

“En mi opinión, esta obra de Claude Bristol es uno de los mejores libros de inspiración y motivación jamás escritos”.

—Norman Vincent Peale

La magia de Creer

Créelo primero, alcánzalo después



Claude M. Bristol

Introducción del Dr. Camilo Cruz, autor del *bestseller La Vaca*

TALLER DEL ÉXITO

La
magia
de
Creer

Créelo primero, alcánzalo después

Claude M. Bristol

Introducción del Dr. Camilo Cruz, autor del *bestseller La Vaca*

TALLER DEL ÉXITO

La magia de creer

Copyright © 1948 by Claude M. Bristol

Título original: *The magic of believing*

Traducción al español: Copyright © 2019 Taller del Éxito, Inc.

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida por ninguna forma o medio, incluyendo: fotocopiado, grabación o cualquier otro método electrónico o mecánico, sin la autorización previa por escrito del autor o editor, excepto en el caso de breves reseñas utilizadas en críticas literarias y ciertos usos no comerciales dispuestos por la Ley de Derechos de Autor.

Publicado por:
Taller del Éxito, Inc.
1669 N.W. 144 Terrace, Suite 210
Sunrise, Florida 33323
Estados Unidos
www.tallerdeexito.com

Editorial dedicada a la difusión de libros y audiolibros de desarrollo y crecimiento personal, liderazgo y motivación.

Traducción y corrección de estilo: Diana Catalina Hernández
Diagramación: Joanna Blandon
Diseño de carátula: Diego Cruz

ISBN: 978-1607385097

Printed in Mexico
Impreso en México

19 20 21 22 23 ❖|MF 05 04 03 02 01

CONTENIDO

| | |
|-----------------------------------|----------|
| INTRODUCCIÓN | 9 |
| CAPÍTULO 1 | |
| El poder de creer..... | 13 |
| CAPÍTULO 2 | |
| Los experimentos de la mente..... | 39 |
| CAPÍTULO 3 | |
| El misterioso subconsciente..... | 67 |
| CAPÍTULO 4 | |
| La sugestión y cómo funciona..... | 77 |

| | |
|--|------------|
| CAPÍTULO 5 | |
| Las imágenes mentales y cómo utilizarlas..... | 105 |
| CAPÍTULO 6 | |
| Libera tu subconsciente con la técnica del espejo..... | 139 |
| CAPÍTULO 7 | |
| Crea tus pensamientos, persiste y proyecta..... | 157 |
| CAPÍTULO 8 | |
| El poder femenino en la magia de creer..... | 193 |
| CAPÍTULO 9 | |
| La magia de creer..... | 229 |

INTRODUCCIÓN

Pese a que, en todas las ruedas de prensa, firmas de libros o entrevistas en las que participo cada año, busco siempre enfocarme en el éxito, en las estrategias que nos pueden ayudar a vivir una vida plena y feliz, siempre hay alguien que me pregunta sobre las causas más comunes del fracaso.

En tal sentido, mi respuesta siempre es la misma: la mayoría de los fracasos no son el resultado de la falta de oportunidades o recursos. Tampoco es consecuencia de no contar con los talentos o las habilidades para lograr los objetivos propuestos. Aunque parezca difícil de aceptar, el componente principal del fracaso es la falta de fe, de convicción, de creer en nosotros mismos.

Tan absurdo como pueda parecer, la mayoría de las personas que asegura querer triunfar y estar dispuesta a hacer lo que sea para alcanzar sus metas se queda corta en dicho propósito porque simplemente no cree que posea las destrezas y aptitudes para hacer sus metas realidad.

Cada declaración de compromiso va seguida, casi de inmediato, de la duda correspondiente. “Voy a empezar un negocio... pero, ¿qué sé yo de negocios?”. “Este año sí tomaré control de mis gastos... pero, ¿para qué me engaño si soy un comprador compulsivo?”. “Quiero ser un mejor líder para mi equipo... pero, ¿cómo lograrlo si soy un pésimo comunicador?”.

Lo más triste de todo es que, en esta lucha constante entre la certeza y la duda, parece siempre ganar la segunda.

Sin embargo, basta con echar un vistazo a nuestro alrededor para ver lo que sucede cuando actuamos con fe y convicción en nuestros sueños y en nuestras habilidades para hacerlos realidad. Empresas como Apple, Microsoft, Tesla, Facebook, Amazon y Starbucks, entre otras, son el resultado de la convicción y determinación de sus gestores. En cierto sentido, podríamos aseverar que ha sido la magia de creer la que se ha encargado de instaurar las circunstancias ideales para que dichas empresas prosperen.

En 1989, cuando terminé mis estudios de doctorado y comencé a considerar la idea de empezar una empresa propia, cayó en mis manos un pequeño libro que se encargaría de mostrarme lo que puede ocurrir cuando eliminamos todos aquellos “peros” que suelen ser la antesala de la duda y la inseguridad. Ese libro, *La magia de creer*, es el mismo que ahora tienes en tus manos.

Sin duda, autores como Norman Vincent Peale, Og Mandino, Napoleón Hill y Claude Bristol cimentaron en mí la absoluta certeza de que, en el camino al éxito, nada reemplaza ni es más importante que la fe.

Es curioso, a pesar de que todos deseamos saber cuál es el secreto que nos permitirá triunfar y ser felices, nunca se nos ocurre buscar dicho secreto en nuestro interior. Así, terminamos buscando fuera de nosotros algo que ya es parte de nuestra misma esencia.

Napoleón Hill observaba que el ser humano llega a creer cualquier cosa que se repite a sí mismo, así sea una afirmación verdadera o falsa. Si alguien repite una mentira una y otra vez, con el tiempo termina por aceptarla como cierta, y de ahí en adelante continúa actuando de acuerdo con una nueva realidad que ha programado en su mente.

En *La magia de creer*, Bristol nos invita a cambiar las aseveraciones negativas que hemos utilizado hasta el momento por afirmaciones positivas que dibujen en nuestra mente los resultados que deseamos obtener. Él cree firmemente en que cualquier persona puede obtener un objetivo determinado siempre que tenga la inquebrantable convicción de que puede lograrlo y lo afirme con convicción y entusiasmo. Para demostrarlo, expone una serie de casos y ejemplos de vida a lo largo de todo el libro.

Si mantienes una imagen mental clara de lo que desees lograr en tu mente y tienes la más segura e incuestionable fe de que lo lograrás, si no piensas o hablas de ello de otra manera que no sea con la seguridad absoluta de que lo vas a conseguir, el poder de tu pensamiento se encargará de ayudarte a crear las circunstancias que te permitan hacer realidad ese sueño, meta u objetivo.

No obstante, ten presente que, a menos que actúes con seguridad y convicción, lo más probable es que las oportunidades que tu mente ha creado pasen de largo. La respuesta a lo que buscas —esa magia de la que escribe Bristol— no existe de acuerdo con tu fe mientras hablas, sino de acuerdo con tu fe mientras actúas. De nada sirve que pienses, proyectes y planees tu éxito si dicho plan no está acompañado por el propósito y la determinación de actuar.

Espero que disfrutes de esta lectura tanto como yo lo hice hace ya varias décadas y, como siempre, nos vemos en la cumbre del éxito.

Dr. Camilo Cruz

Capítulo 1.



El poder de creer

Hay algo... llámalo facultad, fuerza, elemento, ciencia, que algunas personas alcanzan a comprender y otras también a utilizar para superar sus dificultades y conseguir notables éxitos. Yo creo firmemente en su existencia. Ahora me propongo a hablar de ello de la forma más completa posible para que puedas usar este conocimiento en tu propio beneficio.

Hace más de quince años, el director de la sección financiera de un gran diario de Los Ángeles asistió a una conferencia que dicté a los especialistas en finanzas de dicha ciudad y leyó mi folleto: *T.N.T. El poder está en tu mente* (en inglés *T.N.T. It Rocks the Earth*). Después, me dijo:

Ha logrado usted captar el conocimiento etérico de ese algo que tiene la calidad mística que explica la magia de las coincidencias, el misterio de lo que hace afortunados a los hombres.

En ese momento, comprendí que había dado con algo práctico que era, de hecho, efectivo. Pero ni entonces ni ahora lo consideré nada místico, salvo en el sentido de que es un poderoso elemento desconocido por la mayoría de las personas. Ese “algo” siempre lo han conocido los afortunados seres humanos que han triunfado en todas las épocas, pero que, por algún motivo que nos es desconocido, es ignorado por la persona promedio.

Hace ya bastantes años, comencé a enseñar esta nueva ciencia por medio de conferencias y de la difusión de mi folleto. Sin embargo, no estaba muy seguro de que el hombre común lograría comprender los conceptos. Desde entonces, he visto repetidamente a quienes la utilizan duplicar y triplicar sus ingresos, iniciar y triunfar en nuevos negocios y empresas, adquirir mansiones campestres y amasar considerables fortunas. Entonces, he llegado a la conclusión de que cualquier persona inteligente que sea sincera consigo misma puede alcanzar las alturas que se proponga.

Yo no tenía intención de escribir un segundo libro sobre el tema, pese a que muchos me insistían que lo hiciera, hasta cuando, una mujer que trabaja en la firma editorial que tantos ejemplares ha vendido de mi primer libro (la obra a la que me referí antes) me puso entre la espada y la pared al decirme:

Usted tiene la obligación de dar a las personas que tratan de abrirse paso en el mundo, en una forma clara y fácil de entender, no solo el contenido de su libro T.N.T, sino del nuevo material que está ofreciendo a sus oyentes en las diversas conferencias que dicta. Todo aquel con ambición desea estar al

día y usted ha demostrado ampliamente que tiene algo que puede ayudar a cualquiera. Depende de usted compartirlo con el mundo.

Me costó convencerme. Sin embargo, había sido soldado durante la Primera Guerra Mundial, prestando servicio en Francia y en Alemania, y a causa de mis actividades como oficial de las organizaciones de excombatientes y miembros de una comisión estatal para la rehabilitación de los veteranos de la última guerra, comprendí que, para muchos de ellos, no sería fácil situarse en un mundo práctico como el nuestro, del que tanto tiempo estuvieron apartados. Con esta idea presente y la motivación de ayudar a todas las personas con aspiraciones, inicié la tarea de escribir este libro sobre la facultad mágica del pensamiento y de la convicción mental. Así, este trabajo está escrito también para ayudar a desarrollar el pensamiento y la acción de cada quien.

Dado que este libro puede llegar a caer en manos de quienes podrían calificarme de “charlatán”, permítaseme advertir que ya tengo más de cincuenta años y que poseo un largo historial como hombre de negocios, así como anteriormente de periodista. Me inicié como reportero policial, y los periodistas que se especializan en tal tema se habitúan a considerar solamente los hechos y a no dar por cierto nada que no esté debidamente comprobado. Luego, por espacio de dos años, tuve a mi cargo la sección religiosa de un gran diario metropolitano y, a lo largo de dicho período, mantuve estrecho contacto con los clérigos y dirigentes de todas las denominaciones, sanadores de la mente, espiritualistas, científicos cristianos, nuevos pensadores, líderes de la unidad, adoradores del sol y de los ídolos y, sí, incluso algunos infieles y paganos.

El famoso evangelista Gypsy Smith estaba haciendo un tour por todos los Estados Unidos durante aquella época. Noche tras noche,

me senté junto a él en su tribuna, observando a la gente caer de narices sobre el pavimento, sollozar y emitir gritos histéricos, todo lo cual me dejó maravillado.

De nuevo, me maravillé el día en que acompañé a la policía por causa de una llamada de urgencia cuando algunos de los Holy Rollers, en un momento de histeria colectiva, volcaron una estufa e incendiaron el local en donde se reunían. Y así me seguí maravillando al asistir a diversas reuniones de las numerosas sectas religiosas, espiritualistas y de cristianos científicos. Mi asombro no reconocía límites al ver, por ejemplo, a un grupo de personas blancas zambullirse en las heladas aguas de un torrente de la montaña para salir de ellas cantando el “Aleluya” a gritos, a pesar de que sus dientes castañeaban de frío. Igualmente me maravillé al presenciar bailes ceremoniales de los indígenas y sus rituales de danza de la lluvia.

En Francia, durante la Primera Guerra Mundial, me asombré ante la sencilla fe de los campesinos y el milagro que para ellos constituían los curas de los poblados franceses. También escuché historias sobre milagros en Lourdes y en otros santuarios. Cuando vi a ancianos de ambos sexos en una famosa y antigua iglesia romana subir de rodillas una interminable escalera para contemplar cierta urna sagrada —una ascensión que incluso para un atleta joven hubiera resultado difícil y penosa— no me quedó más que maravillarme de nuevo.

Los negocios me pusieron en contacto con los mormones. Cuando descubrí la creencia en la historia de Joseph Smith y en las revelaciones de las láminas de oro, quedé boquiabierto. Lo mismo me sucedió con los *Dukhoboros* del Oeste del Canadá, que se arrancaban las ropas cuando se los provocaba. Durante mi permanencia en Hawái, oí hablar del poder de los *kahunas*, quienes, según se asegura, hacer vivir o morir a una persona por la mera fuerza de sus plegarias. El enorme poder atribuido a estos *kahunas* me impresionó hondamente.

En mis primeras épocas de periodista, vi a un famoso médium tratando de materializar “espíritus” ante una sala judicial llena de un público que se burlaba del espiritismo. El juez había prometido poner en libertad al médium si conseguía hacer hablar a entidades del otro mundo ante el tribunal. No lo consiguió, y yo me pregunté por qué, ya que los numerosos admiradores y partidarios del médium aseguraban haber visto materializarse a los espíritus en diversas sesiones, y así lo atestiguaron.

Muchos años después, se me encargó que escribiera una serie de artículos sobre adivinos y especialistas en decir la fortuna, en ver el futuro de las personas. Visité a todas las variantes del género, desde gitanas y pronosticadores del futuro a través de la bola de cristal, hasta astrólogos y espiritistas. Así, tuve oportunidad de escuchar las voces de los viejos “guías” indígenas que me hablaron del pasado, del presente y del futuro, y de entablar diálogos con parientes míos fallecidos de cuya existencia no tenía ninguna idea.

Varias veces he estado en salas de un hospital viendo morir a diversas personas, mientras que otras, aquejadas de males extremadamente graves, lograban restablecerse en poco tiempo. He conocido a personas que no podían caminar recuperarse de su dolencia en cuestión de días. Incluso he conocido personas que afirman haberse curado de sus reumatismos o de sus artritis por el simple procedimiento de llevar un alambre de cobre en torno a la muñeca... y otros por medio de la sanación mental. Parientes y amigos íntimos me han contado cómo desaparecieron súbitamente las verrugas de sus manos. Estoy también familiarizado con varias personas que se dejan morder por serpientes venenosas y, sin embargo, siguen viviendo; así como con otros cientos de relatos e historias sobre curaciones y acontecimientos misteriosos.

Adicionalmente, me he hecho conocedor de vidas de grandes hombres y mujeres de la historia, y me he entrevistado con destacadas personalidades de nuestro tiempo, notables en diversos aspectos

de la actividad humana. A menudo, me he preguntado las causas que han hecho posible el ascenso de estas personas hacia la cumbre. He visto a entrenadores de fútbol y de béisbol tomar bajo su dirección a jugadores malos e infundirles ese “algo” que les hacía ganar los partidos. Y en los peores días de la depresión económica, vi comercios quebrantados y al borde de la ruina total dar un cambio brusco para comenzar a obtener más beneficios que nunca.

Al parecer, yo nací con una curiosidad sin límites, por lo cual siempre me sentí poseído por un insaciable deseo de buscar explicaciones y respuestas a todo. Ese deseo me ha llevado a lo largo de mi vida a muchos lugares extraños, a conocer casos muy raros y a leer todo libro relativo a religiones, cultos y ciencias físicas y mentales al alcance de mi mano. He leído muchísimos libros sobre psicología moderna, metafísica, magia antigua, yoga, teosofía, cristianismo científico, unidad, verdad, nuevo pensamiento, la teoría de las afirmaciones y autosugestión del psicólogo Coué y muchos otros temas relacionados con lo que yo califico “asuntos de la mente”, así como las filosofías y enseñanzas de grandes maestros del pasado.

Algunas de estas lecturas me parecieron meras insensateces; otras, simplemente extrañas; y otras, muy profundas. Así, poco a poco, fui descubriendo que hay un hilo dorado que une todas las diferentes enseñanzas y que las hace útiles y eficaces para aquellos que sinceramente las aceptan y aplican. Ese hilo se puede designar con una simple palabra: fe, creencia o convicción. Es ese mismo elemento, la convicción, lo que permite que los enfermos se sanen mediante la sugestión mental y el que hace posible a muchos otros subir por la escalera del éxito. En general, es la convicción la que produce resultados fenomenales a todos aquellos que le sacan provecho. La convicción es algo que obra milagros, no es cosa que se pueda explicar satisfactoriamente, pero no cabe la menor duda sobre su efectividad. Así, descubrí que hay una magia verdadera en la creencia, y mis ideas

comenzaron a dar vueltas en torno al poder mágico del pensamiento y la convicción.

Cuando publiqué la primera edición de *T.N.T.*, yo creí que todo el mundo lo entendería fácilmente, pues era un libro escrito con sencillez. Sin embargo, con el correr del tiempo, me encontré con las críticas de innumerables lectores descontentos, pues, mientras para unos estaba excesivamente condensado y simplificado, para otros era difícil o imposible de entender. Yo había supuesto que la mayor parte de la gente sabía algo sobre el poder del pensamiento, pero pude verificar que estaba equivocado y que eran muy pocos los que poseían algunos conocimientos sobre esta facultad. Posteriormente, a través de mis numerosos años de conferencias en auditorios de clubes, empresas y organizaciones de ventas, descubrí que, aunque la mayor parte de las personas se interesaba vivamente por este tema, era necesario comenzar a explicárselo comenzando por su ABC. Por eso, me decidí a escribir este libro en un lenguaje sencillo, de manera que pueda entenderlo cualquiera, con la esperanza de que ayude a todos los lectores a alcanzar los objetivos de su vida.

La ciencia del pensamiento es tan antigua como el hombre mismo. Los sabios de todas las épocas la han conocido y utilizado. En este libro, lo único que hago es traducir al lenguaje moderno dicha ciencia y exponer, a través de una sencilla interpretación, lo que en la actualidad están haciendo unas cuantas personalidades ilustradas muy notables. Mi objetivo es sustanciar y esclarecer las grandes verdades que se han venido utilizando y transmitiendo a través de los siglos.

Afortunadamente para el mundo, la gente está empezando a darse cuenta de que, después de todo, hay mucho de verdad en esto de los “asuntos de la mente”. Yo considero que hay millones de personas deseosas de comprender plenamente sus principios y comprobar que la mente es una facultad muy efectiva.

Por consiguiente, permíteme empezar relatando unas cuantas experiencias personales con la esperanza de proporcionar una mejor comprensión de esta ciencia del pensamiento.

A comienzos de 1918, desembarqué en Francia como soldado y, por un cúmulo de circunstancias, pasaron varias semanas antes de que recibiera mi pago. Durante ese período, estuve sin dinero para comprar cigarrillos, dulces, chicles y otras cosas, puesto que los escasos dólares que tenía antes de embarcarme hacia Europa los había gastado en la cafetería del barco para aliviar un poco la monotonía del menú que nos servían. Siempre que veía a cualquiera encender un cigarrillo o comer chicle, recordaba que no tenía un centavo en mis bolsillos. Ciertamente, el ejército me daba de comer y me vestía, y me facilitaba una colchoneta para dormir en el suelo, pero, de cualquier forma, me sentía amargado por carecer en absoluto de dinero y no tener medio alguno de obtenerlo. Una noche, marchando hacia el frente en un tren militar, mientras me hallaba impaciente porque dormir era imposible, tomé la determinación de que, cuando me reincorporara a la vida civil, ganaría *mucho* dinero. Todos los patrones de mi vida fueron alterados a partir de aquel instante.

En mi juventud, fui un lector asiduo. La Biblia era obligatoria en el seno de mi familia. Siendo joven, me interesé por la telegrafía sin hilos, los rayos X, los aparatos de alta frecuencia y las manifestaciones similares de la electricidad. Leí todos los libros que pude acerca de tales principios. Pero, aunque logré familiarizarme con términos como radiaciones, frecuencias, vibraciones, oscilaciones, influencias magnéticas y demás, en aquellos días estos conceptos no significaban para mí nada que no correspondiera estrictamente al campo de la electricidad. Sin embargo, empezó a ocurrírseme que había una substancial relación entre el funcionamiento de la mente y las influencias vibratorias eléctricas. Estando a punto de concluir mis estudios de derecho, un profesor me facilitó un viejo libro, *La ley de los fenómenos físicos*, de Thomson Jay Hudson. Lo leí, pero superficialmente. Yo no

lo había comprendido o mi entendimiento no estaba interesado ni preparado para captar sus profundos enunciados. Por ello, aquella noche trascendental de la primavera de 1918, cuando decidí ganar mucho dinero, no advertí que estaba cimentando la base de una serie de sucesos que encadenarían las fuerzas que habrían de llevarme a la consecución de mi propósito. A decir verdad, jamás se me ocurrió pensar que aquel pensamiento y mi convicción de llevarlo a cabo pudieran constituirse en mi verdadera fortuna.

Entre las clasificaciones del ejército, mi nombre figuraba con la profesión de periodista. Aunque había asistido a unos cursos de capacitación del ejército para formarme como oficial, los cursos fueron interrumpidos poco antes de poder completarlos por la orden de embarque; la mayoría de nosotros desembarcamos en Francia como soldados. Sin embargo, me consideraba como un periodista calificado y estimaba que mi puesto se hallaba en los servicios de propaganda del ejército. Pese a ello, fui asignado como los demás: a empujar carretillas y a transportar municiones con los reclutas. No obstante, una noche, mientras me hallaba en un depósito de municiones próximo a Toul, empezaron a desencadenarse las cosas. Se me ordenó que me presentase ante el oficial de la sección, quien me preguntó si conocía a alguien del Cuartel general del Primer ejército. Le dije que no conocía a nadie y que ni siquiera sabía dónde estaba situado el tal cuartel. El oficial me ordenó que me presentara allí. Pusieron un coche y un chofer a mi disposición, y a la mañana siguiente aparecí en el Cuartel general del Primer ejército, en donde se me encargó la elaboración de un boletín de operaciones que debía aparecer diariamente. Estaba a las órdenes directas de un coronel.

Durante los meses que siguieron, pensé con frecuencia que tenía derecho al rango de oficial por los estudios que había realizado. Entonces, los eslabones comenzaron a organizarse como en una cadena. Un día, se recibieron órdenes para que pasara a trabajar en el *Starts and Stripes*, el diario del ejército. Hacía tiempo que

yo ambicionaba entrar allí, pero no había dado paso alguno para lograrlo. Al día siguiente, mientras me preparaba para ir a París, fui llamando por el coronel, quien me mostró un telegrama firmado por el ayudante general del Gran cuartel, preguntándole si estaba disponible para confiarme el grado de oficial y conferirme mando. El coronel me preguntó si prefería el grado o si deseaba ingresar en el *Stars and Stripes*. Como la guerra estaba a punto de terminar y a mí me agradaba hallarme con otros periodistas, dije que prefería el diario. Jamás supe quién hizo que me enviaran el telegrama, pero, evidentemente, algo trabajó en mi favor.

Llegado el armisticio, mis deseos de dejar el ejército se iban intensificando cada día. Deseaba comenzar a hacer mi fortuna, pero el *Stars and Stripes* no cesó de publicarse hasta el verano de 1919. Solo regresé a la patria hasta el mes de agosto. Sin embargo, las fuerzas que yo inconscientemente había puesto en marcha ya comenzaban a actuar en mi favor para ayudarme a lograr una sólida posición económica. A las nueve y media de la mañana siguiente, recibí en mi casa una llamada telefónica del presidente de un famoso club del que yo había sido miembro activo. Me dijo que me pusiera en contacto con cierto importante hombre de negocios especializado en cuestiones bancarias que había leído la noticia de mi regreso y deseaba hablar conmigo antes de que me reincorporara a la vida periodística. Llamé al hombre en cuestión y, a los dos días, inicié mi nueva carrera como bancario, que más adelante me condujo a la vicepresidencia de una importante firma.

Aunque al principio mi salario era insignificante, pronto advertí que me hallaba en el negocio que me brindaría numerosas oportunidades para hacer dinero. Por supuesto, ignoraba cuáles serían esas oportunidades y cómo ganaría el dinero, pero yo sabía que conseguiría esa fortuna que ambicionaba. Y sí, en menos de diez años no solo la obtuve, y de gran tamaño, sino que ya era un importan-

te accionista de la corporación y obtenía considerables beneficios. Durante aquellos años, predominaba en mi mente el cuadro mental de la riqueza.

Muchas personas, en sus momentos de abstracción o mientras están hablando por teléfono, hacen garabatos sobre un papel, dibujan cosas caprichosas o escriben determinadas letras y palabras. Mi garabateo sobre el papel siempre eran los mismos \$\$\$\$\$\$\$ signos de dólares. Todos los papeles de mi escritorio estaban llenos de tales signos, las tarjetas inservibles, el dorso de mis libretas de anotaciones, las guías telefónicas e incluso los sobres de la correspondencia que había recibido. Declaro todo esto a mis lectores, porque mi historia sugiere una mecánica a emplear para la utilización de este poder mágico como luego explicaré detalladamente.

Durante los últimos años, he podido comprobar que los principales problemas que agobian a la gente son de carácter financiero. En los días de la posguerra, cuando impera la más intensa competencia, son millones de personas las que deben enfrentarse a tal problema. Sin embargo, esta ciencia podrá ser efectiva para lograr el objetivo que se desee, cualquiera que sea. Permíteme que, a este respecto, les cuente otra de mis experiencias.

Poco después de que se me ocurriera la idea de transcribir mi primer libro y antes de que emprendiera la tarea de escribirlo, decidí efectuar un viaje al Oriente y me embarqué en el *Empress of Japan*, un buque famoso por su excelente cocina. En mis viajes por Canadá y Europa, me aficioné al consumo de un queso llamado “trapista” que fabricaban los monjes de Quebec, y cuando descubrí que no figuraba en el menú a bordo, me quejé en broma de tal ausencia ante el *maitre* del comedor, diciéndole que me había embarcado en aquella nave con el propósito de comer queso “trapista”. Me contestó que lo lamentaba mucho, pero que no había ni una sola pieza a bordo. Una noche, después de una reunión en el salón de fiestas, cuando

volví a mi cabina pasada ya la medianoche, vi que en el camarote del capitán había una mesa puesta y, en el centro de ella, un enorme queso “trapista”. Pregunté al jefe de los mozos de dónde había salido aquel queso y me contestó: “Creíamos estar seguros de que no había ninguno a bordo, pero, al mencionarlo usted, decidimos buscar cuidadosamente por toda la nave. Finalmente, encontramos una pieza en el fondo de la despensa de reserva”. Así también, en aquel viaje, las cosas salían conforme a mis aspiraciones. Aun cuando no tenía derecho alguno a un trato especial, en adelante me senté a la mesa del capitán y fui su huésped durante casi todo el viaje.

Como es natural, el trato que me dieron me causó una gran impresión y ya en Honolulu pensé que sería agradable recibir las mismas atenciones en el viaje de regreso. Una tarde, tuve el repentino impulso de partir hacia mi país. Ya era casi la hora de cerrar la oficina de la compañía cuando llegué para ver qué pasaje podía conseguir. Me informaron que a las doce del día siguiente salía un barco y que quedaba una única cabina disponible. Me quedé con ella y, al día siguiente, poco antes de la hora de partida, subía por la planchuela del buque, diciéndome: “Bueno, te trataron como a un rey en el *Empress of Japan*. Lo menos que puedes hacer aquí es comer en la mesa del capitán. Sin duda, te sentarás en esa mesa”.

El buque se puso en marcha y, mientras salíamos del puerto, un mozo advirtió a los pasajeros que pasaran al comedor para señalarles su lugar en la mesa. Al pedirme mi pasaje, lo miró y dijo: “¡Ah, sí! Mesa A, asiento N° 5”. Era la mesa del capitán y yo me sentaba frente a él.

Muchas cosas amables sucedieron en aquel viaje. Entre otras, una fiesta dada en mi honor con motivo de mi cumpleaños. Fue idea del capitán, pese a que mi cumpleaños... lo había celebrado ya unos meses antes.

Posteriormente, cuando me dediqué a dar conferencias, pensé que convendría conseguir una carta del capitán explicando lo ocurrido. Le escribí y recibí su respuesta que decía:

Ya sabe usted que, en la vida, a veces inconscientemente, se nos ocurre que debemos hacer esto o lo otro. Aquel mediodía yo estaba sentado a la puerta de mi cabina observando a los pasajeros que llegaban al barco. Cuando apareció usted en la planchada, pensé que debía sentarse a mi mesa. No pude explicarme el motivo. Lo hice del mismo modo inexplicable con que, en muchas ocasiones, arrimó el barco al costado del muelle, en el punto exacto y al primer intento.

No faltaron personas que, al oír este relato —de las que no saben nada sobre el poder mágico de creer— me dijeron que se trataba de una mera coincidencia. Con todo, yo estoy seguro de que no fue así y también estoy convencido de que el capitán, que sabe mucho de esta ciencia, está de acuerdo conmigo. Yo no me diferenciaba en nada de los demás, era uno más entre los muchos pasajeros que subían a bordo de su barco. Mis ropas no me destacaban tampoco ni había nada en mi apariencia que me hiciera singular.

Al explicar esta ciencia, no ignoro que el tema ya ha sido examinado desde muchos ángulos que van desde el enfoque religioso al metafísico, pero también sé que hay muchas personas que evitan todo lo que sea religioso o metafísico, o que pertenezca al ocultismo. Por consiguiente, hago la exposición en el lenguaje de un hombre de negocios que está convencido de que, pensando con sinceridad y escribiendo clara y sencillamente, se puede transmitir cualquier mensaje.

Seguro han escuchado decir que, cuando se está convencido de poder hacer una cosa, se consigue hacerla. Un viejo proverbio latino dice: “Cree que lo tienes y lo tendrás”. La convicción es la fuerza motora que permite a cualquiera alcanzar sus metas. Si alguien está

enfermo y sus pensamientos o creencias logran inducirle a la convicción de que se va a curar, empezará a atraer todas las probabilidades de sanar a su favor. Es la propia convicción o la confianza fundamental la que hace efectivos todos los resultados materiales. Desde luego, hablo de cosas factibles en las personas normales, mentalmente equilibradas. No quiero decir que un paralítico de repente pueda destacarse jugando al fútbol o que una persona sin estudios pueda ganar milagrosamente el premio Nobel de Física, porque todas las probabilidades están en su contra. Sin embargo, incluso tales casos pueden suceder, pues es factible que se produzcan curas asombrosas y cambios sorprendentes. Creo firmemente que, cuanto más aprendamos sobre la ciencia del poder del pensamiento, así mismo seremos testigos de muchas de las curaciones que hoy parecen imposibles a los médicos y a la ciencia ortodoxa. Finalmente, nadie debe sentirse desanimado por nada, ya que en esta vida todo puede suceder y la fe y la esperanza actúan como los factores más positivos para que se produzcan los milagros.

El doctor Alexander Cannon, un distinguido médico y hombre de ciencia británico, cuyos libros sobre el pensamiento han suscitado grandes polémicas en todo el mundo, afirma que, a pesar de que hoy el hombre al cual se le amputa una pierna no logra hacer que le crezca otra (como les sucede a los cangrejos cuando pierden una de sus patas), podría conseguirlo si la mente humana no rechazara sistemáticamente tal posibilidad. Dicho eminente hombre de ciencia sostiene que, si en las capas más profundas del subconsciente se consigue cambiar el modo de pensar, el hombre podrá hacerse crecer una nueva pierna con la misma facilidad con la que lo consiguen los cangrejos. Sé que tal declaración podrá parecer absurda y hasta increíble, pero ¿cómo podemos estar seguros de que no ocurrirá así algún día?

Con frecuencia, cenó con un grupo de amigos, la mayor parte de ellos especialistas en diversas ramas de la clínica y la cirugía, y me

consta que, si yo les expusiera muchas de mis ideas, algunos sugerirían que se me hiciera un riguroso examen por parte de varios médicos psiquiatras para confirmar si estoy en mis cabales. Sin embargo, he podido advertir que algunos de ellos, especialmente los más jóvenes recién salidos de nuestras mejores facultades, ya no cierran los ojos y los oídos a estos argumentos relativos a la parte vital que juega el pensamiento, no solo para provocar determinadas enfermedades y trastornos orgánicos, sino también en la curación de estos.

Pocas semanas antes de escribir este libro, un vecino mío vino a explicarme cómo le habían desaparecido sus verrugas. Estaba internado en un hospital y había salido al corredor en donde se encontró con otro convaleciente que estaba charlando con un amigo. Este le decía al otro: “¿De manera que quiere librarse de las verrugas que tiene en las manos? Bueno, pues déjeme que las cuente y enseguida desaparecerán”. Mi vecino me contó que se quedó mirando al desconocido durante unos momentos y que luego le dijo: “Puesto que está en eso, ¿no quisiera contar también mis verrugas?”. El hombre accedió y mi vecino se olvidó del asunto hasta que, al día siguiente, al mirarse las manos, advirtió que las verrugas habían desaparecido.

Yo referí esta historia a un grupo de doctores expertos en la cuestión, y uno de ellos, íntimo amigo mío, famoso especialista, vociferó diciendo: “¡Absurdo!”. No obstante, frente a él estaba sentado otro doctor, profesor de una facultad de medicina, quien vino en mi ayuda diciendo que había numerosos casos de curación de las verrugas por sugestión debidamente comprobados por la ciencia.

Aunque me sentí tentado a preguntar si alguno de ellos sabía que, en enero de 1945, la Facultad de Medicina de la Universidad de Columbia había creado la primera clínica de medicina psicoanalista y psicósomática del país, con el propósito de estudiar la mente subconsciente y las relaciones entre el espíritu y el cuerpo, guardé silencio, pues eran demasiado escépticos en conjunto para mantener una discusión frente a todos ellos. Con todo, estaba seguro de que

muy pocos de ellos recordaban que, varios años atrás, las revistas informaron cómo Heim, un geólogo suizo, había logrado suprimir las verrugas por mera sugestión, citando asimismo el procedimiento del profesor Block, otro especialista suizo que empleaba efectivamente la psicología y la sugestión con el mismo propósito.

Con posterioridad a la mencionada conversación, han sido muy difundidos los hallazgos del doctor Frederick Kalz, notable autoridad médica canadiense, quien afirma rotundamente que la sugestión llega en algunos casos a curar verrugas de tipo infeccioso provocadas por virus. En un artículo publicado en el “Canadian Medical Association Journal”, en 1945, el doctor Kalz dice:

En todos los países del mundo se conocen ciertos procedimientos ‘mágicos’ para curar las verrugas... los cuales van desde cubrirlas con tela de araña hasta enterrar huevos en un cruce de caminos durante la luna llena. Todos esos procedimientos mágicos son eficaces si el paciente cree en ellos.

Al referirse al tratamiento de ciertas enfermedades de la piel, expresa: “Frecuentemente, he prescrito un unguento para aplicarlo mientras se pronuncian ciertas palabras mágicas, cosa que no solo me ha dado resultado a mí, sino también a otros médicos, provocando rápidas curaciones”. Él destaca también que la sugestión opera en la terapia de los rayos X, que cura incluso cuando el especialista no le da energía al aparato. Los experimentos realizados con sesiones simuladas de rayos X permitieron confirmar esta observación. En los trabajos efectuados sobre el particular por el doctor Kalz hallamos ejemplos del poder mágico del pensamiento, el cual logra curar verrugas y enfermedades de la piel, entre otras, por la sola fuerza de la sugestión.

En otra ocasión, charlábamos mis amigos médicos y yo en torno al problema de la telepatía, y yo les dije que nuestros mejores eruditos y hombres de ciencia creían en ella, mencionando además

el nombre del doctor Alexis Carrel, miembro emérito del Instituto Rockefeller. Carrel no solo creía en la telepatía, sino que afirmaba la existencia de pruebas científicas definitivas sobre la capacidad humana para transmitir su pensamiento a otros cerebros, incluso a grandes distancias.

“¡Oh! Carrel es simplemente un viejo víctima de la sensibilidad”, exclamó uno de los especialistas que tomaba parte en el debate. Sin embargo, él fue un médico ampliamente conocido en todos los Estados Unidos.

Lo miré con asombro, pues las ideas mencionadas fueron expuestas por Carrel en un libro notable, *La incógnita del hombre*, publicado en 1935, fecha en la que ya Carrel estaba considerado como uno de los hombres de ciencia e investigadores más destacados del mundo. No está de más recordar que recibió el Premio Nobel de la Paz por sus trabajos científicos.

No es que yo trate de formular críticas a los miembros de la profesión médica. Al contrario, sé que la mayoría de sus miembros generalmente son capacitados, competentes y facultativos de una amplia mentalidad. Un buen número de ellos son buenos amigos míos. Sin embargo, he relatado lo anterior para destacar el hecho de que algunos médicos, particularmente aquellos que restringen sus estudios al campo de alguna especialidad, se niegan a admitir cualquier cosa que no se halle comprendida en la formación que adquirieron en su juventud o en sus polarizados dogmas. Esta actitud no se halla solamente en médicos, pues hay incontables especialistas de otras actividades, sin excluir a los hombres de negocios, que saben muy poco acerca de las ciencias que no estén relacionadas con su esfera de acción, y cuyas mentes se resisten a admitir cualquier conocimiento que esté por fuera del marco de su limitado entendimiento. Muchas veces he ofrecido libros de selectos conocimientos a muchas personas de las que he obtenido una respuesta casi invariable después de informarles sobre su excelente contenido: que no les interesa.

Esa es la paradoja. Muchas personas aparentemente cultivadas intelectualmente condenan las ideas sobre el gran poder del pensamiento y no harán el menor esfuerzo para informarse sobre esta materia. Y, sin embargo, todas ellas han hecho y hacen un uso subconsciente de dicha facultad. Por otra parte, hay mucha gente que solo cree lo que desea creer o aquellas cosas que encajan dentro de su restringido esquema, y rechazan todo lo que parezca oponerse a sus conceptos. Casi todos los grandes hombres cuyas ideas dieron origen al desarrollo de la civilización en la que hoy vivimos fueron perseguidos, atacados e incluso crucificados por quienes ignoraban sus respectivas épocas. Mientras escribo este libro, tengo presentes las palabras de Marie Corelli, la novelista inglesa que alcanzó fama en el siglo XIX:

La mera idea de que cualquier criatura (humana) pueda ser lo bastante afortunada para lograr determinada superioridad sobre los demás, pese a la indolencia e indiferencia generales, basta para excitar la envidia de los mediocres o la cólera de los ignorantes... Es imposible que los mediocres y los ignorantes logren penetrar o comprender la naturaleza místico-espiritual del mundo que los rodea, por lo cual todas las enseñanzas de los principios sobre la naturaleza espiritual del universo serán un libro cerrado para ellos; libro, además, que muy rara vez se atreven a abrir ni a leer. Por esa razón, los sabios han ocultado la mayor parte de sus profundos conocimientos al público, porque con justeza reconocieron en este las limitaciones de sus estrechas mentalidades y los absurdos conceptos de sus prejuicios... El necio suele reírse de lo que no logra comprender, creyendo ingenuamente que, con su burla, demuestra alguna superioridad, en lugar de advertir que con ella solo descubre su insolente estupidez.

Sin embargo, en la actualidad hay grandes investigadores y pensadores de talla mundial que discuten libremente sus estudios y los re-

sultados de sus experiencias sobre estos temas. Charles P. Steinmetz, prestigioso ingeniero de la compañía General Electric, declaró poco antes de morir: “Los progresos más importantes que se harán en los próximos cincuenta años serán los relativos al mundo del espíritu y del pensamiento”. Y el doctor Robert Gault, profesor de Psicología de la Northwestern University, formuló no hace mucho el siguiente enunciado: “Nos hallamos a punto de traspasar con nuestros conocimientos el umbral de los latentes poderes psíquicos del hombre”.

Mucho se ha escrito y dicho sobre las fuerzas espirituales, los poderes desconocidos del ocultismo, la metafísica, la física mental, la psicología, la magia y temas afines que hacen pensar a muchos estudiosos que pertenecemos al reino de lo sobrenatural. Tal vez sea cierto eso, pero mi teoría personal es que la única explicación sobre todos estos poderes queda supeditada al siguiente principio: que solamente la fe, las creencias o las convicciones convierten estos poderes en realidades.

Durante los muchos años que llevo dando conferencias en clubes, organizaciones comerciales y ante los micrófonos de la radio para instruir a millares de personas sobre esta ciencia, he sido testigo de innumerables resultados que pueden considerarse fenómenos maravillosos.

Y como ya lo dije anteriormente, muchas personas que han aplicado esta poderosa facultad en sus negocios duplicaron, triplicaron o multiplicaron sus ingresos. He sido testigo de algunos que han logrado grandes fortunas. Mis archivos están llenos de cartas de personas de todas las clases y posiciones dando testimonio de que han recurrido a esta ciencia y han obtenido notables éxitos.

Por ejemplo, puedo citar a Ashley C. Dixon, cuyo nombre es conocido por millares de radioescuchas, quien hace algunos años me escribió espontáneamente para decirme que mi procedimiento le había permitido ganar más de cien mil dólares. Me dijo que había

estudiado la cuestión de una manera académica, pero que jamás había llegado a creer hasta que tuvo los cuarenta y tres años, cuando, solo con sesenta y cinco dólares como único patrimonio (sin empleo ni perspectivas de conseguir alguno), comenzó a demostrarse a sí mismo que dicha ciencia da resultados. El señor Dixon me ha autorizado para dar a conocer su carta, de la cual reproduzco los párrafos siguientes:

Entonces descubrí su libro T.N.T, que expone en forma comprensible y aplicable todo cuanto sabía anteriormente sobre el tema. Fue algo así como ver las cataratas del Niágara por primera vez. Uno sabe que existen, pero no confirma que conoce su magnitud hasta que las ve. Y así, su T.N.T me reveló con toda claridad las cosas que yo conocía y que incluso había utilizado. Era algo que yo podía leer y aplicar día tras día... ¿Cuánto me ha rendido esto en dólares y centavos? Es la pregunta normal del hombre de la calle. ¿Desea ver cifras en la columna de los beneficios? Bien, pues esta es la respuesta: Desde que tenía cuarenta y tres años en aquel momento en que me hallaba en la miseria y necesitando incluso conseguir alimentos para mi familia, he conseguido cien mil dólares. Vendí mi negocio que me costó cinco mil dólares —que me prestaron al comenzar— por treinta mil y ahora trabajo en otro que vale cincuenta mil. Es decir, cincuenta mil si quiero traspasarlo y mucho más si decido seguir en él. No es jactancia. Es una exposición fiel de lo que he logrado en los últimos diez años... Algo que no se puede lograr en un día ni en un mes, pero que se puede lograr.

En 1934, durante la fase más grave de la llamada depresión o crisis económica, el jefe del Better Business Bureau de una gran ciudad norteamericana se enteró de lo bien que les iban las cosas a las firmas y a las personas que seguían mis enseñanzas. Decidió informarse del asunto. Más adelante, me felicitó públicamente y me escribió la siguiente carta:

Mi afirmación de que sus enseñanzas han sido el factor determinante para estimular los negocios en esta empresa, de un modo superior a lo logrado antes por cualquier procedimiento, se basa en las declaraciones de los numerosos ejecutivos de la firma que las han empleado con éxito... Cuando me enteré por diversos testimonios de hombres de otras empresas de los resultados fenomenales que estaba usted obteniendo, me incliné a estudiar los hechos —que parecían demasiado prodigiosos para que fueran ciertos—; pero al hablar con los jefes de las empresas que utilizaban sus enseñanzas y con los vendedores que habían duplicado y triplicado sus ingresos, así como al escuchar los informes de quienes asistían a sus conferencias, advertí claramente que la impresionante y dinámica fuerza que se materializaba con esa teoría no es cosa que todos podamos comprender inmediatamente, pero las empresas y los individuos que sigan sus sugerencias pueden esperar con seguridad llegar a obtener resultados extraordinarios y sorprendentes. Usted ha demostrado plenamente lo dicho y, por consiguiente, debo felicitarlo por haber comunicado a los demás la gran importancia de lo descubierto por usted.

Desde entonces, el autor de esta carta ha alcanzado las máximas alturas en el mundo de los negocios, y recientemente me escribió otra carta relatándome otros casos presenciados por él, confirmando la eficacia de esta ciencia.

Cuando empecé a escribir este libro, decidí ponerme en contacto con empresas y personas que previamente me habían escrito certifi-cándome los resultados extraordinarios obtenidos por medio de la ciencia de la convicción. Y, sin excepción, todos ellos me escribieron diciéndome que los progresos obtenidos desde entonces fueron aumentando a un ritmo creciente. Uno de ellos, Dorr Quayle, cuyo nombre es popular entre los veteranos de guerra norteamericanos, me escribió en 1937:

No fue cosa fácil al principio admitir totalmente sus ideas, pero mis circunstancias y mi estado físico me forzaron a analizarlas continuamente hasta que llegué a comprenderlas. Lo cual, en sí, ya era en cierto modo una ganancia. En febrero de 1924, me vi afectado por una parálisis de la cintura para abajo que me obligó a utilizar muletas para andar. Para un hombre como yo, que había desplegado gran actividad en el mundo de los negocios —director de banco—, aquella forzosa inactividad resultaba insoportable. En el orden económico, solo podía soportarla porque recibía una pensión de nuestro gobierno, ya que mi parálisis era consecuencia directa de los servicios prestados en campaña durante la Primera Guerra Mundial. Pero en 1933, los funcionarios del gobierno dejaron de considerarlo así y me fue suprimida la pensión. Así que tuve que pensar en ganarme la vida. Mi casa y las pocas propiedades que tenía estaban tan hipotecadas que prácticamente ya no me pertenecían. Las perspectivas no tenían nada de agradables, ni el futuro me ofrecía esperanzas de ninguna especie. La necesidad me obligó a poner en práctica los principios tan brillantemente expuestos por usted. Y, al hacerlo, hallé la comprobación de su veracidad. Posiblemente me favoreció algo el hecho de que seguí el camino de mis actividades anteriores debido a que mi incapacidad física me impedía orientarme en otra dirección. Pero la persistencia da confianza y ahora sé que una actitud mental justa seguida por una acción consistente engendra el éxito. Yo todavía no he alcanzado el éxito que deseo lograr, pero eso no me preocupa, ya que en la actualidad vivo bien, he salvado mis propiedades y conozco la fórmula que conduce al éxito total. Cuando uno tiene bien arraigado ese conocimiento, todo temor desaparece y las cosas marchan a nuestro favor.

Cuando me encontré con el señor Quayle por primera vez, hacía poco había iniciado su nuevo negocio con un escritorio en el rincón

de una plomería. En los años siguientes, fue para mí de gran satisfacción verle cambiar de lugar sucesivamente, pues sus asuntos prosperaban a saltos visibles. Hoy día, él ocupa toda la planta baja de un rascacielos y su establecimiento es el más importante en su género de toda una gran ciudad norteamericana. Comprendiendo que su historia y su éxito eran notables, le pedí permiso para dar a publicidad su carta anterior, a lo cual me respondió:

Por supuesto. Hágalo si considera que con ello ayuda a otros. Y, de paso, puede agregar que ahora ocupo un amplio local y que tengo veintidós empleados, y que voy a construir un edificio propio en uno de los lugares más céntricos de la ciudad. Tengo el más sincero deseo que todo el mundo conozca sus enseñanzas.

Cuando descubrí la ciencia de la que hablo, no tenía la más remota idea de escribir un libro. Mi primer pensamiento fue utilizarla en mi propio beneficio para salvar de la bancarrota a mi organización. Yo era entonces vicepresidente de un banco muy conocido. La crisis nos había aplastado y estábamos aproximándonos al desastre total. No sé si estuve inspirado o no, lo que sí puedo decir es que dicté el primer borrador de *T.N.T* en su totalidad en el escaso lapso de cinco horas, sin tener notas ni referencias de ninguna especie. Al mismo tiempo que se me ocurrió la idea del libro, comenzó a flotar en mi mente la expresión “conciencia cósmica”, pero en aquel entonces no significó nada para mí. Sólo después de haber publicado mi *T.N.T. El poder está en tu mente* y cuando el libro llegó a manos de una escritora que vivía en Nueva York, comprendí el significado de tal expresión. Ella me escribió lo siguiente:

Durante los últimos diez años he venido devorando esa filosofía —la esbozada en TNT— y gracias a ella pude instalarme en Nueva York, vender más trabajos a los editores, hacer dos viajes a Europa y comprarme zorros plateados. Todo

ello después de haber estado durante muchos años como una empleada de treinta dólares por semana.

En la misma carta, me invitaba a que leyera el libro *Conciencia cósmica*, del doctor Richard Maurice Bucke, refiriéndome que en él figuraban brillantes relatos sobre experiencias de inspiración súbita. Lo leí y me quedé sorprendido al ver que lo que me había sucedido a mí al ocurrírseme escribir en cinco horas mi libro era un caso semejante a los muchos otros que relataba el autor. En el primer manuscrito, describí detalladamente mi inspiración, expresando que me sentí iluminado por la percepción e influencia de una “brillante luz blanca”, pero luego desistí de exponerlo así cuando, después de leerle el manuscrito a un íntimo amigo, me insistió para que cambiara la frase, diciéndome: “La gente no comprenderá de qué estás hablando ni qué significa esa ‘luz blanca’, e incluso es posible que algunos piensen que estás loco”. Por consiguiente, cambié la frase en cuestión; sin embargo, aquellos de mis lectores que sepan algo sobre la “iluminación cósmica” entenderán mi referencia a esa luz de que hablo, aun cuando, siguiendo el consejo de mi amigo, solo hice una oscura referencia a la misma en mi primer trabajo. De todos modos, siempre quedará en mi memoria esa extraordinaria experiencia por la que pasé en aquellos instantes que duró mi percepción de esa luz que, en un breve momento, me transmitió una mayor sabiduría y comprensión de lo que había logrado atesorar a lo largo de muchos años de lectura y estudio.

Fue en ese mismo instante cuando, con la claridad y velocidad de un relámpago, comprendí que mi empresa no marchaba al desastre por causas ni acontecimientos externos, sino exclusivamente debido a la actitud mental de sus integrantes y empleados. Todos nosotros estábamos sucumbiendo bajo el peso de nuestros temores y pensamientos pesimistas; temíamos que la depresión no solo debilitaba nuestros espíritus, sino que nos llevaba cuesta abajo hacia el desastre financiero. En realidad, éramos nosotros, con nuestro pesimismo

e ideas de ruina, los que estábamos provocando el desastre. Se me ocurrió que todo lo que debía hacer para salvar la empresa y enfrentar con éxito la depresión era cambiar los pensamientos de todas las personas que trabajaban en nuestra organización. Puse entonces manos a la obra, y tal como escribió en el prólogo de mi obra Frank W. Camp, se obtuvieron “las más extraordinarias transformaciones tanto en los individuos como en la organización misma”.

Sé que algunas de mis afirmaciones pueden ser objeto de burla por parte de algunos psicólogos escépticos. Pero, de cualquier modo, hay actualmente en Norteamérica millares de personas que constituyen una prueba tangible y cotidiana de la eficacia de esta conciencia cósmica. En cuanto a ti, lector, el punto principal consiste en saber si te será o no útil, y para saberlo, el único medio que se te ofrece es hacer la prueba.

Al emplear esta ciencia que te ofrezco, con la seguridad absoluta de que te dará resultados, la emplees como la empleares, deseo repetirte una advertencia que ya formulé en mi primer trabajo: jamás la utilices para hacer daño, ni con malas intenciones o con propósitos perversos.

Desde el principio, la humanidad siempre pudo disponer en este mundo de dos fuerzas sutilmente en lucha: el bien y el mal. Ambas son extraordinariamente poderosas, y tienen sus respectivos ciclos y alcances. El principio básico que las activa es la energía procedente del poder mental. A veces, parece imponerse el mal; otras veces es el bien el que predomina. Este poder mental del que hablo ha construido imperios y también ha confirmado que puede concebir los medios para destruirlos. La historia registra innumerables referencias de tales hechos.

Si lees este libro de manera reflexiva, comprenderás que esta ciencia puede emplearse como una terrible fuerza destructora y también para alcanzar muy buenos objetivos, benéficos y constructivos. Es algo así

como el uso de los elementos naturales. Algo similar, por ejemplo, al empleo del agua y del fuego, que figuran entre los más esenciales recursos de los que se sirve la humanidad. Son altamente beneficiosos, pero también pueden ser catastróficos, pues todo depende de que sean utilizados con buenas o malas intenciones.

Por consiguiente, ten mucho cuidado de no hacer un mal empleo de las energías mentales que tienes ni de la que vas a adquirir. No insistiré jamás lo suficiente sobre esto, porque si las utilizas con malos propósitos, pueden revertirse en un fatal búmeran que te destruya, así como han destruido a muchos otros en diferentes épocas de la historia. Y nadie crea ingenuamente que estas son palabras ociosas, pues se trata de una grave y solemne advertencia.

¿Crees en la magia? ¿En algún poder místico que gobierna al mundo y se encarga de que todo funcione según la voluntad de un individuo? Si quieres tener éxito controlando tu subconsciente, este es el libro indicado para ti.

El mensaje central de *La magia de creer* es que prácticamente cualquier cosa puede ser tuya y tú puedes ser cualquier cosa si te enfocas en desarrollar un “conocimiento” sobre el cual nunca debas cuestionarte. Bristol afirma que “desde Napoleón Bonaparte hasta Alejandro Magno, hubo hombres que tuvieron la capacidad de convertirse en superhombres gracias a que tenían creencias sobrenaturales y eran consecuentes con ellas”. Esto demuestra que lo que creas sobre ti y tu lugar en el mundo es sin duda el mayor determinante de tu éxito. A lo largo de estas páginas aprenderás cómo:

- ↳ Aprovechar el poder ilimitado de la mente subconsciente y hacer tus sueños realidad.
- ↳ Proteger tus pensamientos y convertirlos en logros.
- ↳ Usar la “Ley de la Sugestión” y aumentar tu eficacia en todo lo que hagas.
- ↳ Aplicar el poder de la imaginación para superar cualquier obstáculo.

Si buscas ser más asertivo en los negocios, sentirte más satisfecho en el hogar y ejercer mayor influencia en tus relaciones interpersonales, ¡lo que necesitas es saber cómo poner en práctica *La magia de creer*!

El periodista y autor **Claude M. Bristol** fue combatiente de la Primera Guerra Mundial y trabajó como reportero para el diario del Ejército, *Stars and Stripes*. Sus escritos están relacionados casi siempre con aspectos espirituales y del poder de la mente. *La magia de creer* se publicó por primera vez en 1948 y desde entonces ha vendido más de un millón de ejemplares. Claude Bristol se destacó como conferencista sobre temas de negocios y ventas hasta su muerte en 1951.

