

VENCIMOS LA TORMENTA

Hubo un período de calma antes de la tormenta... tormenta organizada por las actitudes y obras negativas de los hombres; una tormenta más devastadora y más larga que cualquier catástrofe natural conocida, una tormenta a la que se llamó con toda propiedad la *Gran Depresión*, pues simbolizaba la actitud de la gente además del estado psíquico de la economía.

Nos asaltó en octubre de 1929. Al día 24, el Jueves Negro, siguió un período de calma turbadora, luego cayó el rayo sobre todos. El Martes Negro, día 29, fue cuando se hundió la Bolsa. Hubo después algunos ramalazos de tormenta hasta que el huracán financiero estalló con toda su furia en el momento cumbre, el 6 de marzo de 1933, día de fiesta para los bancos. Y entonces:

«Nada hay que temer más que el temor mismo»

Esta declaración del presidente de los Estados Unidos simbolizó el cambio de actitud de negativa a positiva, por parte de los funcionarios del Gobierno, los directores de los periódicos, los comentaristas de radio, el clero, los lí-

deres de los negocios y la gente llana. Y con esta Actitud Mental Positiva se inició una nueva vida... nuevas fuerzas... nuevo progreso.

Los principios prácticos de esta experiencia podemos utilizarlos usted y yo para no adentrarnos innecesariamente en un área de tormentas y prepararnos con éxito para sobrevivir a cualquier tormenta que surja desarrollando la Actitud Mental Adecuada.

Dispóngase a enfrentarse con las emergencias de la vida

Al principio, el Jueves Negro y el Martes Negro fueron para mí como catástrofes distantes de esas que se leen en los periódicos. Yo había estado creando un negocio y comprando una casa a crédito, y por tanto no tenía dinero para jugar a la Bolsa. Sólo jugaba con mi propia capacidad de actuación, comprando acciones con depósitos. De modo que hasta 1931 y 1932 no comprendí todo el impacto del *crack* de la Bolsa sobre mí mismo y mis negocios.

Cierto que los periódicos publicaban numerosas historias trágicas. En 1928 yo había conocido a un corredor de Bolsa, inteligente y de gran éxito, en uno de mis clubs. Cuando leí el relato de su suicidio, sentí piedad y compasión por él y por otros muchos como él, cuya respuesta a esta crisis era la autodestrucción. Piedad porque no se habían preparado de antemano para enfrentarse a las emergencias de la vida con la Actitud Mental Adecuada; y compasión por su fragilidad mental, su temor, desesperanza y derrota.

Este joven corredor de Bolsa no se había armado en sus primeros años con la fuerza que nace de una buena filosofía religiosa y moral. La seguridad de que *Dios siempre es un Dios de bondad* no era parte de su credo, en mi opinión. Y sin duda ignoraba el poder de la plegaria. La fe de un individuo se juzga por lo que hace en el momento de mayor necesidad, cuando ha de correr, rendirse o luchar.

El fin de la vida es la vida misma

«Cuando el hombre comprende que el fin de esta vida no es beneficio material sino la vida misma, deja de fijar su atención exclusivamente en el mundo exterior», dijo el gran Alexis Carrel.*

Creo que es deseable que cada hombre, y pronto en la vida, decida lo que haría si ésta le pareciera alguna vez indigna de vivirse. Yo lo hice. Mi decisión fue: si alguna vez creyera que la vida no tenía valor para mí, quizá sí tuviera valor para otros.

Pues cualquier dolor o sufrimiento, físico o mental, por grave que sea, puede neutralizarse en gran parte por la satisfacción y el gozo de intentar ayudar a otros. Y por eso vale la pena vivir.

Quizás haya usted aprendido eso si leyó *Antes de dormir: los últimos días del Dr. Tom Dooley*, escrito por James Monahan, ya en su edición completa o condensado en el *Reader's Digest*, o bien en los artículos de prensa.

Pues Tom Dooley, un joven médico, se vio torturado por el dolor de una enfermedad temida por todos. Sabía que sus días estaban contados. Pero se sentía impulsado por la obsesión tan digna de encomio de ayudar a cientos de miles de enfermos que vivían en chozas primitivas en Asia y Africa. Estaba convencido de que el *fin de la vida es la vida misma*, e intentaba mantener vivos a los demás mientras él luchaba por vivir para ayudarles.

Trató de aprovechar cada minuto, pues el tiempo le apremiaba. Trabajando con una fuerza de voluntad casi sobrehumana, logró multiplicar los beneficios de su obra mediante escritos, conferencias y apariciones en la televisión, a fin de reunir dinero para «Médico», la organización establecida por él para llevar la ayuda de la medicina a los pueblos subdesarrollados del mundo. Todavía siguen recibéndose grandes sumas para continuar la obra de Tom Dooley.

Este, al contrario que el corredor de Bolsa, sí se había preparado en la juventud con una buena filosofía religiosa y moral. Su vida lo demostró. Creía que *Dios siempre es*

* *Reflexiones sobre la vida*, Hawthorn Books, Inc., 1953.

un Dios de bondad. No ignoraba la fuerza de la oración. Y esto le dio la fortaleza necesaria para seguir viviendo.

El joven corredor se rindió desesperado. Podía haber iniciado en cambio una nueva vida dedicada al servicio de los demás, e incluso haberse convertido en héroe.

Porque éste es un libro de autoayuda, quiero sugerirle ahora que piense un poco en su propia filosofía religiosa y moral. Decida en este momento qué haría si la vida le pareciera alguna vez carente de valor.

Ya que un libro de autoayuda puede, literalmente, salvarle la vida. Una madre escribió recientemente:

Soy un ama de casa con tres hijos maravillosos y un marido estupendo, pero debido a la AMN (Actitud Mental Negativa) estaba convencida de que el mundo estaría mejor sin mí, especialmente mi marido y mis hijos. Llegué a convencerme de que era incapaz de controlar mis emociones y pensamientos.

Empecé a acariciar la idea del suicidio. Rezaba pidiendo ayuda pero no la veía por ninguna parte hasta que una tarde tomé un libro al azar: *La Actitud Mental Positiva: un camino hacia el éxito.*

Desde entonces lo he estudiado en todos los momentos libres. He adoptado la AMP (Actitud Mental Positiva) como estilo de vida, y la transformación sufrida por mí misma, mi hogar y mis relaciones con mi marido, ha sido como un milagro. He leído otros libros inspiradores, pero el suyo supo decirme, como ningún otro, *qué hacer* para ayudarme realmente a mí misma, y esto es lo que yo necesitaba más que cualquier remedio o médico.

Les doy las gracias a Mr. Hill y a usted, Mr. Stone, por haber escrito dicho libro. Y doy gracias a Dios que me lo puso en las manos en un momento en que, literalmente, me salvó la vida.

La Actitud Mental Positiva: un camino hacia el éxito me ha motivado tan profundamente para superarme, que confío en no volver nunca a mi estado anterior. La asistencia a la iglesia con toda regularidad me ha ayudado también, pero esto fue resultado directo de la lectura de su libro.

Prepárese a luchar

Un libro como *Usted y la psiquiatría* puede ayudarle a llegar a la decisión adecuada. En él dice el Dr. William C. Menninger:

La mayoría de nosotros hemos sido testigos de las reacciones tan diferentes de ciertas personalidades ante los embates del mundo que les rodea. Unos aceptan la pérdida total de su hogar y su fortuna, se adaptan a la muerte de los seres amados o a un impedimento físico. Otros no. No hay muchas personalidades que sepan mantenerse impasibles tras un golpe brutal de la vida comparable a un choque a toda velocidad contra un camión de diez toneladas.

Nuestros fracasos se reflejan en uno de estos dos tipos de reacción: la huida o el ataque. Si tropezamos con una situación que nos parece demasiado dura de aceptar o superar (pero que no nos destroza como haría el mencionado camión), o bien la rehuimos y salimos corriendo, o bien tratamos de vencerla con todas nuestras fuerzas.

Aprenda de la experiencia de otros

En el capítulo siguiente leerá algunos relatos de cómo las dificultades hicieron hombres más fuertes, *hombres que lograron vencer a la adversidad de un modo u otro*. Pero ahora permítame que le cuente cómo aprendí yo de la experiencia de los demás a prepararme para el futuro. Pues ya habrá comprendido que la persona que triunfa en la vida desarrolla el hábito de relacionar, asimilar y utilizar los principios que aprende de la experiencia, de la suya y de la de los demás.

Según dije anteriormente, yo no comprendí al principio todo el impacto del *crack* de la Bolsa y los trastornos económicos derivados de él. Pero vi señales de peligro que me motivaron a la acción.

En la calle LaSalle, en 1930, solía encontrarme con un amigo, alguien a quien había admirado por su éxito en los negocios durante los últimos años veinte. Después de una

charla amistosa, y justo antes de estrecharnos las manos para despedirnos, me decía: «A propósito, Clem, ¿puedes prestarme diez dólares hasta el martes?», y yo se los daba, pero ese «martes» no parecía llegar nunca.

Estas experiencias me hicieron pensar. Porque, aunque tenía un sistema de ventas infalible, y una confianza ilimitada en mi capacidad para enfrentarme a cualquier situación que pudiera surgir, razonaba: «Incluso las mentes más agudas de la nación perdieron su fortuna cuando se hundió la Bolsa. ¿Quién soy yo para negarme a admitirlo? Es el momento de reunir reservas en efectivo para una emergencia, o disponerme a aprovechar cualquier oportunidad si ésta se presenta».

Yo no era lo que podría llamarse «un tipo ahorrador». Compraba lo que quería y luego trabajaba para pagarlo. Incrementaba mis ingresos aumentando las ventas, e incrementaba las ventas personales aumentando mis conocimientos y habilidad para las mismas.

Cada vez que entraba en el Edificio Roanoke, donde ahora tenía mi despacho, me sentía atraído por un anuncio en la ventana del Banco que había en la planta baja, ya que parecía corroborar mi filosofía. Decía lo siguiente:

El hombre puede adquirir una fortuna si se crea obligaciones, ya que, si es honrado, pagará sus deudas.

Yo me había comprometido a adquirir la casa, dos coches y lo que yo llamaba «necesidades» —y otros definirían como lujos— pagándolo todo a plazos. Aparte de eso seguía tratando de expandir el negocio, y las compañías de seguros que representaba me concedían buen crédito.

De modo que me obligué a ahorrar comprando un seguro de póliza dotal a veinte años, el tipo de seguro de vida que tiene más valor en efectivo. Lo hice muy alto, lo suficiente como para lograr un préstamo de 20.000 dólares nueve años más tarde, cuando la emergencia y la oportunidad se presentaron. Y lo hice sin parar mientes en el hecho de que tenía deudas. Sabía que las pagaría al fin, pues desde el principio de mi carrera había desarrollado esta automotivación: *Un trato es un trato, ¡una promesa es una promesa!*

Lo cual significaba para mí que, pasara lo que pasara, y a pesar de los sacrificios necesarios, uno cumple sus

compromisos o promesas, tanto si están escritos como si son de palabra. Hacia el final de 1931 empecé a sentir los efectos de la Depresión, pues entonces me di cuenta de que tenía un problema grave: *dinero*.

Afronté el problema

Seguía asistiendo a la escuela y dirigiendo el negocio. Los acreedores me apremiaban; al parecer, todos querían cobrar al mismo tiempo. Yo sabía que cobrarían hasta el último céntimo. Y creo que ellos lo sabían también. Pero entonces todo el mundo tenía problemas de dinero.

Los míos derivaban del hecho de que, aunque tenía más de mil agentes con licencias, no producían un volumen de ventas satisfactorio, y mis ingresos se veían negativamente afectados. Tenía deudas por valor de más de 28.000 dólares. Cuando me detuve a pensar en ello, comprendí que lo importante no era el número de agentes que tuviera sino lo que estos lograran vender... y, en consecuencia, lo que yo podía ganar.

Una educación universitaria es algo magnífico, me dije, pero es más importante que siga ganando dinero para mi familia y para mí... y que pague las deudas. De modo que dejé de nuevo los estudios.

Inmediatamente afronté el problema. Primero eché una mirada a mi activo. En esa época había entrado en tratos para representar a tres compañías más, aparte de las dos que ya representaba mi agencia. Por tanto, pude nombrar vendedores adicionales en una área donde era deseable que hubiera más de una organización de ventas.

Afortunadamente, tenía ya establecido un buen negocio de renovaciones. Estábamos perdiendo asegurados, aunque no sabía cuántos. No comprendí lo grave que era la situación hasta que comencé a tener auténticos problemas personales de dinero.

Pero sabía que las oportunidades no tenían límite. *Pues las ventas dependen de la actitud del vendedor, no de la actitud del cliente.* El vendedor que está inspirado y tiene el conocimiento y la habilidad necesarios, puede influir en un posible cliente para que compre. La experiencia me lo había demostrado.

Y yo mismo lo había comprobado durante las vacaciones escolares, cuando trabajaba en las ventas personales. Un verano, por ejemplo, me dediqué durante diez semanas a las ventas personales en el estado de Nueva York. Tenía que demostrar de modo irrefutable que *las ventas dependen de la actitud mental del vendedor*, pues había llegado a un acuerdo con la Compañía de Accidentes Comerciales para lanzar una nueva póliza con un costo neto de prima ligeramente superior. Mis administradores de ventas dijeron que era imposible venderla; nuestros hombres no la vendían. También habían leído todo lo referente a la Depresión y juzgaban que cuanto veían y oían podía aplicarse a ellos. Como millones de ciudadanos en aquella época, tenían una Actitud Mental Negativa acerca de sí mismos.

Aquel verano, en Buffalo, en las cataratas del Niágara, en Rochester y otras ciudades del estado de Nueva York, conseguí un volumen de ventas mayor que nunca. Utilizaba mi sistema infalible de ventas sin tener en cuenta el territorio ni la época de prosperidad o depresión. Porque el sistema es tan efectivo en condiciones económicas adversas como en las favorables. Lo sabía entonces, y lo sé ahora.

De modo que, cuando volví a Chicago, escribí a cada uno de mis representantes de ventas y les animé a vender la nueva póliza. Como tenían confianza en mí, se sintieron motivados a intentarlo. Y, como lo intentaron, descubrieron que la póliza nueva era tan fácil de vender como la antigua. Yo les había inspirado.

Lo que yo no sabía

Aunque tenía un sistema infalible de ventas, mis vendedores no lo aplicaban a fondo. No habían aprendido a hacerlo; no se les había enseñado. Ahora comprendí que, como administrador de ventas, me faltaban dos ingredientes del *sistema infalible para triunfar* en lo referente a la enseñanza, la supervisión y conservación de los representantes de ventas: la *habilidad* y el *conocimiento técnico*.

Cuando miro atrás, me sorprende ver cuán poco sabía sobre la comunicación adecuada, el adiestramiento de los vendedores y la administración comercial. Tal vez porque en los días de prosperidad cualquiera podía vender lo que fuese. Todo lo que hacía falta era visitar a la gente y ofrecerles lo que uno tenía.

De haber sabido entonces lo que ahora sé, los informes de producción de ventas hubieran indicado exactamente la situación del negocio en un momento dado, es decir: hasta dónde pretendía llegar mi organización de ventas. También se hubiera adiestrado correctamente a vendedores y encargados de ventas. Y yo habría tenido un *sistema infalible para triunfar* en la administración de ventas. Pero no lo tenía. Pues, en los días de prosperidad:

- Ni siquiera me preocupaba de hablar con los vendedores o encargados de ventas. No pensaba en ello.
- Los representantes recibían únicamente unas instrucciones de ventas impresas en forma de un folleto de cuatro páginas, que consistía primordialmente en una charla de ventas organizada, unas cuantas sugerencias para la venta y ciertas automotivaciones. Se les recomendaba que memorizaran la charla de ventas palabra por palabra.
- No se hacían reuniones ni convenciones de ventas. Jamás se me ocurrió esa idea.
- No se daban instrucciones específicas sobre la administración a los administradores de ventas. Ya sabían vender pólizas nuevas porque habían sido ascendidos de mis «efectivos» de ventas.
- Los únicos informes que se conservaban eran los de los asegurados, un sistema de libros de caja simplificado y una lista de los nombres y direcciones de los agentes. De informes de producción de ventas, nada.

Como la mayoría de los que inician un negocio personal, aprendí de la experiencia. Pero, de haber sabido entonces lo que ahora sé, habría empleado técnicas modernas en la enseñanza de los vendedores, la comunicación y la administración comercial. Pues tales conocimientos pueden adquirirse en la escuela, o bien en los libros.

La necesidad me movió a la acción

Cuando dejé los estudios, me lancé a la acción; primero mental, luego física.

Toda consecución personal comienza en la mente del individuo.

Conocía mis problemas. Y *conocer el problema es el primer paso para hallar la solución.* A fin de resolverlos, todo cuanto tenía que hacer era:

1. Conseguir los mayores ingresos posibles mediante las ventas personales.
2. Seguir contratando vendedores adicionales.
3. *Adiestrar* a nuevos vendedores, y a los que ya tenía, para que lo hicieran igual o mejor que yo.
4. Desarrollar un sistema de informes de producción y ventas merced al cual supiera exactamente el negocio que estaba en marcha en cada ciudad y pueblo de toda la nación.

Pero, antes de describir los pasos que seguí, permítanme darles una impresión de la necesidad que me motivó. Me había ido retrasando en el pago de las facturas, y mis acreedores me apremiaban. Sin embargo, hubo una obligación que nunca dejé de cumplir: pagar a mis empleados cada sábado.

¿Ha empeñado usted alguna vez el reloj? Yo sí, en dos ocasiones. Tenía que reunir el dinero que me faltaba para cumplir con todos los pagos al personal. Pero, ¿y el alquiler de la oficina?

Cuando me cortaban la luz del despacho, yo no ignoraba la razón. Entonces telefoneaba al administrador del edificio, el cual solía preguntarme: «¿Cuándo me pagará el alquiler?», y, cinco minutos más tarde, las luces se encendían de nuevo. Me ocurrió en muchas ocasiones.

Recuerden: yo dedicaba todo el dinero que podía reunir al pago de mis deudas. Es difícil llevar las cuentas al día cuando uno está pagando deudas atrasadas y quiere, al mismo tiempo, ahorrar para el futuro (pero es bueno para usted).

De modo que necesitaba motivarme para aprovechar al máximo cada hora de ventas. Y lo conseguí. Todo el tiempo

que dedicaba antes a asistir a clases lo empleaba ahora en vender. Más tarde les contaré algunas experiencias, pues demuestran toda la fuerza de la inspiración a la acción. Y cualquiera pueda aplicar los mismos principios. Contratar vendedores adicionales no era problema para mí, ya que llevaba mucho tiempo haciéndolo y siempre con el mismo anuncio de cuatro líneas y de tan buenos resultados.

Prueba y éxito

También descubrí aquí un sistema infalible para contratar vendedores por correo. Gracias a la *prueba* o *ensayo* y al *éxito* había puesto a punto una carta de dos páginas, y dos circulares que la acompañaban, de resultados tan fantásticos que después ya no se alteraron salvo en unos cuantos detalles sin importancia.

La carta y las circulares hacían que las promesas de nuestro anuncio fueran creíbles, deseables y alcanzables, los tres ingredientes necesarios para la motivación. Animaban al lector a la acción.

Contenían automotivaciones tan intensas como:

Sólo consiguen el éxito los que lo intentan.

Si no tiene nada que perder al intentarlo, y mucho que ganar si triunfa, ¡inténtelo, por supuesto!

¡Hágalo ahora!

La carta expresaba claramente los inconvenientes, y no sólo las ventajas. Por ejemplo, era preciso que el solicitante hiciera un depósito por adelantado para sus gastos de licencia y el material que se le enviaría. Menciono estos detalles porque:

- Tal vez usted se haya preguntado cómo pude crear una organización de ámbito nacional sin dedicar gran parte de mi tiempo personal al esfuerzo. Porque utilicé el método de la carta-formulario.

- Ahora tal vez comprenda cómo logré crear esto con un capital de explotación relativamente pequeño. Como los solicitantes hacían un depósito por adelantado para gastos de licencia y material, podía utilizar esos fondos como capital. Yo garantizaba la devolución cuando me lo pidieran.

● Además, verá como dicha carta y el folleto resultaban útiles con vistas a la contratación tras una entrevista personal, ya que me ahorraban tiempo al contar yo de antemano con el historial completo.

Carácter. Actitud. Disposición a aprender

Durante los años de la Depresión, era frecuente que hasta doscientos solicitantes visitaran mi despacho el lunes por la mañana para una entrevista personal en respuesta al anuncio del *Tribune* de Chicago del domingo. Empezaba la cola ante la puerta de mi despacho, en el Edificio Roanoke, y se extendía por todo el vestíbulo de la séptima planta.

Tal vez los expertos se rían pero yo sabía entonces —como sé ahora— que tenía la habilidad para evaluar a un individuo con bastante certeza en unos cuantos minutos. Pues mi experiencia de ventas me hacía sensible a las reacciones del otro y me permitía interpretarlas correctamente.

Desarrollé una técnica que me permitía moverme con rapidez, elegir los que aprobaba y rechazar a los que no juzgaba cualificados, pero sin desanimarles. Esto es lo que hacía:

1. A todos les daba el mismo folleto y formulario que se enviaba a los que lo solicitaban por correo. Ni me molestaba en tomar el nombre y dirección del solicitante en la primera entrevista.

2. ¿Es un hombre de carácter? ¿Tiene una actitud positiva o negativa? ¿Está dispuesto a aprender? Éstas eran las preguntas que yo me hacía.

3. Si no juzgaba cualificado a un solicitante, trataba de ser lo más cortés y considerado que me era posible. Le decía: «Sinceramente, tengo el propósito de entrevistar a todo el mundo. Éste es el folleto que explica el plan completo. Si le interesa, vuelva para una segunda entrevista», sabiendo que pocos volverían debido al requisito del depósito en efectivo. Pero así no les humillaba.

4. Y así conseguía de inmediato a los que sí me gustaban. El procedimiento era exactamente el mismo que

el utilizado con los solicitantes que deseaba eliminar, con esta excepción: les decía: «Lea todo esto y recuerde que yo le demostraré con pruebas auténticas lo fácil que resulta obtener buenos ingresos. Si el plan le atrae, conseguiremos su licencia de inmediato. Yo haré todas las ventas durante un día completo y le entregaré todas las comisiones», y seguía hablando un par de minutos sobre las comisiones que yo había logrado simplemente como vendedor la semana anterior.

Si el solicitante no tenía un centavo, y el administrador de ventas se ofrecía a hacer el trabajo por él y a entregarle las comisiones, sin duda se sentía dispuesto a aceptar. Luego, al recibir de 30 a 50 dólares en efectivo al fin del primer día, comprobaba que la oportunidad era patente (en aquellos días un dólar era mucho dinero).

La actitud de quienes son «piezas de museo»

Siempre he sentido lástima y compasión por esas personas a las que denomino «piezas de museo». Me refiero a los que habían ganado de 15.000 a 30.000 dólares al año en la época de prosperidad. Luego se reducían a una mera «pieza de museo» porque no estaban dispuestos a empezar desde abajo y ascender, o porque su actitud era tan negativa que cualquier empleo que aceptaran sería un fracaso. Ya habían dejado el futuro a sus espaldas... a menos que sus jefes conocieran el arte de la inspiración a la acción.

Les cuento estas experiencias porque hice un gran descubrimiento. Comprendí que podía adiestrar a los vendedores que contrataba llevándomelos a vender y demostrándoles así mi sistema de ventas. Y, al hacerlo, obtuve el conocimiento para desarrollar la habilidad en el perfeccionamiento de un *sistema infalible para triunfar* en el adiestramiento de los vendedores, algo que no tenía antes. Las historias que leerán en el capítulo siguiente les demostrarán cómo se perfeccionó este sistema.

Comprendiendo que mis representantes de ventas necesitaban recibir adiestramiento, empecé a enviar un boletín de ventas diario de una página. Cada uno contenía una refutación o una sugerencia a efectos de ventas que

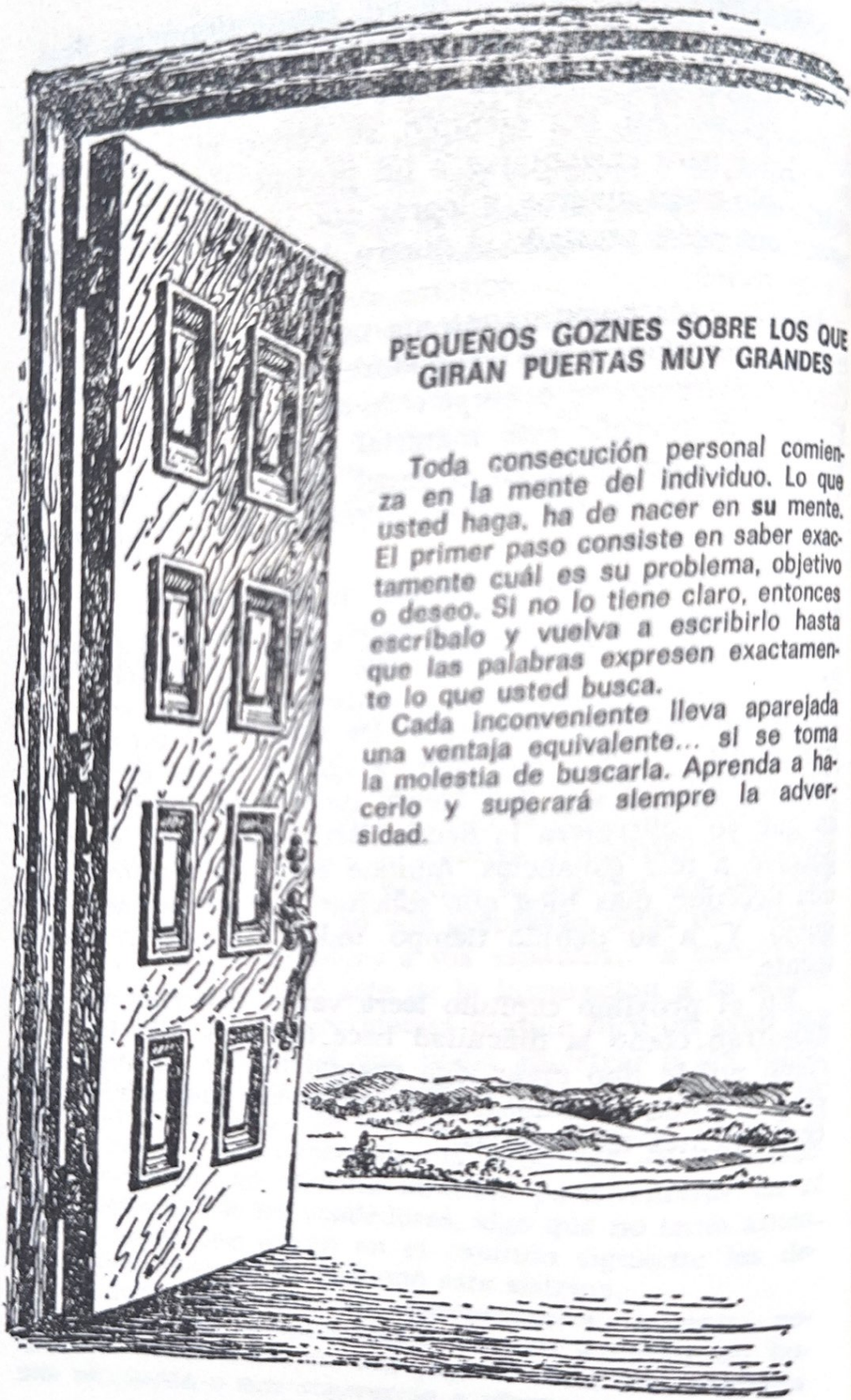
yo, personalmente, había descubierto como efectivas. Porque yo vendía... y vendía bien.

En los boletines explicaba a los vendedores qué decir y cómo decirlo. Así, por ejemplo, se daban instrucciones al vendedor para enfrentarse a un posible cliente que le dijera: «No tengo dinero», y lograr que comprara, aunque tuviera que pedir prestado el dinero de la prima a su jefe o a un vecino.

Además, cada boletín contenía una idea o automotivación que inspirara a los vendedores a la acción, como: *Cada inconveniente va acompañado de una ventaja mayor*. El hecho de escribir este material me ayudaba a cristalizar mis pensamientos en el papel. Era un paso hacia el descubrimiento de mi *sistema infalible para triunfar* al adiestrar a los demás.

Mis problemas eran pequeños en comparación con los de otros que, durante la Depresión, tuvieron una Actitud Mental Negativa. Pero ¡claro que tenía problemas! Las llamas telefónicas, las cartas y entrevistas de mis acreedores, resultaban muy irritantes. De modo que un día les comuniqué a todos que iban a cobrar hasta el último centavo, más el seis por ciento de interés, desde el día en que yo contrajera la deuda. Recibirían pagos en proporción a mis ganancias. Aunque esto era manifestarles una decisión más bien que solicitar su permiso, nadie se quejó. Y, a su debido tiempo, todos cobraron religiosamente.

En el próximo capítulo leerá varias historias que demuestran cómo la dificultad hace hombres más fuertes; cómo puede uno crear algo cuando todo a su alrededor está cayendo en ruinas; cómo se puede convertir los inconvenientes en ventajas.



PEQUEÑOS GOZNES SOBRE LOS QUE GIRAN PUERTAS MUY GRANDES

Toda consecución personal comienza en la mente del individuo. Lo que usted haga, ha de nacer en su mente. El primer paso consiste en saber exactamente cuál es su problema, objetivo o deseo. Si no lo tiene claro, entonces escríbalo y vuelva a escribirlo hasta que las palabras expresen exactamente lo que usted busca.

Cada inconveniente lleva aparejada una ventaja equivalente... si se toma la molestia de buscarla. Aprenda a hacerlo y superará siempre la adversidad.