

## NO DEJE EL FUTURO A SUS ESPALDAS

Floyd Patterson cayó de golpe contra la lona. Segundos más tarde, ya no era el campeón mundial de boxeo de peso pesado. Ingerman Johannssen le había arrebatado el título.

Los expertos dijeron que Floyd estaba acabado, que ya había dejado a sus espaldas el futuro como luchador. Y todo el mundo sabía que Floyd se enfrentaba con uno de los axiomas más antiguos en el deporte: «Ningún campeón de peso pesado ha recuperado la corona». Pero Floyd tenía que intentarlo y, más aún, se dijo: «¡Yo lo conseguiré!»

Pues Floyd Patterson había desarrollado una *insatisfacción inspiradora*. Sabía que podía triunfar, de modo que no se conformaría con seguir siendo un fracasado. Había sentido un orgullo justificado al ser campeón.

Reflexionando, comprendió que debía cambiar su actitud mental y trabajar intensamente para recuperar el tiempo perdido. Y lo hizo. Estudió. Escuchó a los entrenadores.

Escuchó a Joe Louis, campeón anterior, que le dijo:  
—El modo de vencer a Johannssen es hacerle fallar el golpe. Y entonces meterse en su terreno.



Patterson hizo que Inge fallara el golpe. Y se metió en su terreno. En realidad, desde el primer segundo de la lucha hasta que lanzó su gancho final contra la barbilla de Johannssen en el quinto round, Patterson demostró que el poder motivador de su *insatisfacción inspiradora* era suficiente para desarrollar en él 1) la *inspiración a la acción*, 2) la *habilidad* y 3) el *conocimiento técnico* necesario para recuperar la corona de campeón mundial de pesos pesados.

Resulta significativo que, cuando los fotógrafos de prensa estaban tomando fotos de Patterson justo antes de su aparición, éste les dijera: «*Lo más importante no lo podrán fotografiar, porque para mí lo más importante es mi actitud mental*». Ya ven, Floyd había cambiado su actitud negativa por la Actitud Mental Adecuada. Y por eso tenía un futuro por delante.

### **¿Ha dejado el futuro a sus espaldas?**

¿Tiene un futuro por delante, o eso es ya cosa del pasado? Tal vez la respuesta correcta dependa de si ha tratado de eliminar los muros invisibles existentes —hábitos negativos, pensamientos y acciones indeseables— y reforzar y construir hábitos positivos: buenos pensamientos y obras. Pues el carácter es la clave del éxito verdadero.

La esencia de la perfección jamás se alcanza, pero se gana en carácter al tratar de alcanzarla. Buena suerte o mala suerte al ir transformándose los días en semanas; éxito o fracaso al ir convirtiéndose las semanas en meses y años... ¿qué le aguarda a usted? La elección es suya. Usted lleva el timón. Usted puede fijar el curso que prefiere y en la dirección donde desea hallarse hoy, mañana o en el futuro.

Pero ¿dónde está usted? Ahora es el momento de descubrirlo. Y ahora es el momento de comprobar sus hábitos de pensamiento y acción, pues éstos le han traído al punto en que ahora se encuentra. Lo que piense y lo que haga *ahora* determinarán su destino futuro. ¿Sigue usted



el rumbo adecuado para ir desde donde está ahora hasta donde realmente quiere estar?

Sin tener en cuenta lo que es, o lo que ha sido, aún puede convertirse en lo que quiere ser. Pues, mientras continúa su viaje por la vida usted, como el capitán de un barco, puede elegir su primer puerto de visita y luego continuar hasta llegar al segundo. Cruzará mares serenos y aguas tormentosas mientras vaya de un puerto a otro, pero usted es el que debe fijar el curso. Muchos barcos han perdido el timón y muchas personas han perdido su carácter y se han convertido en restos de naufragio, perdidos para el mundo. Esto puede suceder en casi cualquier instante de un viaje por mar... y por la vida. *Pues el carácter es el único denominador común de todas las cualidades personales que aseguran un auténtico futuro de éxito.*

### **El dejó el futuro a sus espaldas**

A mi madre le encantaba el teatro, la música y la ópera y, cuando yo era niño, me llevaba con frecuencia a ver a uno de los grandes actores de la época. Aquel hombre fue entonces un héroe para mí. Siendo ya adulto le vi de nuevo, años más tarde... ya no un héroe adorado. Seguía atrayendo a numeroso público y éste aún le aplaudía... pero ya no por su arte y talento. Le aplaudían cuando aparecía en escena al principio de la obra, incluso si llegaba tarde, sólo por el hecho de estar allí. Y aplaudían cada equivocación, cada paso vacilante. No era un payaso... pero el público se reía. No era un comediante... sólo un gran hombre que había dejado el futuro a sus espaldas. Pues se había convertido en un alcohólico total. Yo no lo sabía, entonces, pero su brillante futuro de actor ya era cosa del pasado cuando le vi de niño. Incluso entonces comprendía él la dirección hacia la que se encaminaba. Pero se negó a tomar el timón, a dar la vuelta y volver al curso adecuado, a eliminar los hábitos indeseables y adoptar los buenos.



## Cómo vencerse a sí mismo

Qué lástima, tener todos los ingredientes necesarios para el éxito menos uno, el más importante: ¡carácter! El desarrollo de un buen *carácter* es una batalla que usted, y yo, y todos, hemos de librar por nosotros mismos. Pero la victoria puede ser nuestra.

Aunque la batalla es interior podemos conseguir ayuda exterior de personas buenas y de libros de autoayuda que motivan al lector a tratar de convertirse en una persona mejor y buscar las riquezas auténticas de la vida. Pero recuerde: *El valor auténtico de los libros de autoayuda no es lo que el escritor pone en la obra, sino lo que usted, lector, obtiene del libro y asimila en su vida.*

Y lo más importante: puede rezar pidiendo ayuda y guía. Permítame que le recuerde esto:

*Usted es el producto de la herencia, ambiente, cuerpo físico, mente consciente y subconsciente, experiencia, posición particular y dirección en el tiempo y en el espacio... y algo más, incluidos poderes conocidos y desconocidos. Usted tiene el poder de influir, utilizar, controlar o armonizar con todos ellos. Y puede dirigir sus pensamientos, controlar sus emociones y ordenar su destino.*

Eso es lo que se dice en *La Actitud Mental Positiva: un camino hacia el éxito*.\* Y eso es lo que yo creo. Usted lo demostrará por sí mismo cuando entienda y emplee el *sistema infalible para triunfar, para lograr el éxito*. Se sentirá inspirado y tendrá el *conocimiento y habilidad* necesarios. Tendrá buenos pensamientos... y hará buenas obras.

Mantendrá alejados sus pensamientos de las cosas que no debe querer fijándolos en las cosas que sí debe querer. Y así empezará a *vencerse a sí mismo* afectando a su mente subconsciente mediante la *autosugestión*.

Un pensamiento es la forma más poderosa de sugestión, con frecuencia mucho más poderosa de lo que se capta a través de los sentidos de la vista, oído, olfato,

\* Traducida por Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1982. (N. del T.)



gusto y tacto. Su mente subconsciente tiene poderes conocidos y desconocidos, y usted debe controlarlos para vencerse. Y, así como siga leyendo *El sistema infalible para triunfar*, obtendrá el *conocimiento y habilidad* necesarios para utilizar el poder de la sugestión con efectividad.

### **Intente hacer lo adecuado porque es adecuado**

Cada vez que le digo: «Intente hacer lo adecuado porque es adecuado», le hago una sugestión. Cada vez que usted piensa o se dice a sí mismo: *Intenta hacer lo adecuado porque es adecuado*, realiza una sugestión propia y voluntaria. Cada vez que su mente subconsciente envía a su mente consciente la idea: *Intenta hacer lo adecuado porque es adecuado*, se trata de una autosugestión.

Resulta importante saber:

1. La sugestión viene del exterior (su ambiente).
2. La sugestión voluntaria es controlada automática o voluntariamente desde el interior.
3. La autosugestión actúa por sí misma, inconscientemente, como una máquina que reacciona del mismo modo ante el mismo estímulo.
4. Los pensamientos e impresiones de cualquiera de los cinco sentidos son formas de sugestión.
5. *Sólo usted puede pensar por sí mismo.*

A lo largo de este libro me propongo motivarle cuando le explico e ilustro el arte de la motivación. La repetición aumenta la efectividad de cualquier forma de sugestión. Pero es *usted* el que debe lanzarse deliberadamente a la acción si quiere tener la habilidad para utilizar las automotivaciones. Por tanto, le animo a demostrarse a sí mismo su eficacia.

Durante la próxima semana, cada mañana y cada noche, y con frecuencia durante el día, repítase: *Intenta hacer lo adecuado porque es adecuado*. Entonces, cuando se vea enfrentado a la tentación, esta automotivación pasará de su mente subconsciente a su mente consciente. Cuando eso ocurra, *actúe de inmediato: haga lo adecuado*.



De este modo, mediante la repetición, usted creará un hábito, un buen hábito que le ayudará a construir su futuro. Pues su futuro depende del carácter, y el carácter depende del éxito en vencer las tentaciones. Este mundo se ha convertido en un lugar mejor para vivir debido a las personas que han hecho un hábito de su propósito de hacer lo adecuado sólo porque era adecuado. Así vencieron las tentaciones. Entre ellos están los pecadores que llegaron a ser santos. Se sintieron motivados a ser santos porque habían pecado. Se sintieron inspirados a una acción deseable porque estaban motivados por el remordimiento, el deseo de reparar, de expiar, de librarse de un sentimiento de culpabilidad, y el deseo de ser estimados por los hombres, de dar gracias a Dios por Sus Bendiciones, de recuperar el tiempo perdido.

Quizás éste fue el caso de William Sidney Porter, cuyo seudónimo literario era O. Henry. Durante su prisión por desfalco en una penitenciaría de Ohio se dedicó a estudiar, a pensar, a hacer planes. Porque trató de *examinar su alma* se sintió inspirado a dominarse y vencerse. Entonces tuvo un futuro ante él.

Utilizó su talento para escribir y, poco después de salir de la cárcel, ya contaba con varias fuentes de ingresos. Una de ellas el *New York World*, cien dólares a la semana por una historia corta semanal. Pronto la fama fue suya. Y las cifras de ventas de sus libros, enormes. «La tragedia de su propia vida le enseñó una exquisita ternura hacia los desgraciados», dice de él la *Enciclopedia Británica*.

*Sea usted quien sea, o lo que haya sido, aún puede ser lo que desea.*

### **De los harapos a la riqueza**

Hablemos ahora de otro antiguo amigo: Horatio Alger Jr. Le conocí por primera vez en la granja de Green, en Michigan, un lugar para las vacaciones. Yo tenía entonces doce años, y mi madre trabajaba todavía como modista en Chicago. Opinaba que era bueno para mí, un chico de ciudad, salir al campo en verano, y tenía razón.



En la granja de Green aprendí un estilo de vida que experimentaban aquellos lo bastante afortunados como para vivir en tal ambiente.

Aprendí a nadar, remar y pescar en el riachuelo. La contemplación del viejo molino con su rueda en el agua, la caza de tortugas en la caleta cuando la marea estaba baja, las mazorcas asadas en los bosques por la noche, la diversión de una fiesta campestre, el temor tras una noche en torno a la hoguera donde se contaban historias de fantasmas, las respuestas del tablero Ouija y el velador que se movía cuando Mrs. Green, su hijo Walter, su marido y yo le preguntábamos algo en las noches tormentosas, dormir en el heno... son recuerdos que atesoro.

Pero nunca olvidaré el primer día que subí al ático, pues allí conocí a Horatio Alger. Por lo menos cincuenta de sus libros, viejos y llenos de polvo, estaban apilados en un rincón. Me llevé uno a la hamaca del patio delantero y empecé a leer. Los leí todos aquel verano. Y un tema que aparecía siempre en ellos: de los harapos a la riqueza. Y en todos se repetía este principio: el protagonista llegaba a triunfar porque era un hombre de carácter; el villano fracasaba porque era mentiroso y estafador. ¿Cuántos libros de Alger se han vendido? Nadie lo sabe. Se calcula que de 100 a 300 millones. Lo que sí sabemos es que sus libros inspiraron a miles de muchachos norteamericanos de familias pobres a *intentar hacer lo adecuado porque era adecuado* y a adquirir una fortuna.

### **La AMA (Actitud Mental Adecuada) y la insatisfacción inspiradora**

Tal vez usted crea, como yo, que la mayoría de las personas son fundamentalmente honestas y buenas. Pero una persona puede tener buen carácter, una salud excelente y una mente sana y, sin embargo, dejar el futuro a sus espaldas.

Porque quizá su actitud es negativa en vez de positiva; una actitud mental errónea, y no la adecuada. Pero ¿cuál es la Actitud Mental Adecuada?

El libro *La Actitud Mental Positiva: un camino hacia*



el éxito, del que ya hemos hablado, dice: *La Actitud Mental Adecuada es, con frecuencia, un compendio de las características «extra» simbolizadas por palabras tales como integridad, fe, esperanza, optimismo, valor, iniciativa, generosidad, tolerancia, tacto, amabilidad y el buen sentido común. La actitud mental errónea tiene las características opuestas.* En esto hemos de estar de acuerdo usted y yo.

Sin embargo, la persona más maravillosa del mundo no logrará progresar hasta que se halle totalmente insatisfecha. Porque la *insatisfacción inspiradora* es lo que convierte la magia del deseo en realidad.

*Todo organismo vivo llega a la madurez, decae y muere, a menos que haya nueva vida, nueva sangre, nueva actividad, nuevas ideas,* dice Edward R. Dewey.

El progreso del mundo, en todos los campos de la actividad, ha sido el resultado de la *acción* de hombres y mujeres que experimentaron *la insatisfacción inspiradora*, y no de aquellos que se sintieron satisfechos. Pues la insatisfacción es la fuerza que impulsa al hombre. La insatisfacción inspiradora es el resultado de la AMA, la Actitud Mental Adecuada. Con la actitud mental errónea, la fuerza de impulso de la insatisfacción puede ser insultante.

Para estar insatisfecho usted ha de *querer* algo. Y, si lo desea con la intensidad suficiente, *hará* algo. E *intentará* conseguirlo.

### **Donde va el Dr. Joe, va también Dios**

Bob Curran y yo estábamos hablando de la fuerza de la insatisfacción inspiradora y la Actitud Mental Adecuada, cuando Bob preguntó:

—¿Te hablé alguna vez de mi cuñado el Dr. Joe?

—No —respondí. Él prosiguió:

—El Dr. Joe Hopkins, de Texas, está casado con mi hermana. Lleva más de cincuenta años practicando la medicina. Hace treinta y tres años se le apreció un cáncer de laringe. Por supuesto, se la extirparon. Una operación tan delicada salvó la vida del Dr. Joe, pero le dejó sin voz.

»En alguna parte oyó hablar de un viejo doctor rural



que sufriera una operación similar. Este hombre sentía el deseo invencible de hablar de nuevo sin trucos artificiales, y había conseguido perfeccionar una técnica sorprendente. Primero tragaba aire, luego lo expulsaba de nuevo hacia la garganta y la boca. Como fuera, y apoyando la lengua contra la parte inferior de los dientes, llegaba a crear sonidos mediante la presión del aire. Y al fin había conseguido hablar muy bien.

»Cuando el Dr. Joe oyó hablar de esto, se sintió inspirado. Creyó que también él podría hablar. En cuanto tuvo la garganta curada intentó pronunciar sonidos específicos. Se sintió desanimado al principio, pero continuó intentándolo y orando. Parecía imposible que consiguiera los sonidos que deseaba, pero un día logró pronunciar las vocales con claridad. Renovada su esperanza, aún lo intentó con mayor intensidad y oró con más fuerza. Día a día hizo progresos. Primero dominó las vocales, luego todo el alfabeto, luego palabras de una sílaba... y al fin logró el éxito completo. Pronto estuvo hablando normalmente.

»Es cierto que su voz suena algo cascada, pero resulta fácil comprenderle, incluso por teléfono. Al principio, cuando tenía dificultad para pronunciar una palabra, hacía una pausa, discurría y utilizaba un sinónimo. Ahora no tiene ese problema y parece hablar con relativa facilidad,

—¿Ha podido ayudar a otros que se hallen en una situación similar? —pregunté.

—Ya lo creo —respondió Bob—. Y el Dr. Joe tiene una técnica muy interesante para inspirar confianza. Por ejemplo, cuando otro doctor le envía un paciente al que le ha extirpado la laringe, éste encuentra la sala de espera del Dr. Joe llena de gente. El recién llegado ve que el doctor entra y habla con todos con su voz cascada. Sonríe, se ríe. Parece feliz. Y lo es.

»Luego, cuando el paciente privado de habla entra en el despacho particular del Dr. Joe, éste le cuenta la sorprendente historia de cómo se sintió inspirado por el viejo doctor de Cajun y cómo aprendió por sí mismo a hablar.

»Por lo general el paciente se siente excitado, ya que se imagina hablando igual que el Dr. Joe. Éste le dice que ha de trabajar intensamente y practicar, practicar, practicar.



»Hoy en día, el Dr. Joe es uno de los hombres más ocupados que conozco. Forma parte del personal de tres hospitales y, a la edad de setenta y cinco años, trabaja a diario. En una ocasión fue nombrado Médico del Año en Texas; en otra le concedieron la Medalla Nacional Laetare. Y, debido a su labor entre los pobres, fue nombrado caballero por el Papa Pío XII. En más de una ocasión he oído decir a la gente: *Donde va el Dr. Joe, va también Dios.*

### **La bendición del trabajo**

Creo que, al leer este capítulo, habrá visto con claridad lo siguiente: para desarrollar un buen carácter hay que *trabajar*. Y para tener buena salud, *trabajar*. Para vencerse a sí mismo, *trabajar*. Para hacer lo adecuado porque es adecuado, *trabajar*. Para llegar de los harapos a la riqueza, *trabajar*. Para no retroceder, *trabajar*. Para adquirir conocimientos, *trabajar*. Para tener habilidad, *trabajar*.

Cuando lea el siguiente capítulo verá cómo hacer divertido el trabajo. Aprenderá el gozo del trabajo cuando se aplican unos principios. Y descubrirá que *cuesta menos trabajo triunfar que fracasar.*





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

El camino del éxito empieza cuando usted se siente **inspirado** a hacer el esfuerzo. La inspiración comienza cuando se siente motivado a la **insatisfacción** con las cosas tal como están. Por tanto la **insatisfacción inspiradora** es la fuerza más poderosa en el sistema infalible para lograr el éxito, para triunfar.

Lea este libro-cuidadosamente, pues en casi todas sus páginas late la evidencia de la **insatisfacción inspiradora**. Es una fuerza dinámica en acción. **Hágala funcionar para usted.**