

FUERZA DE AVANCE

—¡Adelante! ¡Adelante! ¡Adelante! —repetían las voces en el banquillo del equipo de rugby de los White Sox de Chicago. Y el bateador avanzó. Se deslizó con seguridad en la tercera base, por delante del lanzamiento del jugador colocado fuera del cuadro.

—¡Adelante! ¡Adelante! ¡Adelante, White Sox! —repetían las voces de sus fans en 1959, y eso motivó al equipo de los White Sox a seguir avanzando... avanzando... avanzando, partido tras partido, hasta ganar el campeonato de rugby norteamericano.

—¡Adelante! ¡Adelante! ¡Adelante, White Sox! —motivaba a cada miembro del equipo a superarse como nunca. Pero, ¿qué es la motivación?

*La motivación es lo que induce a la acción o determina la elección. Es lo que da un motivo. Un motivo es el «impulso interior» particular del individuo que le incita a la acción, como una idea, emoción, deseo o impulso. Es la esperanza o cualquier otra fuerza que le mueve a un intento de lograr resultados específicos.**

* *La Actitud Mental Positiva: un camino hacia el éxito*, de Hill y Stone, Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1982.

La mezcla de emociones intensifican la «fuerza de avance»

Cuando emociones intensas como el amor, la fe, la cólera y el odio se mezclan —como en el caso de un patriotismo apasionado—, la *fuerza de avance* que generan es un impulso intensivo que durará toda la vida. Esto es cierto entre los pueblos amantes de la libertad que actualmente se hallan bajo el yugo del comunismo. Y es cierto también de los patriotas del pasado. He aquí una historia:

Vinieron los cosacos. El niño vio a sus padres brutalmente azotados y asesinados. Salió corriendo de la casa, pero un jinete le alcanzó y él sintió el latigazo que le derribaba sangrando al suelo. Cuando recobró el sentido, sólo vio los restos humeantes de la casa de su padre. Allí mismo hizo un juramento: librar a Polonia de los rusos.

La libertad de Polonia se convirtió para él en una obsesión. El cuadro que contemplara de niño, el horror y sufrimientos, se grabaron de modo indeleble en la mente del hombre. Y le lanzaron a la acción.

Este hombre —Ignace Jan Paderewski, el gran pianista— fue nombrado primer ministro y ministro de Asuntos Exteriores de la nueva república de Polonia en enero de 1919, y más tarde llegó a ser presidente del Consejo Nacional de Polonia.

Aún vivió para ver cómo los polacos perdían de nuevo la libertad, pero su obra no fue en vano. Polonia sigue siendo una nación, y sus gentes tienen ese patriotismo apasionado que de nuevo liberará la «fuerza de avance» para recuperar toda su libertad.

Paderewski tenía esa *fuerza de avance* que le lanzó a la acción.

Y usted la tiene también.

En este capítulo aprenderá a generar, intensificar y liberar su *fuerza de avance*. Esa fuerza es el «impulso interior» que arrastra a los hombres a las empresas más dignas de encomio. Usted podrá utilizarla para adquirir riqueza, salud y felicidad, y hacer el bien a otros. Porque la inspiración a la acción, cuando es lo bastante fuerte, le motiva a actuar.

Y la mayor motivación de todas es *el amor*.

La mayor motivación de todas

Cuando yo estaba en sexto curso decidí que quería ser abogado. Por eso, al ingresar en la escuela superior, me interesé por temas tales como las matemáticas, que me ayudarían a pensar con lógica; la historia, que podría ayudarme a comprender el pasado y el presente más la proyección hacia el futuro; la redacción, a fin de lograr expresar mis pensamientos y mi filosofía; y la psicología, para obtener la comprensión del funcionamiento de la mente humana. Me uní al Club de Debates de la escuela superior Senn sobre todo para ser un experto en las argumentaciones.

Más tarde ingresé en la Escuela de Derecho de Detroit, pero lo dejé al cabo de un año porque decidí que quería casarme al cumplir los veintiuno. Sabía que la chica que había elegido iba a ser la influencia más importante para el bien de mi vida. Eso es cierto, por supuesto, en todos los casos: *el cónyuge es la mayor influencia ambiental* para cualquier hombre o mujer.

De modo que dejé la Escuela de Derecho porque pensé que, como abogado, mis ingresos no serían bastante importantes hasta que tuviera por lo menos treinta y cinco años. No es ético que un abogado ande a la búsqueda de clientes pero, como vendedor, yo sí podía visitar a cuantos quisiera. Mis ingresos dependerían únicamente de la habilidad que tuviera y su aplicación... y yo sabía que era capaz de vender. También razoné que me sería posible ganar y ahorrar dinero suficiente con las ventas para retirarme a la edad de treinta años, volver a la escuela, estudiar Derecho e iniciar una carrera política y legal. «Además —me dije— así podré encargarme de los casos legales que quiera, y no de los que me vea obligado a aceptar.»

Jessie y yo nos habíamos conocido en la Escuela Superior Senn. Nuestro noviazgo, y mi amor por ella, podrían expresarse con las palabras de la canción de Mary Carolyn Davies *Por qué te quiero:* *

* Con permiso de su propietario. Copyright 1954, Compañía de Música Midway.

*¿Por qué te quiero?
Te quiero no sólo por lo que eres,
sino por lo que soy cuando estoy contigo.
No sólo por lo que has hecho de ti misma,
sino por lo que estás haciendo de mí.*

Después de mis dos años en Senn me trasladé a Detroit e ingresé en la Escuela Superior Northwestern. Nos escribíamos con frecuencia. Jessie y su madre venían a veces a visitarnos a mi madre y a mí, y yo hice varios viajes a Chicago. Decidí que me sería más práctico establecer mi propia agencia de seguros en Chicago. Mi madre escribió a Harry Gilbert, el jefe para el que trabajábamos en la Compañía Norteamericana de Accidentes y la Compañía de Accidentes de New Amsterdam. Según recordarán del capítulo 5, Harry Gilbert fue el padre de las «pólizas de seguros de accidentes preimpresas» en los Estados Unidos.

Mr. Gilbert respondió que «le satisfacía tenerme como representante de las dos compañías en Illinois, pero que primero debía yo conseguir permiso para hacer esa conexión del agente general en Chicago, que ya tenía la concesión exclusiva».

Si usted quiere algo, persígalo

Concerté una entrevista con el agente general. Me era preciso ganármelo. Todo mi programa dependía de su permiso. Pero yo era vendedor por vocación, y sabía por experiencia que, si uno quiere algo, tiene que «perseguirlo». El agente general fue muy cortés y nunca olvidaré lo que dijo:

—Le doy permiso. Pero el negocio se le irá a pique en unos seis meses. Es difícil vender en Chicago. Si nombra agentes, sólo tendrá problemas y perderá dinero.

Siempre le estaré agradecido por no haber dado al traste con mi oportunidad.

De modo que, en noviembre de 1922, establecí mi agencia bajo el nombre de Compañía de Registros Combinados. Todo mi capital de explotación se reducía a cien dólares, pero no tenía deudas, y mis gastos fijos eran bajos,

ya que alquilé un pequeño despacho por 25 dólares al mes a Richard H. Pickering. Mr. Pickering fue una auténtica inspiración para mí, y todavía me ayudó más al darme buenos consejos. Por ejemplo, cuando surgió la cuestión de poner mi nombre en el vestíbulo, me preguntó:

—¿Cómo quiere que aparezca su nombre?

—C. Stone —respondí. En la escuela, y hasta ese momento, así había firmado siempre.

—De qué se avergüenza? —preguntó.

—¿Cómo dice?

—Bien, ¿no tiene usted un primero y un segundo nombres?

—Sí, William Clement Stone.

—¿Se ha parado alguna vez a pensar que hay miles de C. Stone? Pero no hay muchas probabilidades de que en todos los Estados Unidos haya más de un W. Clement Stone.

Esto halagó mi vanidad. Sólo un W. Clement Stone, pensé y, desde entonces, así he firmado siempre mi nombre.

Habíamos fijado la boda para junio. Quería reunir todo el dinero en efectivo que me fuera posible, de modo que no perdí el tiempo. En mi primer día trabajé la calle North Clark, en Rogers Park, a unas cuantas manzanas de la casa en que habitaba. Hice cincuenta y cuatro ventas ese día. Entonces comprendí que Chicago sería un lugar fácil para vender, y que duraría más de seis meses en el negocio.

Me sentía motivado a trabajar intensamente para establecer mi negocio y reunir el dinero que necesitaba para casarme con la chica que amaba. Esto es comprensible, pues usted puede utilizar la razón para motivarse a sí mismo, y apelar a la razón para motivar a los demás; sin embargo, el *impulso interior* de sus sentimientos, emociones, instintos y hábitos grabados en su mente es lo que le da la *fuerza de avance* que le lanza a la acción.

Para motivar... tire de las cuerdas sensibles

Uno de los mejores modos de motivar a otra persona a la acción consiste en relatarle una historia auténtica que apele a sus emociones. En una reunión de ventas, la lectura del siguiente fragmento de una carta de Jean Clary movió a los vendedores a la acción:

Hace seis semanas mi hija Pamela, de seis años, se me acercó y me dijo: «Papá, ¿cuándo vas a ganar tu Rubí? (Se trataba de un premio que se concedía por ventas e ingresos específicos, y muy altos, en un período dado). ¿Cuándo vas a firmar cien pólizas en una semana? Papá, le he pedido a Dios cada noche que te ayude a conseguir tu Rubí. Se lo he estado pidiendo muchas noches pero, papá, no creo que Él te esté ayudando». La fe de una niña en Dios, la fe de una niña en su padre... tan inocente, tan franca y sincera... Contesté a mi hija después de meditarlo bien, pues comprendí que ella estaba confusa al ver que Dios no me ayudaba. Mi respuesta fue: «Pam, Dios sí está ayudando a papá, pero no creo que yo esté ayudando a Dios». En realidad, ni siquiera me estaba ayudando a mí mismo. Estaba pagando el precio del fracaso. ¿Por qué? Porque no lo intentaba a fondo. Sólo buscaba excusas y coartadas. Echaba la culpa a todos excepto a mí mismo. ¡Cuán ciego puede estar un hombre! Y decidí, en ese mismo instante...

En el resto de la carta, Jean daba una lista de todo cuanto había conseguido gracias a la intensidad de su cariño hacia su hija que le dio la *fuerza de avance*.

La fe es una motivación sublime

Jean consiguió su Rubí, y las oraciones de Pamela tuvieron respuesta.

Jean siempre había tenido *fuerza de avance*. Todo el mundo la tiene. Pero la sugestión de las oraciones de Pamela motivó la sugestión propia de la insatisfacción inspiradora expresada por Jean en este pensamiento: «En realidad, ni siquiera me estaba ayudando a mí mismo. Estaba

pagando el precio del fracaso. ¿Por qué? Porque no lo intentaba a fondo. Sólo buscaba excusas y coartadas. Echaba la culpa a todos excepto a mí mismo. ¡Cuán ciego puede estar un hombre!».

La inspiración a la acción puso en marcha la fuerza de avance.

La fe es una motivación sublime, y la plegaria, una expresión de fe, acentúa la liberación de la fuerza de impulso de las propias emociones. Hay un caso curioso al respecto. Sucedió en San Juan, Puerto Rico, hace poco tiempo, cuando Napoleón Hill y yo celebráramos un seminario de tres días sobre «La ciencia del éxito». En la segunda noche pedimos a todos los asistentes que aplicaran los principios al día siguiente. Cada uno había de informar de los resultados que consiguiera.

Entre los voluntarios de la tercera noche había un contable que habló así:

—Esta mañana, al llegar al trabajo, me llamó a su despacho el administrador general, que también asiste a este seminario.

»—Veamos si esa Actitud Mental Positiva funciona —me dijo—. Usted sabe que tenemos ese impagado de tres mil dólares que lleva meses de retraso. ¿Por qué no se encarga de ello? Llame al director de la firma y, cuando lo haga, utilice la AMP (Actitud Mental Positiva). Empecemos con lo que Mr. Stone llama su puesta en marcha: ¡Hágalo ahora!

»Me sentí tan impresionado por su charla de ayer, cuando dijo que todos podemos hacer que nuestro subconsciente trabaje por nosotros que, cuando el director me envió a hacer aquel cobro, decidí intentar una venta también.

»Cuando salí del despacho fui a casa. En la quietud de mi hogar decidí exactamente lo que iba a hacer. Recé con sinceridad y confianza pidiendo ayuda a Dios para poder cobrar y realizar una buena venta a la vez.

»Estaba seguro de que conseguiría resultados específicos. Y los conseguí. Pues cobré los 3.000 dólares e hice una venta adicional de más de 4.000. Al dejar a mi cliente, éste dijo: «usted me ha sorprendido, desde luego. Cuando le vi entrar no tenía intenciones de comprar. Ignoraba

que usted fuera un vendedor. Creí que se trataba del contable principal". Pero ésta fue la primera venta que hice en toda mi carrera de negocios.

Este contable era el mismo hombre que la noche anterior había tenido el valor de preguntar: «¿Cómo conseguir que mi mente subconsciente trabaje para mí?», y se le había hablado de fijar metas, de la insatisfacción inspiradora, de las automotivaciones y de la puesta en marcha: ¡Hágalo ahora! También comprendió que debía elegir una meta inmediata y específica y lanzarse a ella. Y además aprendió estas cosas:

1. Usted influye en su subconsciente mediante la repetición verbal. El subconsciente se siente particularmente afectado por las autosugestiones dadas bajo tensión emocional, o dadas con emoción.
2. El mayor poder del hombre es el poder de la plegaria.

Escuchó. Se tomó tiempo para la reflexión. Repasó y asimiló los principios. Oró sinceramente, con reverencia y humildad, pidiendo la ayuda divina. Creía que podía recibirla y, porque creía, la recibió. Y cuando la recibió, no olvidó decir una plegaria sincera de gratitud.

La inspiración engendra el conocimiento y la habilidad

Una tarde, en la clase sobre «La ciencia del éxito», un profesor de música que también «pinchaba discos» en sus horas libres en una estación de radio metropolitana, se puso en pie de un salto e hizo esta pregunta:

—¿Cómo puede ayudarme esa AMP? No creo que mientras viva vaya a ganar más de 100 dólares a la semana, por término medio, como profesor de música. Y lo mismo podría decirse de cualquier profesor de música.

De inmediato le respondí:

—¡Tiene toda la razón! Usted nunca podrá ganar más de 100 dólares a la semana por término medio... *si eso es lo que cree*. Pero, si prefiere creer que puede ganar 250, 300, 350 dólares o cualquier otra suma, le será tan fácil o tan difícil como ganar esos cien a la semana. Apréndase de

memoria la famosa frase de automotivación de Napoleón Hill: *Lo que la mente puede concebir y creer, la mente puede lograrlo*. Repítalo muchas veces a lo largo del día. Dígalo con emoción y sentimiento por lo menos cincuenta veces esta tarde. Después, fíjese objetivos. ¡Apunte bien alto! Y láncese a la acción. Ya me contará lo que ocurra.

Tres meses y medio más tarde este profesor me escribió:

—Lo he visto todo claro desde que hice aquel curso de AMP. Tengo mejor salud que nunca. Mis ingresos, por término medio y durante las diez últimas semanas, han llegado a unos 370-380 dólares por semana. A pesar de las muchas horas que trabajo, mi actitud es alegre y positiva siempre.

La noche en que ese profesor de música preguntó: «¿Cómo puede ayudarme la AMP?», no sólo oyó la respuesta que le dimos; la *escuchó*. *Oír* no implica necesariamente prestar atención ni aplicarse a ello. Pero *escuchar*, sí. Y él escuchó los mensajes que podían aplicársele. Empezó a reconocer y comprender la fuerza constructiva de la Actitud Mental Adecuada de la palabra *creer*. Y se dispuso a utilizar esa fuerza.

Cuando escribió la carta, seguía enseñando música y «pinchando discos» en la emisora de radio. Era el mismo hombre. ¿Qué había ocurrido entonces? ¿Quién hizo que ocurriera? Él respondió a la sugestión. Utilizó la sugestión voluntaria, como se le dijo. Cambió su opinión de: «No se puede hacer» por: «¡Es posible!». Y se atrevió a apuntar muy alto.

Una tarde, cuando un actor famoso apareció en la emisora de radio como artista invitado, el profesor de música decidió lanzarse a la acción. Utilizó las palabras de puesta en marcha: *¡Hágalo ahora!*

Se mostró tan entusiasta al hablar de la felicidad que proporciona a todo melómano el saber tocar bien un instrumento, que el actor pidió al profesor que le enseñara. Podía permitirse el lujo de pagar a un experto que estaba dispuesto a modificar su horario para adecuarse a las conveniencias del alumno.

Debido a su nueva actitud mental, el profesor reconoció los principios y desarrolló la habilidad con esta experien-

cia. Cuando otras celebridades o artistas invitados aparecían en la emisora de radio, les hablaba del gozo de amar la música. Insistía en que aprender es fácil si la enseñanza es buena. Simplemente repetía el proceso que tan provechoso le había resultado para influir en el actor. Y eso es *habilidad*.

Así fue cómo el profesor de música adquirió el *conocimiento* para aumentar sus ganancias. Además de sus clases se buscó otros medios para incrementar sus ingresos y, porque lo buscó, encontró lo que andaba buscando.

Sepa ponerse en marcha

Buscad y encontraréis es una verdad universal. Se aplica a buscar la autoinspiración a la acción, a conseguir la habilidad y el conocimiento.

En cada uno de los ejemplos que se han dado en este capítulo, las sugerencias externas iniciaron el proceso de pensamiento del individuo. Lo que usted piensa, lo que dice, lo que hace, son sugerencias voluntarias. Usted tiene la capacidad de utilizar la sugestión voluntaria por lo que piensa y, cuando repite esos pensamientos y responde a ellos con la acción una y otra vez, crea un hábito. Dirigiendo sus pensamientos puede crear y controlar los hábitos que desea adquirir, y sustituir los viejos hábitos por los nuevos.

Por ejemplo, usted piensa hacer una buena obra específica. Pues bien, si *conscientemente reacciona haciendo* esa obra concreta cada vez que se le ocurre ese pensamiento, pronto desarrollará el hábito de hacer una buena obra.

Y así es cómo desarrolla conscientemente el impulso interior que le inspira a la acción. La *fuerza de avance* que le ayuda. Usted puede generarla y utilizarla para lanzarse a logros dignos de encomio.

A medida que siga leyendo, comprobará que puede utilizarla intencionadamente para obtener riquezas, salud y felicidad, y hacer de este mundo un lugar mejor para vivir.

Los fuertes impulsos de las emociones, pasiones e ins-

tintos heredados, más otras tendencias de nuestro pasado evolutivo, serán estudiados más adelante. Éstos crean impulsos interiores que nos mueven a la acción, a hacer las cosas que debemos y, con frecuencia, también las que no debemos.

En ocasiones habrá un conflicto entre los impulsos interiores que usted desarrolla conscientemente y los heredados. Pero puede neutralizarse tal conflicto eligiendo los pensamientos adecuados, dedicándose a las actividades más correctas y seleccionando el mejor ambiente. Así podemos satisfacer el propósito de los fuertes impulsos heredados sin dejar por ello de saber utilizarlos para llevar una vida plena y feliz que no viole las normas morales más elevadas.

La *fuerza de avance* es el impulso interior que libera el poder ilimitado de la mente subconsciente del individuo. Pero todos necesitamos la ayuda de los demás, y el próximo capítulo explica cómo puede conseguirse mediante la inspiración, la habilidad y el conocimiento.