asombrados. Pues los informes indican que, después de inventar su control de tiempo social, George logró estas maravillas:

- Contrató seguros de vida por un valor de más de cuatro millones de dólares en un sólo año.
- Estableció un record en la compañía al presentar más de un millón de dólares de negocios en *un solo día*.
- Vendió seguros de vida con la regularidad suficiente como para llegar a ser miembro vitalicio de la Mesa Redonda del millón de dólares, galardón que anhela todo el que se dedica a los seguros pero que muy pocos alcanzan.

Con orgullo justificable, George dijo:

—Empecé a pagar mis deudas y, cuando al fin lo conseguí, abrí una libreta de ahorros. Finalmente logré ahorrar 6.000 dólares. Un amigo mío y yo invertimos cada uno 6.000 dólares en una empresa que nuestro banco nos ayudó a financiar. Al cabo de un año cada uno recibíamos 50.000 dólares de aquel proyecto. Ése fue un gran paso hacia la adquisición de mi fortuna.

¿Le gustaría ver un facsímil del control de tiempo social de George Severance? ¿Leer un informe detallado de cómo funciona? ¿Desarrollar un control de tiempo para su propio uso especial?

Tendrá oportunidad de hacerlo cuando llegue al capítulo 19, «El indicador del éxito aporta el éxito». Pero se necesita fuerza de voluntad para iniciar el hábito, para hacer inventario de sí mismo a diario. Un libro de autoayuda inspiradora le será indudablemente útil.

Fuerza de voluntad

Autores de retratos y principios, y otros libros de autoayuda, inspiraron a George Severance. *La fuerza de la voluntad* * me ayudó a mí. Tal vez al leer sobre mis experiencias en las visitas a posibles clientes en el Edificio del Banco Dime, en el capítulo anterior, se haya preguntado usted cómo un vendedor adolescente, y en su primer empleo, creó una técnica de ventas basada en el funcionamiento de la mente humana, cuando vendedores más vie-

* Frank Channing Haddock, Ralston Publishing Co., Cleveland, Ohio.

jos y experimentados en todos los campos suelen fracasar en esto.

No subestimen al adolescente. Como estudiante de primer año en la escuela superior, tuve problemas que me motivaron a comprar *La fuerza de la voluntad*, de Frank Channing Haddolck. En primer lugar, deseaba desarrollar mi fuerza de voluntad. Además, era presidente del club de debates de la escuela superior Senn, donde hablábamos de temas como: «¿Existe el libre albedrío?». Había que hacer investigaciones, y *La fuerza de la voluntad* es un buen libro de referencia para ese tema.

Este entrenamiento en los debates y la oratoria pública me dio seguridad y confianza en mí mismo. Y la necesidad de desarrollar refutaciones rápidas y convincentes hizo que más tarde las réplicas efectivas en las ventas de seguros me salieran con toda naturalidad, pues los principios eran los mismos. Orador o vendedor, uno ha de pensar con lógica y ser sensible ante cualquier declaración que podamos utilizar en ventaja propia. Hay que ser *persuasivo* para ganar.

Con frecuencia me he preguntado por qué no se habla a los adolescentes en las escuelas de esos *libros de autoayuda*. Están en la edad de buscar la verdad y la ayuda personal. La Constitución de mi país prohíbe la enseñanza de la religión en las escuelas públicas, pero no hay nada en la Constitución que prohíba la enseñanza de las actitudes adecuadas hacia el trabajo, la honradez, el valor, la construcción de una vida noble, el saber tener buenos pensamientos y realizar buenas obras.

Se llega al alma a través de la mente

La historia del hombre nos enseña que *los mejores pensamientos realmente nuevos son los mejores pensamientos realmente antiguos*. Así lo ha expresado otro amigo mío, Nate Lieberman. Incontables personas han tenido buenos pensamientos, y realizado buenas obras a fin de construir una vida noble, merced a la influencia de la Iglesia. Las enseñanzas morales de la Iglesia se encuentran en la Biblia y otros escritos religiosos. Si trata de mejorar

personalmente, acuda a la filosofía religiosa y vaya a la Biblia, el libro de autoayuda que ha inspirado a más personas a una acción deseable que cualquier otro. Y, cuando lea la Biblia, anímese aunque al principio no tenga la *habilidad* de relacionar, asimilar y utilizar sus principios. Pues la *habilidad* es producto de la experiencia.

Merced a la Biblia y la influencia de su Iglesia, usted llega al alma a través de su mente. Y, debido a la importancia de una mente sana, y al poder curativo de la religión, ministros o sacerdotes de muy variada procedencia empiezan ahora a reconocer la necesidad de cooperación entre el ministro y el psiquiatra a fin de obtener resultados más efectivos en la salud física, mental y moral de los individuos.

Durante veinticinco años, el Dr. Smiley Blanton y el reverendo Dr. Norman Vincent Peale, han demostrado el valor del trabajo conjunto del psiquiatra y el ministro, a la vez que ambos cumplen con sus vocaciones específicas. Pero sobre todo, a través de la Fundación Americana de la Religión y la Psiquiatría (que ellos establecieron), con el cuartel general de Nueva York, han adiestrado a ministros de todas las tendencias, y en todas partes del mundo, para mejor cumplir la misión a que se han dedicado.

Menciono esta filosofía porque, como encargado de ventas, he contratado a hombres que fracasaron en otras compañías y, motivándoles para que supieran hacerse a sí mismos, les he preparado para un éxito notable. Cualquiera que desee hacerse a sí mismo puede lograr sus objetivos luchando constantemente por desarrollar la salud física, mental y moral, mientras no se construya a la vez muros invisibles.

Derribe los muros invisibles

En el siglo III antes de J.C., Chin Shih Huang Ti, primer emperador de la dinastía Chin, construyó dos murallas: la famosa Gran Muralla de la China y, simultáneamente, una «muralla invisible».

La Gran Muralla, con sus 25.000 torres de vigilancia, se extendía a lo largo de 3.750 kilómetros. Durante más de

dos mil años impidió que entraran los bárbaros y que saliera de la nación la civilización más antigua del mundo, con sus conocimientos y cultura tan avanzados.

En el siglo III antes de J.C., China era autosuficiente; no necesitaba al resto del mundo. Pero el resto del mundo sí necesitaba lo que China podía compartir con él: el arte de la imprenta, el uso del carbón, los relojes de agua, los moldes en bronce, la pólvora, los instrumentos astronómicos, la brújula, las drogas, las especias y mucho más.

Con el paso de los siglos, los bárbaros fueron ganando en *inspiración, conocimiento y habilidad*, e hicieron que su civilización avanzara hasta superar tanto la de Chin Shih Huang Ti, que la China de hoy resulta primitiva en comparación.

Pues, como los líderes de esas naciones que temen la libertad de religión, de educación y de prensa, y que han construido Telones de Acero (o de bambú) en torno a sus pueblos, aquel emperador detuvo estúpidamente el progreso destruyendo toda la literatura que no se correspondía con sus ideas, conceptos y filosofía.

Tal vez usted no sea un emperador, rey o líder a los ojos de los demás, pero sí es un monarca absoluto en lo relativo al control de lo que piensa, siente, cree e *intenta* realizar. Y la literatura que no examina, le resulta tan inútil como si hubiera sido quemada o destruida.

Por eso ahora es quizás el momento de preguntarse a sí mismo:

«¿Qué muros invisibles he construido?»

«Desde que dejé la escuela, ¿he tratado de hallar ideas, conceptos y filosofías distintas de las que tenía entonces?»

«¿Me mantengo al ritmo de los avances económicos, sociales, religiosos, científicos, políticos, y cualquier desarrollo importante de nuestro tiempo?»

«¿Leo algún libro de autoayuda, como si el autor fuera un amigo personal y escribiera para mí, y sólo para mí?»

«¿O ya he aprendido todos los principios fundamentales que he aprender en la vida?»

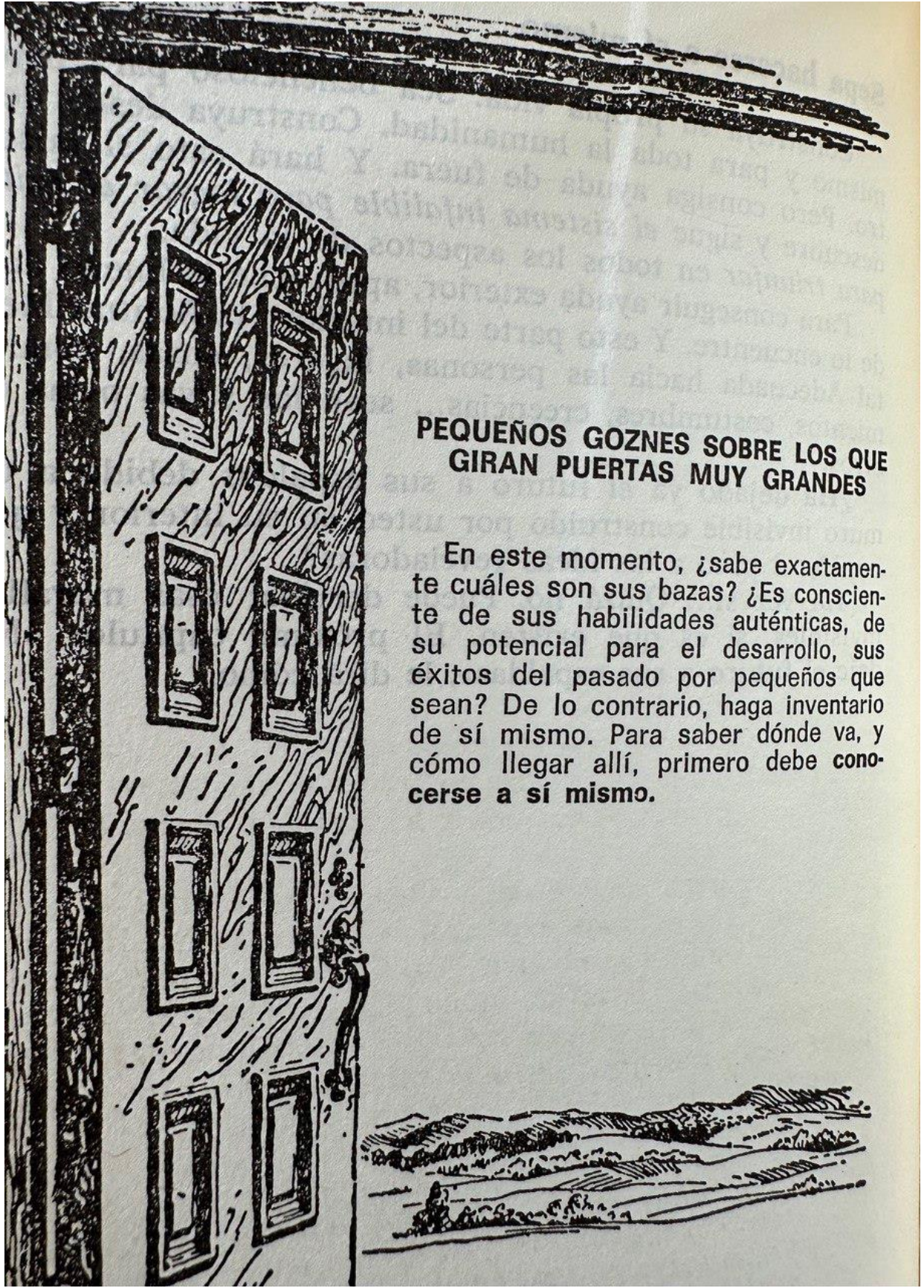
Sepa hacerse a sí mismo

Construya su propia vida. Sea beneficioso para usted mismo y para toda la humanidad. Construya desde dentro. Pero consiga ayuda de fuera. Y hará esto si busca, descubre y sigue *el sistema infalible para lograr el éxito, para triunfar* en todos los aspectos de la vida.

Para conseguir ayuda exterior, aproveche lo bueno donde lo encuentre. Y esto parte del interior: la Actitud Mental Adecuada hacia las personas, lugares, cosas, conocimientos, costumbres, creencias... sean las suyas o las de otros.

¿Ha dejado ya el futuro a sus espaldas debido a un muro invisible construido por usted en su interior y que impide el paso a las ideas reveladoras?

Tal vez sí... Quizá no. Puede derribar esas murallas invisibles, si es que existen. El próximo capítulo: «No deje el futuro a sus espaldas», le dirá cómo.



**PEQUEÑOS GOZNES SOBRE LOS QUE
GIRAN PUERTAS MUY GRANDES**

En este momento, ¿sabe exactamente cuáles son sus bazas? ¿Es consciente de sus habilidades auténticas, de su potencial para el desarrollo, sus éxitos del pasado por pequeños que sean? De lo contrario, haga inventario de sí mismo. Para saber dónde va, y cómo llegar allí, primero debe **conocerse a sí mismo.**