



PSICOLOGÍA DEL ÉXITO

VERSIÓN ESPAÑOLA DE
AGUSTÍN DE MENA Y DEL VALLE

William W. ATKINSON



PSICOLOGÍA DEL ÉXITO

VERSIÓN ESPAÑOLA DE
AGUSTÍN DE MENA Y DEL VALLE

Trascrito por
Eduardo José Peláez Peláez

CAPÍTULO PRIMERO

LA PSICOLOGÍA DEL ÉXITO

*Explicación del título de este libro. – Lo que procura el éxito.
– Cualidades indispensables – Norma para adquirirlas. –
Nuestro plan.*

Quizás el título de este libro, *Psicología del éxito*, parezca a muchas personas como la indicación de una innegable prueba de que existe una gran contradicción entre las dos ideas de Psicología y Éxito, respectivamente. Dichas personas entienden que la Psicología es un asunto que se relaciona exclusivamente con las teorías metafísicas e idóneas ideas sobre la labor de la mente humana; pero que tiene muy poco o ningún contacto con los asuntos de la vida práctica. Estas mismas personas, entienden asimismo que el Éxito es un asunto eminentemente práctico y relacionado tan sólo con las propuestas realidades de la vida. Para ellas, por consiguiente, los dos respectivos asuntos indicados parecen estar tan distantes el uno del otro como los dos polos. Pero, los que consideran la materia con detenimiento, llegaría a cerciorarse de que la Psicología está íntimamente relacionada con el Éxito, es decir, de que la Psicología es realmente la verdadera esencia del Éxito.

La Psicología se ha definido como la “ciencia de la mente”, y concierne a la consideración de los estados mentales y de los actos que resultan de ellos. Tal como un hombre piensa, así es. Tal como un hombre piensa, así obra. Los pensamientos toman forma en acción, sea en acción positiva o en la represión de esta misma acción. El Éxito se define como “un favorable o próspero resultado o determinación de cualquier tentativa.”

Nadie que esté familiarizado con la historia de los hombres que han triunfado y con sus métodos negará que sus cualidades mentales han tenido siempre una relación directa con su obra. Ciertas cualidades mentales producen ciertos resultados directos o indirectos, buenos o malos. Cuando intentamos explicar el fracaso de un individuo, señalamos prontamente ciertos rasgos mentales que creemos han de haber sido un obstáculo para el triunfo, cierta debilidad de carácter que ha contribuido al fracaso. La misma regla puede aplicarse a los que triunfan; pero la influencia mental exacta no puede discernirse tan claramente, pues la mayoría de los hombres que no son palpablemente coronados por el Éxito, inducen a la creencia de cierta falta de cualidades mentales y, por consiguiente, no están dispuestos a reconocer estas cualidades en otros, como lo están para reconocer las negativas más comunes. Mientras que es cierto que circunstancias exteriores contribuyen frecuentemente en gran manera al éxito o fracaso de un individuo en casos especiales, también es un hecho reconocido que los hombres que poseen ciertas cualidades mentales, con mucha frecuencia son aptos para convertir en éxito un fracaso o remediar éste mediante un nuevo esfuerzo. Esos también obtienen el Éxito cuando éste se obtiene ocasionalmente y tiene la ventaja de la oportunidad al alcance de la mano. Al contrario, la falta de ciertas cualidades mentales impide que un individuo reconozca la oportunidad que llama a su

puerta, impidiéndole, por tanto, que pueda levantarse después de una caída. Así, pues, es la *mente*, o las cualidades mentales, en último resultado, lo que constituye la esencia real de un éxito o un fracaso. Y como la Psicología es la ciencia de la mente, se sigue que la Psicología está íntimamente relacionada y en estrecho contacto con la consideración del Éxito, o “el favorable o próspero resultado o terminación de cualquier tentativa”.

Si las cualidades mentales de un hombre fuesen irrevocablemente fijadas por la naturaleza o algún otro elevado poder, si estuviera predestinado al éxito o al fracaso desde el principio, sin probabilidad alguna para cambiar, modificar, mejorar y fortalecer sus cualidades o facultades mentales, entonces sería de perfecta inutilidad escribir libros sobre este asunto, a no ser, quizá, como una materia de clasificación científica. Pero esto dista muchísimo del verdadero estado de las cosas. Si hay algún punto sobre el cual la nueva Psicología insiste particularmente, es en el hecho de que uno puede cambiar, modificar, alterar, desarrollar y fortalecer sus cualidades y facultades mentales, siguiendo métodos apropiados. Así como es indudablemente cierto que cada persona ha nacido con tendencias en ciertas direcciones y con ciertas facultades, más ciertas unas que otras, lo es asimismo que siguiendo ciertos métodos prácticos bien fundamentales, y que se basan en profundos principios psicológicos, *un hombre con suficiente voluntad, aplicación y perseverancia, puede desarrollar cualquier cualidad de la mente, y puede, al contrario, reprimir aquellas que le sean perjudiciales. Más todavía; aun aquellos que se encuentran faltos de la voluntad, aplicación y perseverancia necesaria para desarrollar estas facultades, pueden fortalecer su voluntad y llegar a un mayor grado de aplicación y perseverancia, por medio de la autosugestión y de los métodos asociados a ella.*

Casi todo el mundo reconoce en sí mismo la existencia de ciertos puntos débiles de carácter, que desearía reforzar, o algunas otras cualidades en las cuales nota deficiencia y que desarrollaría con gusto. Pero a la mayoría de estas personas les falta el conocimiento de los principios y métodos necesarios para restringir las cualidades desagradables o desarrollar las deseadas. Más todavía; aun aquellas que reconocen cierta debilidad en sí mismas pueden fracasar en llevar a cabo el pleno requisito de un amplio desarrollo de cualidades mentales positivas, tales como son conocidas por los psicólogos a través de sus investigaciones y experimentos. La mayoría de las gentes no tienen el tiempo necesario para hojear numerosos volúmenes sobre Psicología práctica ni, por tanto, conocer por su mediación los informes que les son necesarios. Esta es la razón que nos ha inducido a publicar la presente obra. Es nuestro propósito presentar en forma sencilla y práctica los resultados de las investigaciones y experimentos de los maestros de la nueva Psicología, como también ofrecer sus resultados y métodos a ese gran número de gentes laboriosas, con objeto de que sean capaces de utilizar estas ventajas de una vez, sin necesidad de devorar volumen tras volumen de exposiciones técnicas y discursos académicos.

No faltan ciertamente libros dedicados a este asunto del Éxito, en los cuales se da al lector extensa y variada información acerca de lo que *debe hacer* para obtener un ventajoso resultado en cualquier empresa. Se le indica que es preciso que haga esto o aquello con el fin de llegar a la meta, se le presentan ejemplos de hombres de todas las edades que han conseguido sus propósitos, se le estimula para que marche y haga otro tanto. Algunos van tan lejos que llegan a enumerar las cualidades mentales particulares conducentes al éxito, cualidades que con frecuencia forman numerosos catálogos (casi todas las cualidades que

mencionan los diccionarios), tanto que el lector, a la primera ojeada, queda abrumado ante las enormes proporciones de la tarea que ha de ejecutar. Nosotros creemos, de todas maneras, que existe una vasta diferencia entre el asunto general de la formación del Carácter y el especial desarrollo de las cualidades mentales conducentes al éxito.

En el asunto general de la formación del carácter es necesario considerar *cada* cualidad de la mente humana en su relación con los extremos de la Ética y la Moral, con el fin de que uno pueda adquirir por sí mismo un carácter bien formado. En el especial asunto de que vamos a tratar, por el contrario, es de necesidad para el lector la mera consideración de las cualidades o facultades especiales y particulares que conciernen a la obtención del éxito, del mismo modo que uno que desee llegar a ser un experto tirador al blanco, necesitaría dedicarse exclusivamente al desarrollo de las cualidades necesarias para este ramo particular.

Es innegable que el éxito necesita la posesión de ciertas cualidades mentales, generalmente clasificadas como morales o éticas y, en consecuencia, dichas cualidades serán estudiadas en este libro. Pero, todas las cualidades de esa especie que aquí estudiemos, trataremoslas no derivándolas de su valor moral o ético, sino simplemente a causa de su influencia sobre el éxito general de la persona que la posea. Por ejemplo, estudiando la Honradez, no nos detendremos sobre su valor mirado desde un punto de vista moral o religioso (pues hay otros muchos libros o artículos que tratan la materia), sino exclusivamente en lo que concierna a lo que nos dice el antiguo: “La honradez es la mejor política”. Haciéndolo así no es que ignoremos el más alto aspecto de estas cualidades, sino que queremos ceñirnos estrictamente al terreno especial que hemos elegido. En una palabra, queremos hablar ateniéndonos a la posición de psicólogo y hombre de negocios, dejando el resto de esta materia para el sacerdote o el moralista. Y, aun cuando tengamos la convicción de que la moral en general es conducente al éxito, su campo es mucho mayor que el especial que queremos considerar y, por tanto, creemos más práctico circunscribimos a él.

A mayor abundamiento, mientras muchas de las obras que tratan del éxito, como ya hemos dicho, instruyen al lector de las muchas cosas que ha de hacer para obtenerlo, usualmente dan poquísimos informes de *cómo debe hacerlas*. Creemos que, en este punto, los métodos de la Nueva Psicología son indispensables. Si un hombre ya sabe lo que él debe ser para alcanzar el éxito, no necesita instrucción en este asunto, pues posee lo que los demás necesitan aprender para conseguirlo. Y si un hombre *no es* lo que *debe ser* para obtener éxito, queda en una posición bastante inferior, si estas cosas que no posee le son señaladas sin que se le explique el cómo las debe hacer. Muchas personas han abandonado el caso, después de muchas consideraciones sobre el asunto, por este hábito de presentarles la materia con los nombres y la forma de instrucción. Y no es eso; necesitan los métodos prácticos de la Nueva Psicología, mediante los cuales pueden demostrarse a sí mismos la firmeza de los métodos y el valor de los principios.

Supongamos un estudiante poco familiarizado con la aritmética, a quien se le diga que para sumar y obtener el resultado de varias columnas de cifras debe añadir unos números a otros, “esto y nada más”, sin otras reglas de la adición ni explicación de los principios. ¿Cabe suponer que llevará a cabo la operación siguiendo estas instrucciones?

No, ciertamente. Y sin embargo, esto es lo que muchos maestros que pretenden instruir sobre el éxito, enseñan a sus alumnos. Así dicen: “Es preciso que haga usted esto; es preciso que haga usted aquello; es necesario que posea usted tal y cuál cualidad; es indispensable que usted desarrolle esta y la otra facultad”. Y esto sin la menor indicación de *cómo* ha de hacer esto y aquello, y lo otro y lo de más allá. ¿Es, pues, de admirar que muchos adeptos, después de una instrucción práctica, hayan abandonado toda esta jerigonza del éxito y que aun el mero nombre de éste llegue a serles desagradable? No tenemos la pretensión de que este libro nos resulte perfecto, pero nos esforzaremos en que resulte práctico y útil siguiendo los métodos más escogidos de la Nueva Psicología.

CAPÍTULO II

FORMANDO EL IDEAL

La educación de la mente es una ciencia. – Opiniones y ejemplos terminantes. – La idealización, primer paso en el desarrollo del poder mental. – Lo que es una Idea e importancia de saber formarse de Ideas. – El Ideal y el progreso mental.

Uno de los más importantes entre los muchos descubrimientos y de la Nueva Psicología, es el que concierne al desarrollo y educación de las varias facultades o rasgos mentales. Creíase en un principio que el carácter general de un hombre y sus rasgos particulares eran invariablemente fijos o poco menos, de manera que sólo un milagro o un gran cambio moral o la influencia de alguna gran crisis en la vida, era capaz de producir un marcado efecto sobre el mismo. Pero la Nueva Psicología apoya la idea de que por medio de métodos perfectamente naturales y científicos, el individuo puede desarrollar cualquier facultad mental deseada, siempre y cuando posea paciencia y perseverancia. Esta verdad es aceptada por aquellos que consideran la mente como un producto de la actividad cerebral, así como también los que consideran la mente como una entidad distinta. En ambos casos, la idea fundamental es que las facultades mentales pueden ser desarrolladas por el uso y el ejercicio, y que puede conseguirse la realización de cualquier ideal por medio de la imagen persistente.

Para aquellos que conocen esta idea en su fase de las “afirmaciones” y conclusiones de los cultos metafísicos y escuelas de nuestros días, no dejará de ser interesante el conocer que esta misma verdad general ha sido manifestada en otra fase, la fase del desarrollo de las células cerebrales por experimentos en laboratorios psicológicos, y principalmente por el profesor Elmer Gates, de Washington, cuyos experimentos han llamado poderosamente la atención de estos últimos años. Las siguientes conclusiones del Profesor Gates, expuestas en una *interview* publicada en el *Metaphysical Magazine*, no hace mucho tiempo, reforzarán este aspecto del asunto. Dice así:

“El primer experimento, en mis investigaciones acerca de la mente, consistía en dar a los animales una extraordinaria y excesiva educación en una facultad mental determinada, por ejemplo, la vista y el oído, y en privar a otros de la misma raza de la oportunidad de usar estas facultades. Más tarde, maté a los unos y los otros y examiné sus cerebros para ver si había resultado alguna diferencia de estructura por la excesiva actividad mental, comparándolos con los que habían estado privados de ella. Durante cinco o seis meses y por cinco o seis horas diarios, eduqué gran número de perros enseñándoles a distinguir ciertos colores. El resultado fue que, examinada el ala occipital de sus cerebros, encontré un número mayor de células cerebrales que en cualquier otro grupo de animales no sometidos al tratamiento. Estos experimentos sirven para localizar ciertas facultades mentales, y sobre todo, para demostrar el hecho de que se puede robustecer el cerebro, tanto

en el animal como en el ser humano, por medio del mejor uso de las facultades mentales. Los perros así educados eran capaces de distinguir siete gradaciones del color rojo y seis u ocho del verde, además de manifestar en otras cosas mucha mayor habilidad mental que cualquier otro perro no educado. La aplicación de estos principios a la educación humana, es obvia. Un niño que había sido acostumbrado desde las seis semanas de su nacimiento a los extremos excesivos de temperatura, presentó, después de su muerte, en la región de temperatura del cerebro, más de veinticuatro veces el término medio del número de células. Este niño también percibía diferencias de temperatura que pasaban inadvertidas para otros niños de su edad. En circunstancias ordinarias de educación, los niños aumentan menos de un 10 por 100 de las células en sus regiones cerebrales. Por procedimientos de formación cerebral pueden crearse en estas regiones deficientes, gran número de células cerebrales constituyendo un cerebro mayor y de mejor poder mental. Esta formación del cerebro puede comenzar después de pocas semanas del nacimiento, a causa de que, tan pronto como el cerebro está plenamente desarrollado en todas sus regiones, queda preparado para adquirir, mediante una educación profesional y técnica, conocimiento especial y particular conformación del cráneo.”

Otros hombres de ciencia han hecho experimentos que vienen a demostrar que las células cerebrales pueden ser aumentadas mediante un ejercicio y uso apropiado de acuerdo con los métodos científicos. El cerebro está compuesto de gran número de diminutas células que son empleadas en todos los procedimientos de la actividad mental. Algunos especialistas estiman que el cerebro contiene de 500 a 2.000 millones de células, dependiendo el número de la actividad mental de la persona. Pero sólo una pequeña porción de estas células están en plena actividad durante todo el tiempo, quedando una enorme reserva que puede emplearse en ciertas contingencias. Esto no obstante, tales células se multiplican rápidamente respondiendo a actividades especiales, como queda indicado por los experimentos de Gates. Cuando alguna región particular del cerebro o alguna facultad especial o grupo de facultades son activamente empleadas, la naturaleza aumenta el número de células activas en aquella región particular, procurando así poder adicional a la facultad o grupo de facultades en cuestión. Estos hechos concernientes a las células del cerebro son tomados en consideración por los hombres de ciencia en vista de los resultados obtenidos por un ejercicio apropiado y la educación de la mente a los efectos de su desarrollo.

Otras autoridades que consideran el cerebro como el *efecto*, mejor que como la *causa* del pensamiento, prefieren creer que la mente es una entidad inmaterial que, sin embargo, puede ser desarrollada por un ejercicio adecuado, tanto como pueda serlo cualquier músculo del cuerpo. Sus métodos de desarrollar este *músculo mental* son, en la práctica, los mismos empleados por los que acogen la teoría de la célula del cerebro, así que es imposible decidir entre las dos opiniones, tanto más cuanto que, siendo iguales los dos métodos, puede ser utilizada una u otra explicación, en vista de los resultados obtenidos. Así, pues, en este libro no intentamos realizar las miras de ninguna de las dos escuelas, contentándonos con indicar los métodos apropiados para conseguir nuestro propósito. Para los efectos de este opúsculo no tiene importancia el que el pensamiento sea producido por las células cerebrales o, al contrario, que las células cerebrales sean el resultado del pensamiento. Probablemente, la verdad real podría encontrarse en la conciliación de estas

dos miras opuestas, siendo, quizá, cada una de ellas una media verdad, resultando la verdad entera de la síntesis de las dos fases y elementos opuestos.

IDEALIZACIÓN

El primer paso en el método de la Nueva Psicología, para el desarrollo de los rasgos mentales, es el de la *Idealización*. La idealización consiste en formar tan claramente como sea posible un ideal del rasgo mental deseado, y conservarlo luego en la mente con tanta firmeza como se pueda. El ideal así creado y hecho nuestro, sirve como un molde o patrón mental en torno del cual el individuo procura *materializar* la realidad. Por ejemplo, si uno desea desarrollar el rasgo mental del valor, procede primeramente a crear en su cerebro el ideal de esta cualidad. Encuentra que el valor se define como “bravura, osadía, valentía, intrepidez”. Se familiariza con el propio significado de estos términos y considera estas cualidades tal como se manifiestan en los individuos que las poseen. En una palabra, se esfuerza en formarse del valor una idea tan clara como le sea posible, de modo que tenga un patrón bien conformado sobre el cual materialice la cualidad mental en su ser íntimo. La mayoría de las gentes, quizá, consideran este paso como superfluo, pues piensan que tienen una clara idea de cualquier estado mental que deseen. Pero un pequeño examen hecho de buena fe les revelará el hecho sorprendente de que no poseen sino una muy remota idea de cualquier cualidad mental. Encontrarán que son incapaces de definir inteligentemente el rasgo mental deseado y que no aciertan a agrupar en su concepto de dicha cualidad los atributos y propiedades asociados y correlativos. Para ponerse en condiciones de idealizar el concepto, es preciso que seamos capaces de considerarlo en su plena aplicación. Por ejemplo, en el caso del Valor es preciso conocer las diferentes clases de valor; la diferencia entre el Verdadero valor y la Temeridad; la diferencia entre el valor físico y moral; el valor que se manifiesta en la lucha tanto como en el sufrimiento; etc. En una palabra, el que desee idealizar el Valor debe procurar agrupar alrededor de la idea tantos hechos asociados como le sea posible. Y, naturalmente, lo mismo ocurre con cualquier otra cualidad mental deseada. Hemos empleado el Valor solamente como un ejemplo.

Muy pocas personas tienen un conocimiento real de lo que es una *idea*, aunque usen el término frecuentemente. Los diccionarios la definen diciendo que “es una imagen, forma o representación mental de alguna cosa”. Las ideas siempre han de ir precedidas de una manifestación material por parte del hombre. Como Halleck dice: “Existió primero en la mente, antes de llegar a ser una realidad objetiva. Los constructores trazaron primero un plan de lo que querían hacer; desarrollaron esta plan sobre el papel en forma de dibujo, adelantándose la mente al lápiz, ordenando a los dedos el trazo de la siguiente línea. Únicamente después que el mental objeto estaba completo, se le vertió en su molde mental. Solamente entonces este admirable puente que une dos grandes ciudades, fue una realidad. Lo propio es verdad en cada paso del progreso material, desde la máquina de coser hasta el teléfono. *En la batalla de la vida, aquellos que pueden formarse ideas definidas de lo que pueden hacer antes de ponerlas en práctica, son los que tienen mayores posibilidades de éxito.* Los que no obran así se ocasionan molestias y con frecuencia tienen que desandar el camino.”

Idealizar es “personificar o representar en una forma ideal”. La importancia de la idealización en el desarrollo de los rasgos mentales, se base en el hecho de que la

imaginación *ha formado realmente una idea correcta de lo que uno desea adquirir en pureza de verdad, o la formación de un acabado modelo mental de lo que uno espera materializar en objetiva realidad.* La sola palabra “Valor” sería inútil como modelo para cualquiera que no conociese lo que la palabra significa. Y para aquellos que sólo conocen una *parte* de lo que ello significa, es tan solamente un modelo *parcial*. Así, pues, únicamente para los que se hayan formado una completa idea o concepto de su real significación y aplicación, servirá la palabra como un pleno y completo modelo. Por esta razón es altamente importante la formación de una plena, clara y completa *idea* del rasgo mental deseado. Cuando estudiemos en este libro cada uno de los más importantes rasgos mentales, ofreceremos al lector una idea o concepto completo de ellos.

Habiéndose formado mentalmente la idea de la cosa deseada, uno puede asir entonces firmemente esta idea y fijarla en la imaginación. Procurará por todos los medios que dicha idea forme parte de su activa conscientividad, una parte de su ser íntimo. Cuanto más piense en este ideal mayor será la tendencia de verlo realizado. *El hombre llegar a ser lo que piensa ser.*

Hemos oído con frecuencia hablar de personas que han sido inspiradas por un elevado “ideal” y que han realizado grandes cosas a causa del mismo. Pero rara vez nos detenemos a considerar que el ideal que ha ejercido tamaña presión, no tan sólo era preciso que fuese *elevado*, sino que, además, debió ser firme y claramente fijado en la mente de la persona. A fin de realizar y materializar un ideal *debe el individuo identificarlo consigo mismo* de tal modo que viva con él día y noche. Los hombres de definidos y firmes ideales son lo que realizan las grandes cosas de la vida. Estos se han creado una idea clarísima de lo que necesitan y luego han inclinado todos y cada uno de sus esfuerzos y energías a materializar ese ideal.

Hay gran número de personas que fracasan principalmente a causa de no haber concebido una clara idea de lo que desean. Las calles están atestadas de gentes de gran habilidad, pero faltas del *ideal dinámico*.

El que no se encuentre capaz de formarse un ideal completo, procure dibujarse un diseño general en primer lugar, y en seguida complete este dibujo con detalles, ahora y después, según sus adelantos y progresos. Las leyes de la mente hacen imposible el progreso mental, a menos que uno precisamente se forme una idea general, patrón o molde. La idealización no es ensueño del día, como creen algunas personas mal informadas; muy al contrario, forma una legítima parte de la ejecución de los actos resultantes. ¿Qué pensaríamos de un hombre que se propusiese construir una casa sin preparar de antemano el plano de construcción? ¿Qué hubiese sido del puente de Brooklyn sin los diseños del ingeniero?

Preguntóse a un arquitecto acerca de la diferencia que había entre un arquitecto y un constructor. Dio la explicación pedida, y uno de los oyentes le interrogó con sorna: “¿Quisiera usted decirme, señor arquitecto, quién fue el arquitecto de la torre de Babel?” El interrogado respondió. “Allí no hubo arquitecto, señor, y he aquí la causa de la confusión.”

Algo semejante ocurre en los asuntos de la vida; el hombre no sólo necesita ser el constructor de su propio carácter y fortuna, sino también el arquitecto. La idealización es la tarea del arquitecto mental, sin el que la confusión resultaría como consecuencia inevitable. Por consiguiente, recomendamos al lector la conveniencia de dar este primer paso antes de continuar adelante.

CAPÍTULO III

FORMACIÓN DE LOS SENDEROS MENTALES

La Visualización. – Definición y objeto. – La fuerza de la costumbre. – Modo de luchar contra las malas costumbres y de desarrollar las buenas. – Práctica de la Visualización. – Opiniones valiosísimas.

El segundo paso en los métodos de la Nueva Psicología, para desarrollar los rasgos mentales, es el que llamaremos la *Visualización*. El término se define del siguiente modo: “Representación de una imagen o cuadro mental con la mayor aproximación a la visión de la imagen material”.

En los métodos de la Nueva Psicología, la persona cultiva el poder de *visualizar* o *formar* imágenes mentales de sí mismo como si *poseyese el deseado rasgo mental y actuase de acuerdo con él*.

La explicación de este nuevo grado del método, es que sirve para establecer lo que los psicólogos llaman la “senda mental o hábito mental”, que hace relativamente fácil para el individuo el actuar más tarde con la idea *visualizada*. La mente en sus actividades sigue la ley universal de la “línea de menor resistencia”. La “línea de menor resistencia” en la actividad mental, sigue la dirección de un hábito mental ya establecido. La humanidad es presa de los hábitos mentales. La mayoría de nuestros pensamientos y actos están influidos por la fuerza del hábito. Así como un pliego de papel previamente doblado en cierta dirección obedecerá sin esperar a doblarse en la misma cuantas veces se intente; así como la ropa, guantes y zapatos se adaptan muy pronto a las formas y manera del que los lleva así la mente forma pliegues y caídas que prefiere a inusitadas formas y arreglos. El hábito llegar a ser una segunda naturaleza, y en verdad de realidad, con hasta frecuencia viene a ser nuestra *naturaleza* real.

Kay dice:

“Los hábitos y prácticas que han sido permitidos largo tiempo, pueden llegar a arraigar de tal modo, que desafíen todo esfuerzo para extirparlos. Por tanto, la voluntad o deseo de llevar a cabo cualquier designio particular o desarrollar cierta línea de conducta, no es bastante. El individuo debe ser instruido acerca de los medios de lograrlo... Si deseamos que un niño obre de una manera particular, será preciso, no tan sólo instruir su mente e inculcarle el deseo de que obre en tal sentido, sino además implantar en él el poder y hábito de actuar como nosotros deseamos... Con harta frecuencia castigamos o regañamos a los niños por ciertas faltas –acaloramientos, obstinación en un momento dado-, que dependen poco del poder de su voluntad. Aun la misma voluntad requiere su educación a fin de que pueda comprender cómo debe gobernar y guiar a sus subordinados. Nadie le pedirá a un niño las fuerzas físicas y la resistencia de un hombre; pero pocos

consideran que es igualmente absurdo esperar de él la misma fuerza de mente o poder de voluntad... Tanto en uno como en otro caso, son necesarios tiempo y paciencia y cuidadoso ejercicio, empezando por lo que sea más sencillo y fácil yendo por grados a lo más difícil y más arduo.”

Lo que Kay dice respecto a la mente y voluntad del niño es igualmente cierto tratándose del adulto; los *músculos mentales* pueden ser educados del mismo modo que los músculos del cuerpo.

Enrique Ward Beecher ha escrito:

“Es una filosofía equivocada el suponer que una hábito que ha encarnado en la naturaleza humana puede ser dominado por la mera imposición de la voluntad. Esto no es bastante para resolverse contra él. No se puede vencer por el solo poder de una resolución. A ésta hay que añadir una continua educación y un ejercicio persistente.”

Watheley ha dicho:

“Sea lo que quiera lo que un hombre pueda pensar interiormente y decir con perfecta sinceridad, no probará a nadie cuál sea su conducta, hasta que no conozca uno su manera práctica de obrar. Porque una acción continuada es semejante a una corriente continua de agua, que abre por su esfuerzo un cauce y difícilmente se le puede hacer volver atrás.”

Dice San Pablo:

“Veo en mis miembros otra ley que lucha con las leyes de mi mente. El bien que yo *quiero* no lo tengo; pero el mal que yo *no quiero*, ese lo tengo... la voluntad está conmigo; pero el realizar lo que es bueno, eso es lo que yo no sé.”

Halleck ha dicho:

“Los animales nacen con instinto. El hábito es el resultado de una adquisición. La más importante de las tareas de la voluntad es la formación de hábitos correctos. Estos hábitos se forman siempre por un esfuerzo de la voluntad. Una semilla echada al acaso puede madurar sin cultivo. El sistema nervioso del hombre... posee una rara capacidad para la modificación o adaptabilidad, que hace posible la gran variedad en la vida y el esfuerzo humanos. Las tendencias de los músculos y nervios para responder a los estímulos de la vida, son alteradas. Este es un hecho comprobado, bien sea debido a perturbaciones musculares o a otra cualquiera causa. No nos encontramos en aptitud de dar una explicación científica de por qué un traje sienta mejor a los tres o cuatro días de llevarlo que cuando se estrena, pero aceptamos el hecho y lo aprovechamos para nuestra experiencia.”

Mientras que el poder del hábito es admitido generalmente por los pensadores, estos mismos tienen sólo la idea de que el hábito adquirido lo es únicamente por el continuo ejercicio y la acción ininterrumpida. Esta es meramente una fase de la operación del

hábito. La gran región subconsciente mental, el campo real de todos los hábitos, es afectado por las impresiones recibidas desde la imaginación de la persona, tanto como por las recibidas desde las otras regiones de la mente que entran en juego en el hábito de que se trata. La imaginación es uno de los más poderosos campos de la actividad mental. Está muy lejos de ser exclusivamente el centro de la fantasía y el ensueño; posee una fuerza dinámica propia, que se pone de manifiesto en nuestros actos. Los psicólogos comienzan a darse cuenta de la importantísima influencia de la imaginación en el sentido de la creación de “sendas mentales”, que son seguidas de acción.

Halleck reconoce esto en la siguiente sentencia:

“No se permita abrigar demasiadas ideas sobre otras cosas que absorban la atención en tanto que uno esté echando los cimientos de un hábito. La voluntad es siempre definida y tiene por objeto una idea central. Esta idea puede, naturalmente, ser reforzada por otras ideas secundarias, tal como aquellas que pueden poner de manifiesto las ventajas que pueden resultar de la adquisición de este hábito. Destiérrese todo cuanto pueda sugerir la tentación de romper con el hábito. Si un hombre desea dejar el vicio de la bebida, lo primero que debe hacer es no entrar en ningún sitio donde se expendan licores, pues su vista puede despertarle un conjunto de ideas propendentes a desarrollar un deseo demasiado fuerte para resistirlo. Debe evitar la compañía de aquellas personas que pudieran inducirle al placer de beber una copa. Un niño que desee formarse el hábito del estudio, no debe detenerse, camino de la escuela, delante de un grupo de niños que jueguen. Estos pueden suplicarle que entre a cubrir una vacante en una partida de pelota, y la tentación es muy fuerte para negarse. Más de una persona se mantiene firme solamente por el hecho de huir de toda idea peligrosa. Los compañeros de Ulises obraron sabiamente tapándose los oídos con cera para no oír el canto de las sirenas. Ulises las oyó y fue dominado del deseo de ir hacia ellas, y de no estar amarrado al mástil, hubiese perecido allí. Cuando la distancia apagó sus voces, volvió a ser el hombre fuerte de siempre. Esta fábula puede aplicarse a todo en la vida. En una u otra forma, ciertas ideas deben ser alejadas de la mente. Tan sólo el que nunca ha sido herido aconseja arrancarse las costras de las heridas. Aquellos que han corrido el peligro de las fuertes tentaciones, son precisamente los que no se ríen del poder de aquéllas. Se necesita mucho más esfuerzo de voluntad para volver la espalda a ciertas ideas que para afrontarlas, y muchas veces es el cobarde el que se queda en escena.”

El Profesor W. James dice:

“El hábito es una segunda naturaleza. *El hábito es diez veces una naturaleza*, dicen que exclamó Wellington en cierta ocasión. Y el grado de verdad de esto nadie probablemente podrá apreciarlo tanto como un veterano encanecido en la guerra. La diaria instrucción y los hábitos de disciplina acaban por hacer a un hombre completamente nuevo, sobre todo en su conducta moral y material... En más de una batalla se vio a caballos sin jinete reunirse en grupos y ejecutar sus acostumbradas evoluciones al son de los clarines. Muchos animales domésticos parecen puramente simples máquinas cumpliendo sin vacilaciones, de un momento a otro, los deberes a que han sido acostumbrados, sin dar el menor signo de que la posibilidad de una alternativa pudiera sugerirse en su mente. Hombres que han envejecido en la cárcel, al cumplir su condena han solicitado humildemente volver a ser encerrados en su celda. En un accidente ferroviario, un tigre de

una colección de un domador, aprovechó la rotura de la jaula para salir de ella; pero después de dar algunos pasos volvió de nuevo a su encierro y se acurrucó en el fondo, como asustado de su atrevimiento, dejándose apresar sin dificultad ninguna. El hábito es así el volante de la rueda de la sociedad y su más precioso agente conservador. Es él solo el que nos mantiene dentro de los límites del buen orden y salva a los hijos de la fortuna de las envidiosas presiones del pobre. De él sólo proviene el que sean abandonados los más áridos y repulsivos caminos de la vida por aquellos que continúan frecuentándolos sin excesiva repugnancia. El guarda al pescador y al barquero en el mar a través de las crudezas de un invierno; alienta al minero en su oscuridad y anima al campesino en su pobre choza y en su solitaria granja cuando la nieve cubre la tierra; y él nos protege de la invasión de los nativos del desierto y de la zona glacial. El nos impulsa a dar la batalla de la vida según nuestro destino a nuestra temprana decisión y a sacar el mejor partido de los casos desagradables, puesto que no tenemos otro para el cual estemos formados y sería demasiado tarde para empezar otra vez... Ya a la edad de 25 años pueden notarse las maneras profesionales de que está dotado el viajante de comercio, o el médico, o el sacerdote o el abogado. El menos observador apreciará los pequeños detalles de carácter, los pormenores de pensamiento, los prejuicios, las maneras, en fin, de presentarse, y de las cuales el hombre no puede escapar, pues hay para ello tanto dificultad como si se pretendiese que la manga de su chaqueta tomase en un momento dado una forma distinta de pliegues de los que ya tenía marcados.”

La gran equivocación en que incurren la mayoría de las personas es la de imaginar que estos hábitos todopoderosos son el resultado de simples actividades mecánicas, que la mente no toma parte después que el hábito está formado. Pero esto dista mucho de ser así, pues el hábito es exclusivamente un fenómeno de la mente subconsciente. Está establecido en esta región de la mente y puede ser cambiado o dominado en esa misma parte. La antigua Psicología sostenía que era casi imposible de introducir un cambio en el hábito, una vez fijado: pero la Nueva Psicología nos ha demostrado que por medio de la *visualización*, la autosugestión y otros métodos similares, la mente subconsciente puede ser alcanzada y los antiguos hábitos cambiados o dominados. Antiguas sendas mentales pueden ser destruidas y creadas otras nuevas por medio de aquellos métodos. Lo que hubiese requerido muchos años en este sentido siguiendo las líneas antiguas, puede ser realizado en algunos meses de una persistente aplicación de la Nueva Psicología.

Las siguientes líneas, tomadas de nuestro libro *¡Conócete!*, nos muestran el principio general referente a la *visualización*:

“La Nueva Psicología deja a un lado las antiguas explicaciones y teorías técnicas concernientes al hábito. Ve en éste las actividades y fenómenos de la subconscientividad y, por consiguiente, lo trata en este terreno. Demuestra que todas las acciones, ideas o actividades mentales de cualquier especie tienden a pasar del dominio del campo voluntario de acción a la región subconsciente o involuntaria. El sendero mental es una parte de la mente subconsciente y esta región domina la mayor parte de nuestra vida mental. Por consiguiente, en lugar de atacar la subconscientividad con la voluntad, una larga y desalentadora tarea, aconsejamos la neutralización de las impresiones del hábito subconsciente mediante la formación de un nuevo grupo de impresiones diametralmente opuestas a aquellas antiguas que deseamos extirpar. En otros términos, se trata de matar los

hábitos antiguos formando otros nuevos de naturaleza opuesta. Luchamos contra el negativo con un arma positiva. Procedemos a construir nuevos senderos mentales y luego a caminar por ellos con tanta frecuencia como sea posible. Así que, al fin, le será más fácil a la mente su acceso que el de los antiguos, en particular si nos abstenemos de transitar por ellos en cuanto podamos. Toda la práctica y teoría pueden ser resumidas en estas palabras: Formar nuevas sendas mentales y transitar por ellas con tanta frecuencia como sea posible”.

Al practicar la *visualización* el individuo debe procurarse formarse una imagen mental o pintura imaginaria tan clara como sea posible, en la cual se vea a sí mismo en posesión del rasgo mental deseado y obrando de acuerdo con él. Rehusará admitir en su mente cualquier pintura de sí mismo que actúe de distinto modo que aquello que esté de acuerdo con las cualidades del rasgo deseado. Debe recordar que en su imaginación está formando un modelo mental de un futuro ser, y que tal como es este modelo, así será su futuro ser en un tiempo dado. Rehúse la entrada en su mente de cuadros representativos del fracaso o debilidad o cualquier cualidad negativa. La *Visualización* sigue a la *Idealización* y es el primer paso hacia la *Materialización*. En la *Idealización* uno forma el claro concepto mental del rasgo o cualidad deseados y en la *Visualización* hace la pintura mental de sí mismo tal como si poseyese ya esta cualidad o rasgo y como si actuase de acuerdo con ella. En resumen, la *Visualización consiste en la representación mental de uno mismo tal y como uno quisiera ser*.

En la *Visualización* el individuo puede recibir mucha ayuda de las autosugestiones apropiadas o de conclusiones verbales conducentes al objeto. Por ejemplo, si uno está desarrollando la cualidad o rasgo del Valor, debe animarse a sí mismo sentando conclusiones como “Yo soy valeroso; yo tengo valor, etc.”, o preferentemente dirigiéndose a sí mismo en tercera persona, como: “Juan Fernández – el nombre que sea-, estás desarrollando valor; cada día te estás volviendo más valiente, etc.” Estas sugerencias llegan a imprimirse en la región subconsciente y ocasionan por grados el cambio deseado en aquella región, cooperando así a la formación del nuevo y deseado hábito.

Hablando con otros, naturalmente, no debe llegar uno al extremo de afirmar que él es lo que desea ser – esto parecería ridículo y jactancioso y las gentes se reirían del que tal hiciera -; pero uno puede y debe evitar el exponer como un hecho la existencia de la cualidad negativa que desea echar fuera de sí. Por ejemplo, mientras no es de aconsejar que diga uno delante de los amigos “yo soy valeroso”, por las razones expuestas, aun lo será menos el expresar el concepto negativo de “yo soy cobarde, me falta valor”, etc. Estas aserciones, afirmaciones o conclusiones negativas tiende a crear en la mente subconsciente impresiones adicionales de perjudicial especie, cohibiendo el desarrollo de las cualidades positivas. Las personas que persisten en hablar de sus cualidades y rasgos negativos no hacen más que aumentar su *negatividad*. Piénsese lo menos posible en las cualidades desagradables y reconcéntrese el pensamiento en las posibles opuestas. Vuélvase la espalda a la oscuridad y confróntese con la luz, y la oscuridad desaparecerá. Las positivas tienen a destruir las negativas. Vivamos, pues, tanto como sea posible, sobre las positivas y tratemos de olvidar las negativas.

El principio de *Visualización* y su complemento de *Autosugestión* pueden ser resumidos en el término “*Aptitud mental*”. Esta *aptitud mental* es la que ejerce constante

efecto sobre la mente subconsciente del individuo y la que determina las sendas mentales o actos mentales. Cambiando su preponderante actitud mental empieza uno a crear nuevas sendas y hábitos mentales sobre líneas positivas, y las antiguas condiciones negativas desaparecerán gradualmente por idéntica razón.

Para aquellos que dictaminan que la *Visualización* es “mera fantasía”, reproducimos la conocida conclusión de Sir Benjamín Brodie:

“La investigación física, más que cualquier otra cosa, viene a enseñarnos el valor y recto uso de la imaginación, de esa admirable facultad que, abandonada a su albedrío, nos conduciría a un laberinto de perplejidades y errores, a un país de nieblas y sombras, pero que, apropiadamente dirigida por la experiencia y la razón, llega a ser el más noble atributo del hombre, el manantial del genio poético, el instrumento de los descubrimientos científicos, sin la ayuda del cual ni Newton hubiese inventado jamás las fluxiones, ni Dhabí descompuesto las tierras y los álcalis, ni Colón descubierto otro continente.”

John Tindall expone lo siguiente:

“Estamos dotados del poder de la imaginación y con este poder somos capaces de iluminar la oscuridad que rodea el mundo de los sentidos. Hay conservadores, aun en ciencia, que consideran la imaginación como una facultad temida y evitada, mejor que empleada. Hacen observar su acción en débiles bajeles y están debidamente impresionados por sus desastres, pero con igual verdad pudieran denunciar las calderas que hacen explosión como un argumento contra el uso del vapor. Refrenada y puesta en condiciones por la razón, la imaginación llega a ser el más elevado instrumento de los descubrimientos físicos. El paso de Newton de la caída de una manzana a la caída de la luna, no fue en su principio más que un rasgo de la imaginación.”

Recuérdese que existe una imaginación *constructiva* que forma no solamente carácter, cualidades y rasgos mentales, sino también las más atrevidas y grandes empresas del mundo. El que dice “eso es sólo imaginación”, demuestra que no se ha dado entera cuenta de los mejores pensamientos de su época.

CAPÍTULO IV

EL PENSAMIENTO EN ACCIÓN

La Acción Idealística o transformación del Pensamiento en acción. – Bases y reglas prácticas.

En los dos extremos de Visualización e Idealización hemos considerado el pensamiento en su doble aspecto de concepción e imaginación. En el tercer extremo, el de *Acción Idealística*, consideraremos el pensamiento transformado en acción. Todo pensamiento toma cuerpo en acción; todo procedimiento mental tiene su fase motriz. En la mayoría de los casos, sin embargo, el pensamiento se transmuta en acción involuntaria y con frecuencia inconsciente. La Nueva Psicología, esto no obstante, sostiene que cuando el pensamiento está conscientemente, inteligentemente y apropiadamente dirigido hacia el canal de la acción, resulta una impresión mucho más profunda sobre la mente subconsciente, y practicadas en su consecuencia, más profundas y amplias sendas mentales.

Las personas que se contentan con el uso pasivo de la Imaginación y de la Idealización, vienen a ser poco más que un soñador despierto; no realizan nada. Es necesario que el individuo exprese su pensamiento en acción; es preciso que materialice sus ideales, que use su imaginación *constructivamente*, antes de que su *Idealización* y *Visualización* lleguen a ser activas y positivas. Como Halleck ha dicho muy bien: “Los que sueñan despiertos, alcanzan la eminencia en cierto modo. Son, sin ninguna molestia, generales victoriosos en un vasto campo de batalla, oradores que arrastran a las multitudes, millonarios con todos los refinamientos a su alcance, hombres de instrucción que comprenden el más sabio, presidentes, emperadores, zares. Al despertar de estas grandezas imaginarias, el pan seco de la vida cotidiana, sabe aun peor que de costumbre. Es mucho más fácil vivir en regiones en donde todo surge al golpe de la varia mágica de la fantasía”. No debe permitirse que la Imaginación se limite a meras ilusiones y ensueños; esta es únicamente su fase *pasiva*. Es necesario que se la use constructivamente; esta es su fase *activa*. Es necesario que los pensamientos sean convertidos en acción.

En el extremo de acción idealística, la labor del desarrollo de rasgos y cualidades mentales se ejecuta en expresión material. En otras palabras, la persona “actúa sus ideales” todos los días de su vida. Por el término *actuar* no queremos significar la actuación inconsciente, natural y habitual que viene después que las sendas y hábitos mentales están bien establecidos, sino la voluntaria y consciente actuación en el sentido de *práctica*. Antes que los senderos mentales sean a propósito para una fácil y rápida travesía, es preciso que estén allanados y nivelados por el paso de la acción sobre ellos. Justamente así como el actor necesita practicar una larga y cuidadosa serie de ensayos para posesionarse de su papel, el que busca su desarrollo mental debe emprender una serie de ensayos y de prácticas antes que llegue a adquirir el hábito natural de pensamiento y acción en determinadas líneas. En el desarrollo mental, como en todo lo demás, la regla es *práctica*, PRACTICA y PRACTICA.

En el cultivo de hábitos nuevos, es de la mayor importancia que uno “actúe la parte” con tanta frecuencia como sea posible, hasta que llegue a ser habitual y como una segunda naturaleza. En otros términos, hasta que la mente subconsciente se apodere de ellos y actúe sobre los mismos automáticamente. Del propio modo que la mente subconsciente aprende a conducir los dedos del piano, o del mecanógrafo o de cualquier operario que use máquinas similares, así debe aprender también a actuar sobre ciertos senderos físicos y mentales, como el resultado de la práctica. La *Idealización* y *Visualización* son los dos primeros pasos que deben darse en la senda mental; el paso presente es el tránsito práctico sobre aquellos senderos con el propósito de hacerlos más llanos.

Halleck dice:

“Cada momento ofrece una probabilidad; repetid la acción hasta que se haga habitual. Supongamos que uno desea formarse el hábito de concentración mental. Lee una página con intensa atención. Si después lee las seis siguientes páginas con esfuerzo disminuido, pierde terreno en la formación del hábito deseado. Jamás un buen hábito ha sido el resultado de semejante esfuerzo intermitente. Se ha de dedicar de una manera continua la misma atención. Cuando el cansancio invada la mente, empréndase otra cualquier tarea distinta. Sólo siguiendo este camino puede uno progresar en la formación de un buen hábito. La deficiencia en observar esto implica un retroceso. El comienzo de la formación de un hábito constituye realmente una hora crítica. No debe tolerarse la menor excepción hasta que el hábito haya ganado considerable ascendiente. La persona que se fuma un magnífico cigarro con sus amigos después de declarar que dejaba el vicio; el bebedor que, como Rip Van Rhinkle, toma otra copita diciendo que ésta no entra en la cuenta, no tiene la menor ida de la ley del hábito. La ley de la invariable asociación es el fundamento sobre el cual se edifica el hábito. Si una persona que desea aprender el alfabeto dice *a, b, c*, hoy; mañana *a, c, b* y al siguiente día *b, a, c*, jamás conocerá las letras en el orden fijado. Desde cierto punto de vista, el hábito es la asociación por aproximación y de aquí que la asociación haya de ser invariable, de manera que pueda dependerse de ella. Algunas veces ciertas personas que no ponen las cosas en su lugar, tratan de cultivar un sentido de orden. Durante dos días, cada cosa está en su sitio; al tercero tiene mucha prisa porque se han levantado tarde y vuelven al antiguo desorden. Si se hubiesen dado cuenta de la seriedad de la situación, debieran haber ordenado que les despertasen una hora antes, mejor que permitir que semejante excepción produjérase al tercer día. Sucede con el hábito, que una simple omisión no puede ser remediada en un día ni en una semana. Si las reglas mencionadas son seguidas fielmente durante un lapso considerable de tiempo, el hábito llega a ser finalmente memoria orgánica. Una persona puede entonces sin esfuerzo consciente actuar de una manera inequívoca en la dirección indicada por el hábito en cuestión. El hacer una cosa impropriamente ocasionará entonces una lucha, porque se hace muy difícil romper un hábito hijo de hacer las cosas bien, y la mente debe quedar libre para progresar en otras direcciones. *El hábito opera automáticamente* y la atención puede reconcentrarse en cualquier otra cosa.”

Dumont dice:

“Una cerradura obedece mejor después de haber sido usada algún tiempo; en los comienzos requiere mayor fuerza para vencer cierta rigidez en el mecanismo. El vencimiento de esta resistencia es un fenómeno de hábito. Cuesta muchísimo menos doblar un papel en cierto sentido cuando ha sido ya doblado alguna otra vez.”

El Profesor W. James da el siguiente excelente consejo respecto a este paso en la formación de ese hábito mental:

“En el capítulo sobre *Los hábitos morales* del Profesor Bain, hemos encontrado algunas admirables observaciones prácticas. Dos grandes máximas surgen de su tratado. La primera es que en la adquisición de un nuevo hábito o en el abandono de otros antiguos es necesario que cuidemos de *declararnos como más fuertes y decidir una iniciativa en cuanto sea posible*. Acumulemos todas las circunstancias posibles que puedan reforzar los rectos motivos; pongámonos en condiciones que animen al nuevo paso; contraigamos compromisos con el antiguo; hagamos público el deseo, si el caso lo permite; en una palabra, rodeemos nuestra resolución de cuanta ayuda nos sea dable. Tomadas todas estas precauciones, el momento de flaqueza que pudiera sobrevenir luego, no vendrá tan pronto como hubiera venido del otro modo; y cada día durante el cual una infracción pueda remediarse, aumenta el número de probabilidades de que no ocurrirá nunca. La segunda máxima es: *NO permitáis jamás que ocurra la menor excepción hasta que el nuevo hábito esté seguramente arraigado en vuestra vida.*”

Bain dice:

“La peculiaridad de los hábitos morales, distinguiéndolos de las adquisiciones intelectuales, es la presencia de dos poderes hostiles, uno de los cuales se eleva gradualmente y toma cierto ascendiente sobre el otro. Es necesario, sobre todo, no perder jamás la batalla. Cada victoria en el lado perjudicial destruye el efecto de muchas conquistas del legítimo. La precaución esencial, por consiguiente, es regular estos dos poderes opuestos, de forma que uno de ellos pueda alcanzar una serie de no interrumpidos triunfos hasta que la repetición lo fortifique en tal grado que se encuentre con aptitud para resistir a la oposición de cualquier circunstancia. Esta es, terminantemente, la mejor carrera del progreso mental.”

El Profesor James dice más adelante:

“Una tercera máxima puede añadirse a las dos precedentes: *Aprovechar la primera oportunidad posible para actuar en cada resolución que se tome y en cada momento el motivo que se pueda experimentar en la dirección de los hábitos que se pretende adquirir*. No es en el momento de su formación, sino en el momento de su producción de efecto motriz cuando las resoluciones y aspiraciones son comunicadas al cerebro.”

El Profesor James, después, cita a otro escritor, que dice:

“La presencia momentánea de la oportunidad práctica, sólo proporciona el plano sobre el cual descansa el nivel por medio del cual puede multiplicar su fuerza y elevarse

por sí mismo. El que no posea una sólida base para hacer presión sobre ella, no pasará nunca de ser un vulgar gesticulador.”

El Profesor James termina con las siguientes palabras, que merecen ser escritas en letras de oro, tanta es la verdad e importancia que encierran:

“*Consérvese la facultad de esfuerzo viva en nuestro ser mediante un pequeño ejercicio cada día*”. Esto es, séase sistemáticamente ascético o heroico en insignificantes e innecesarios puntos, haciendo cada día algo sin más razón que la de que nos gustaría más no hacerlo; así que, cuando la hora de la necesidad llegue, no nos coja enervados e incapacitados para sufrir la prueba. Un ascetismo de esta especie es semejante al seguro que un hombre paga por su casa y bienes. La prima puede acrecentarse con el tiempo, y probablemente será un dinero perdido; pero si llegase el siniestro el pago de esa prima será su salvación de la ruina. Otro tanto ocurre con el hombre que ha ejercitado diariamente los hábitos de la atención reconcentrada, volición enérgica y práctica de cosas desagradables. Permanecerá semejante a una torre cuando los vientos contrarios rujan en torno suyo y cuando sus semejantes, menos fortificados sean llevados de acá para allá como la hoja del árbol.”

Por consiguiente, insistimos en que todos aquellos que deseen desarrollar cualidades y rasgos mentales, deben ejercitar la parte que deseen hacer habitual y natural. Manifiesten en toda ocasión propicia la cualidad deseada. Si ésta es el valor, procúrese manifestar valor y desarrollar el *músculo mental* que lo gobierna. Si es la perseverancia, desarróllese por el ejercicio el *músculo mental* apropiado. No se pierda oportunidad ninguna en que el *músculo mental* pueda ser apropiadamente empleado y ejercitado. Practíquese en el desempeño de la parte y *actúese* con tanta habilidad como pueda, tal como si se estuviese ensayando un papel importante que uno quiera desempeñar.

Considerando esta labor de desempeñar la parte adecuada, debemos llamar la atención del lector sobre el hecho de que, así como el pensamiento toma forma en acción, del propio modo las acciones físicas muestran tendencia a despertar los correspondientes pensamientos, sentimientos e ideas. Algunos de los más afamados psicólogos hacen hincapié en el hecho de que si uno quiere deliberadamente asumir ciertas posiciones fijas y ejecutar ciertos movimientos, ha de estimular en sí mismo los estados mentales apropiados, y esto completa en gran manera la dirección en el establecimiento de senderos mentales preferidos. La ley de acción y reacción entre el estado mental y la expresión física ha sido mencionada en varios de los libros que componen esta serie, y la siguiente regla ha sido expuesta en algunos de ellos:

“*Una expresión física voluntariamente inducida, referida a un estado mental, tiende a inducir el estado mental correspondiente.*”

En vista de la importancia de este principio en relación con la fase del asunto del desarrollo mental, a que hacemos mención, nos tomamos la libertad de dar aquí, como lo hemos hecho ya en otros libros, las siguientes expresiones definitivas, debidas a diferentes autoridades de reputación mundial.

El Profesor Halleck dice:

“Por la inducción de una impresión podemos con frecuencia producir su emoción correspondiente. Los actores han comprobado con frecuencia el hecho de que la emoción suele apoderarse de ellos cuando ejecutan los apropiados movimientos musculares. En sus diálogos con un personaje en escena, si éste frunce el entrecejo y entorna los ojos, el interlocutor frecuentemente queda sorprendido al sentir que la cólera se apodera de él. Pero si, por el contrario, el personaje en cuestión ríe a carcajadas, el otro siente comunicársele esta alegría. Un profesor alemán dice que nunca ha podido pasear con una colegiala de paso y aire encogido sin que se le ocurran sentimientos frívolos.”

El Profesor W. James dice:

“El silbar para conservar nuestra presencia de ánimo, no es una mera figura del lenguaje. Por el contrario, siéntese uno en postura indolente, suspire y conteste a todo con lacrimoso tono, y la melancolía acabará por apoderarse de él... Si deseamos vencer tendencias o motivos desagradables, es preciso que asiduamente y particularmente con gran sangre fría ejecutemos los movimientos exteriores de aquellas disposiciones contrarias que deseamos cultivar. Elevar la frente, dar brillantez a la mirada, contraer el abdomen y levantar el pecho y habla en tono mayor, son todos actos que, si los ejecuta un individuo que no tenga el corazón completamente helado, sentirá penetrar el calor en él.”

El Doctor Woods Hutchinson añade el siguiente testimonio al ya expuesto:

“Hasta qué punto pueden las construcciones musculares regular ciertas emociones, como el profesor James ha sugerido, puede comprobarse fácilmente por un sencillo y fácil experimento sobre un haz de los más pequeños músculos del cuerpo; por ejemplo, los que mueve el globo del ojo. Elíjase el sitio más apartado de una habitación, donde pueda estarse ajeno a toda influencia exterior. Entonces, cómodamente sentado y adoptando una posición indolente, vuélvase la mirada hacia arriba, permaneciendo en esta posición unos treinta segundos. Instantánea e involuntariamente llega uno a sentir cierta tendencia hacia idea y pensamientos religiosos y contemplativos. Luego vuélvase los ojos a uno y otro lado, mirando directamente a la izquierda o a la derecha con los párpados entornados. Transcurridos otros treinta segundos surgen en la mente imágenes de sospecha, de inquietud o de desagrado. Vuélvase los ojos a un lado y ligeramente caídos, y entonces pueden nacer sugerencias de celos o coquetería. Diríjase la mirada hacia el suelo y probablemente se caerá en un acceso de ensueño o de meditación.”

El Profesor Maudsley, hace notar que “la acción específica muscular no es meramente un exponente de la pasión, sino, en realidad, una parte esencial de ella. Si tratamos, mientras el gesto está fijo en la expresión de una pasión, de evocar en la mente otra distinta, veremos que la cosa es imposible.”

La lección que se ha de desprender de lo expresado antes, es bien sencilla. Consiste tan sólo en el hecho, ya mencionado por nosotros, de que, si *ejercitamos* la expresión física de algún estado mental deseado, llegaremos gradualmente a ser semejantes a lo que tratamos de imitar. El estado mental interno ha de ser inducido por la expresión física externa. Si discurrimos por una calle con expresión malhumorada y arrugada frente, pronto empezaremos a sentirnos impacientes e irritables, y si nos cruzamos con otros evocaremos en ellos, probablemente, un sentimiento parecido, que a su vez reaccionará sobre nosotros. Si, por el contrario, asumimos deliberadamente la expresión de contento, tranquilidad y buen humor, no ha de pasar mucho tiempo sin despertar en nosotros el correspondiente estado mental, que será contagioso para los demás y que influirá luego sobre nosotros.

Después de haber formado un correcto y claro *ideal* de la cualidad que uno desea adquirir y de haber aprendido a *visualizar* este ideal en su forma real, se debe procurar reproducir en sus propias acciones la correcta expresión física de este rasgo o cualidad y ejercitarla cada día con la mayor habilidad de que se sea capaz. La práctica nos hará más perfectos en la expresión cada día, hasta que, finalmente, la actuación surgirá en nuestra expresión y sentimiento habitual y natural; el ideal se habrá convertido en una realidad.

En estos tres escalones, a saber: *Idealización, Visualización y Acción Idealística*, el individuo saca ventaja de las dos grandes actividades mentales, impresión y expresión, con su cortejo de acciones y reacciones mutuas. Se procura ventajas de lo interior y de lo exterior y ambos forman el carácter completo. Hemos examinado estos tres escalones con bastante amplitud y detalle, porque los principios que envuelven son operativos en el cultivo y desarrollo de todas y cada una de las cualidades mentales y rasgos que a continuación se expresan. Deseamos que el lector se familiarice plenamente con estos tres principios, pues no disponemos de bastante espacio para mencionarlos en detalle, y con frecuencia nos referiremos a estos tres capítulos. Sin una clara comprensión de los tres principios mencionados el lector malogrará mucho de la esencia de nuestra instrucción. Por consiguiente, lo repetimos una vez más. Domínense estos tres principios antes de seguir adelante.

CAPÍTULO V

DESEO INSISTENTE

Deseo insistente. – El hombre es lo que desea ser. – Lo que se necesita para desear ser algo y para serlo. – La ciencia y el arte del deseo, según los grandes pensadores.

Hace muchos siglos alguno de los antiguos maestros en materia mística, formuló un axioma personificando los principios prácticos de la acción mental, axioma que es hoy tan verdadero como cuando fue formulado y tan aplicable a los problemas de la vida febril de nuestro tiempo como a los problemas de los antiguos místicos. Librementemente traducido, este axioma dice:

“Esta es la clave de la obtención de: 1), Deseo insistente. 2), Expectación confiada y 3), Voluntad persistente.”

Con objeto de que apreciemos plenamente el valor de este antiguo axioma, es necesario considerarlo en detalle. Cada uno de los tres elementos contiene poder y energía y los tres combinados presentan una fuerza dinámica casi irresistible.

Deseo insistente. – El deseo es el fuego que produce el vapor de la acción. Ordena toda acción consciente e inconsciente del hombre y de otros seres inferiores a él. Tiene su correspondencia aun en la materia inanimada y los hombres de ciencia, dejando volar su imaginación, pueden hablar, sin ser tachados de extravagantes del “deseo de la gravitación”, del “deseo de los átomos” y del “deseo del magnesio”.

Haeckel, el gran físico alemán, dice:

“Yo no puedo imaginar el más simple procedimiento físico y químico sin atribuir el movimiento de las partículas materiales a una sensación inconsciente. La idea de la afinidad química, consiste en el hecho de varios elementos químicos que perciben las diferencias cualitativas en otros elementos; experimentan “placer” o “repulsión” al contacto con ellos y ejecutan movimientos específicos en este sentido.”

Nageli dice:

“Si las moléculas poseen algo que esté relacionado, aun cuando sea a gran distancia, con la sensación, indudablemente se encontrarán en su centro cuando les sea permitido seguir sus atracciones y repulsiones, y fuera de él cuando se vean forzadas a lo contrario.”

La repulsión no es más que una fase negativa del deseo y consiste en un deseo en contra. El amor y el odio no son sino manifestaciones del deseo.

Otro escritor ha dicho:

“Todo hecho que llevemos a cabo, bueno o malo, está impulsado por el *deseo*. Somos caritativos porque *deseamos* aliviar nuestra pena interior a la vista del sufrimiento; o por un *deseo* de simpatías; o por el *deseo* de ser considerados en este mundo o por asegurar un puesto en el otro. Un hombre es bueno porque *desea* ser bueno, porque le causa satisfacción el serlo, mientras que otro hombre es cruel porque *desea* serlo. Un hombre cumple sus deberes, por *desea* hacerlo así; se procura una mayor satisfacción por el deber cumplido que por su negligencia transigiendo con algunos otros deseos contrarios. El hombre religioso es religioso porque sus *deseos* religiosos son más fuertes que los irreligiosos y porque encuentra una satisfacción mucho mayor en la religión que siguiendo las corrientes mundanas. El hombre moral lo es porque sus *deseos* morales son más fuertes que sus *deseos* inmorales y siente mayor satisfacción siendo moral que siendo inmoral. Cada uno de nosotros obra impulsado por el *deseo* en alguna manera o forma, elevada o baja. El hombre no puede estar exento de *deseo* y actuar sin él en ningún sentido. El *deseo* es el poder motor que impulsa toda acción, es una ley natural de la vida. Todo, desde el átomo a la *nónada*; desde la *nónada* al insecto; desde el insecto hasta el hombre; desde el hombre a la naturaleza, actúa y hace cosas por razón y fuerza del DESEO, ese motor animado.”

Halleck, ha dicho:

“En el umbral de cada acto de voluntad yace el deseo. Este es un complejo estado mental y contiene los elementos de la voluntad y de la emoción.

En cada estado del deseo hay: 1.º *el sentimiento consciente*; 2.º *la tensión consciente*, que con facilidad se transforma en acción.

Todo sentimiento tiende a excitar el deseo. Algunas veces el deseo hace nacer un sentimiento intenso. En un aspecto el deseo es sentimiento; en otro, es voluntad o una activa tensión que pasa imperceptiblemente a la voluntad. *El deseo tiene por objetivo algo que proporciona placer o ahuyenta el dolor, inmediata o remotamente, bien del individuo o ya de otra persona por la cual está interesado*. La aversión o la repugnancia que inspira algo es meramente una forma negativa del deseo.”

El hombre siempre actúa a través de un deseo; no sobre *todo* deseo, sino sobre el más *fuerte* de ellos o sobre la serie de los *mejores*. Y actúa hasta el grado indicado por la fuerza de estos mismos deseos. Lo que nosotros llamamos *voluntad*, en ciertos hombres fuertes no es con frecuencia otra cosa que un *deseo insistente*. Conceptuamos que los que barren los obstáculos y se encaraman sobre toda obstrucción que se les oponga, son precisamente los hombres que *desean algo insistentemente*. Recordaremos el adagio vulgar que dice que “uno puede alcanzar todo cuanto desea con sólo desearlo persistentemente”. Nosotros hemos escrito, no recordamos dónde: “El deseo se agita en el fondo de todo sentimiento. Antes de que amemos u odiamos, es preciso que hayamos sentido el deseo. Antes de que sintamos ambiciones o aspiraciones, es preciso que sintamos el deseo. Antes de que manifestemos valor o energía, es preciso el impulso del deseo. El deseo por algo necesita absorber toda la acción de una vida, sea consciente o subconsciente este deseo. El

pensamiento abstracto es una cosa fría y desnuda, falta de vitalidad y calor; el deseo está lleno de vida; es turbación, ansia, necesidad, actividad, insistencia, siempre impulsando hacia la acción. El deseo es realmente la fase de acción mental que se convierte en fuerza motriz.”

El grado de deseo indica el grado de acción. La cualidad de nuestros deseos, indica qué acciones particulares deberemos ejecutar; pero el *grado* de nuestros deseos indica hasta qué punto debemos proseguir por la senda de la acción, cuánta distancia habremos de atravesar y cuánta fuerza habremos de gastar en nuestras acciones. Es cosa muy corriente que la mayoría de las personas no sepan *realmente* lo que desean; se contentan sólo con desear; esperan, ansían algo; pero todo pasivamente. Este estado pasivo del deseo es todo lo que la mayoría de las gentes acaban por sentir; la fase activa está reservada a los hombres de acción y energía. Ese estado pasivo hace soñar a tales personas que *hacen cosas*. El deseo pasivo es semejante al fuego lento, que calienta sólo el agua de la mente un poco menos que hasta el punto de ebullición y que, por lo tanto, no produce vapor. El deseo activo es el fuego vivo que rápidamente calienta hasta producir el *vapor de la voluntad*; entonces el vapor se precipita en las válvulas y en un momento se ponen en movimiento los émbolos y empiezan a girar las grandes ruedas de la acción.

El Profesor W. James, hablando de los varios tipos de decisión o determinación, dice:

“En el tercer tipo, la determinación parece igualmente accidental, pero proviene de dentro y no de fuera. Ocurre con frecuencia que la ausencia del principio imperativo es altamente desconcertadora, que nos encontramos a veces actuando automáticamente, como por una espontánea descarga de nuestros nervios en la dirección de uno de los puntos del dilema; pero tal sobreexcitación produce este sentimiento de emoción, después del intolerable quietismo, que nos arrojamos ansiosamente en ella. “¡Adelante, pues!, gritamos en nuestro interior, aun cuando el firmamento caiga.” Esta inquietante y repentina exposición de una energía tan poco premeditada, que nos pone en la condición de aparecer mejor como espectadores pasivos que se deleitan en la contemplación de alguna extraña fuerza, que no como agentes voluntarios, es un tipo de decisión demasiado brusca y tumultuosa para que ocurra con frecuencia en naturalezas reservadas y de extraordinaria sangre fría. Pero es probablemente frecuente en personas sujetas a fuertes emociones... y en hombres de constitución particular como los Napoleón, los Lutero, etc, en los cuales una pasión tenaz se combina con una actividad bulliciosa; cuando por algún motivo la válvula de la pasión ha sido deteriorada por escrúpulos o aprensiones, la resolución, con frecuencia, será probablemente catastrófica. La explosión sigue inesperada y casi inmediatamente a la producción del vapor. Tales maneras de ser demuestran inequívocamente la tendencia de estos caracteres a cierta conformación fatalista de la mente. Y esta conformación robustece, seguramente, la fuerza de energía precisamente en el momento psicológico de escape.

Quisiéramos imprimir indeleblemente en la mente del lector que el *deseo es el real poder motor mental, el fuego que produce el vapor de la fase de acción de la voluntad*.

Un individuo que quiera realizar alguna cosa, necesita, primero, animarse a sí mismo y retener en su ser interno el fuego vivo del Deseo Insistente, el deseo que abrasa y quema hasta el momento de conseguirse el objeto. Si se permite que este fuego vaya extinguiéndose, perderá su potencia y la máquina funcionará lentamente a impulsos del reducido poder del vapor.

Un hombre puede poseer otras cualidades superiores, puede tener otras dotes de carácter o inteligencia; si el fuego del deseo languidece en él, fracasará en la obtención del fin propuesto. Es preciso desear una cosa hasta el grado máximo antes de desplegar las energías para obtenerla. Los grandes caracteres de la historia, tanto antigua como moderna, los hombres y mujeres que han hecho *algo*, han demostrado un insaciable e insistente deseo por la conclusión u obtención, y el fuego del deseo ardía vivamente en sus almas, y las explosiones en acción eran constantes y poderosas. Hablamos con frecuencia de la fuerza de voluntad de las personas; pero imaginemos por un momento cuán pronto podrían concluir estas voluntades de hierro no siendo movidas por el insistente deseo que está siempre detrás de la fase de acción de la voluntad.

Dejemos que cada lector dilucide esta cuestión por sí mismo; es importante que cada uno procure darle forma en su propia conciencia a la importantísima parte desempeñada por el deseo insistente.

Considere cada cual sus propias acciones, pasadas y presentes, y encontrará que toda obra que ha llevado a cabo ha sido casi tan sólo en aquellos casos en que su deseo era firmemente estimulado y retenido, en aquellas ocasiones en que “deseaba tenazmente”. “Corazón débil no conquista dama hermosa”, y el débil deseo tampoco alcanza nada.

Desígnese este deseo con otro cualquier nombre: ambición, aspiración, necesidad, empeño, ansia, anhelo o cosa semejante, y se verá que está siempre presente en todos y cada uno de nuestros actos. ¿Ha hecho alguien algo en tanto que no manifestó deseos de hacerlo? ¿Ha llamado nadie a capítulo sus más enérgicos poderes, excepto ante la urgencia de un fuerte, vivo e insistente deseo? Creemos que no. No hay vapor sin fuego, no hay acción grande sin un deseo insistente. No es de admirar, pues, que muchos psicólogos digan que el deseo es el umbral de la voluntad.

Como otro escritor dice:

“A menos que uno no necesita una cosa por encima de todo y dé a este deseo la forma de una enérgica fuerza impelente, no podrá contar con una voluntad que le lleve a la obtención de lo deseado. No basta con desear hacer una cosa o poseerla, sino que es preciso desearla a todo trance. *Es preciso desearla como desea pan el hambriento; como desea aire el que se asfixia; y si uno despierta en sí mismo un vivo, ardiente e insaciable deseo, la voluntad pondrá en acción una de las más potentes fuerzas mentales de la naturaleza.*”

Pero hasta aquí sólo hemos contado la mitad de la historia.

Si el hombre fuese sólo el autómatas movido por el impulso de los deseos y se sintiese incapaz de dominar o crear los últimos, vendría a ser un esclavo en lugar del Dueño, como insiste la Nueva Psicología que debe ser. La verdad entera se obtiene solamente por la consideración detenida de las dos medias verdades. Así como un hombre es movido por el gran poder mental que es la fuerza motriz-deseo, del mismo modo es capaz de crear, desarrollar, estimular, aumentar y restringir o matar el deseo por la fuerza de su Imaginación Y Voluntad. Para muchos de nuestros lectores esta conclusión parecerá como una sorpresa. Pero consideremos lo que las mejores autoridades han dicho respecto a ella.

El Profesor Halleck se expresa en estos términos:

“Una imaginación de la cosa deseada es el antecedente indispensable del deseo.”

“Un niño pide un melocotón. Si el niño no hubiese visto ni oído hablar nunca de melocotones, no tendría el menor deseo de ellos. Si exige ese melocotón, el primero que ha visto, el movimiento será reflejo, impulsivo o intuitivo. El deseo no nace hasta que una idea representativa del melocotón acude a la mente del niño. Se ha dicho con mucha frecuencia que donde no hay conocimiento, no puede haber deseo y que éste aumenta a medida que aquél crece. Un niño ve un nuevo juguete y lo desea. Un hombre observa una nueva mejora en la casa de su vecino y la desea para la suya.

“Una nación observa que otra posee un buque de guerra de un modelo superior y acto continuo desea algo que sea tan bueno o mejor. Un erudito ve una nueva Enciclopedia u obra de consulta y nace en él el deseo de adquirirla. Una persona regresa y refiere a sus amigos cuán delicioso es un viaje por el extranjero. Sus deseos de viajar aumentan.

“El conocimiento da origen al deseo y el deseo señala un camino para la voluntad. Todos los objetos o ideas derivadas de ellos no excitan el deseo en igual grado, pues todas las cosas no despiertan la misma forma de interés. Hablando en general, podemos decir que el deseo es proporcional a la suma de placer o dolor representados con la idea. La idea de lo *próximo* despierta con mayor frecuencia un deseo más fuerte que la de lo *remoto*.”

De lo expuesto puede desprenderse que antes que se despierte en nosotros el deseo por una cosa es preciso que tengamos un *conocimiento* de la cosa deseada. Por lo tanto, se sigue que cuanto más pleno y claro sea el conocimiento que poseamos del objeto deseado, mayor será el grado de deseo que se engendre.

Y aquí tenemos la clave al efecto de la idealización de un objeto, de que nos hemos ocupado en un capítulo anterior. Podemos ver allí la *razón* del hecho de que si formamos una *clara idea* de cualquier objeto deseado, tendemos a aumentar el grado de deseo por tal objeto, que aumenta considerablemente. Si deseamos un hermoso cuadro, una casa atractiva, una posición ventajosa, cuanto más sepamos acerca de las ventajas y virtudes de la cosa deseada, cuanto más claro sea el ideal formado, mayor será el grado de deseo que nos anime.

Cuanta más clara cuenta nos demos de la bondad de la cosa en cuestión, mayor será nuestro deseo por ella y mayor la fuerza que pondremos en conseguirla. Conforme se ve,

pues, el primer paso en la creación, desarrollo o desenvolvimiento del deseo, es el de idealizar el objeto deseado.

Llegados a la idealización, un nuevo paso nos conduce a la visualización, o sea a la formación de una imagen mental de la cosa deseada y de nosotros mismos en posesión de ella. Veamos lo que dicen las autoridades acerca de este nuevo paso.

Halleck ha escrito:

“En el más elevado tipo de acción, la voluntad puede obrar únicamente en la dirección de una idea. Cada idea que se convierte en un objeto de deseo, es un motor. Verdad es que la voluntad tiende a operar en la dirección del motor más potente, esto es, hacia el objeto que parece más deseado. Pero la voluntad, mediante la *atención voluntaria*, adiciona energía a una idea motriz, haciéndola así más fuerte.

“Es imposible concentrar la atención largo tiempo en una idea sin desarrollar un interés positivo o negativo, de atracción o de repulsión.. Exponemos como una ley el hecho de que la voluntad determina cuál de los motores será el más fuerte, determinando qué ideas ocuparán el campo de la *conscientividad*.

“Hemos visto que la emoción y el deseo nacen en presencia de las ideas y que la voluntad tiene influencias para detener o borrar una idea dada. Si una idea se conserva en la mente, un deseo y un fuerte motor pueden nacer de esta idea. Pero si se llama otra idea nueva, declinará el poder de la primera.

“A medida que *Macbeth* y su esposa acariciaban la idea de la fama y el poder que el trono podría proporcionarles, más fuerte era el deseo de asesinar al rey hasta llegar a ser demasiado poderosos para poderlo arruinar. Su crimen fue, por consiguiente, el alentar este deseo. Si hubiesen pensado resueltamente en otra cualquier cosa, el criminal deseo se hubiese debilitado.

->

“Una persona puede poseer un león de cría, alimentarlo y cuidarlo solícitamente; si se le avisase del peligro, pudiera replicar: “Miren ustedes; yo puedo dejar a este animal que pasee por toda mi casa, puedo matarle en el acto con un golpe de esta barra de hierro. Soy demasiado fuerte para temerle”. Continúa, pues, cuidando a su león hasta que finalmente llega un día en que éste mata y devora a su dueño. Este es precisamente el caso de los que cobijan un mal deseo; llegará un día en que éste se haga dueño de su voluntad.”

←-

Esta gráfica imagen del leoncillo, usada por el Profesor Halleck, puede aplicarse también a las ideas y deseos ventajosos lo mismo que a los opuestos. Así como los malos deseos pueden y son estimulados, desarrollados y fortalecidos alimentándolos con oportunos cuadros e imágenes mentales, del mismo modo los buenos deseos pueden y son fortalecidos y desarrollados alimentándolos con oportunos cuadros e imágenes mentales. La idealización obra en las dos direcciones, buena y mala, como todas las otras leyes naturales. Así, pues, la práctica activa de la visualización, tiende al desarrollo, acrecimiento y fortalecimiento de todo deseo especial

De la misma manera el desarrollo de cualquier deseo negativo puede ser prevenido y retardado practicando la visualización sobre la base de un deseo positivo y opuesto. Cuanto mayor sea el grado de claridad con que uno se represente su imagen mental, mayor será la nutrición y alimentación del deseo. Cada cuadro mental que se forme es una impresión hecha en la mente subconsciente del individuo, una simiente-deseo que germina, crece y fructifica a su debido tiempo.

Se puede comprobar la verdad de estas afirmaciones pensando en algún plato favorito. Encontraremos que formándonos la imagen mental del plato en cuestión ante los ojos de la mente, el deseo crecerá hasta el punto de convertirse en una necesidad irresistible. Lo mismo ocurre con otras cosas que uno pueda desear. Cuanto más nos las representamos, y a nosotros en posesión de ellas, más fuerte será el deseo de obtenerlas.

Vuélvase a leer lo que hemos dicho acerca de la visualización en un capítulo previo y aplíquense los métodos recomendados. El deseo es el fuego que crea el vapor de acción, y la visualización es el aceite que lubrica los émbolos.

El tercer escalón, o sea el de la *acción idealística*, es también aplicable a la creación y desarrollo del deseo. Cuanto más uno actúe sobre el deseo en la dirección de realizarlo – punto de realización-, mayor será su tendencia a estimular este deseo. Y esto no tan sólo porque *aumenta su apetito*, mediante sus esfuerzos, sino también porque establece el hábito de este deseo.

En los animales inferiores, tanto como en el hombre, no nacen más fuertes deseos que aquellos que brotan del sentimiento y emoción durante la *caza* de algo. Es un concepto aceptado desde hace mucho tiempo “que hay mayor placer en la persecución que en la captura”, o “que es mayor el goce en la anticipación que en la realización”. Todos los que han sentido el nerviosismo de la caza o pesca, atestiguarán que el deseo crece en la medida que las dificultades de la persecución, poniendo en juego la imagen-acción todas las astucias conducentes al objeto.

El *deseo es un apetito* y está sujeto a todas las reglas del apetito. Nada resulta tan sabroso y atractivo para uno como la caza y alimentos que se proporciona por sí mismo. El ánade silvestre disfruta mucho más con su comida que el pato doméstico. Esto es tan cierto tratándose de los herbívoros como de los carnívoros. Y es asimismo tanta verdad en el orden mental como en el físico.

El deseo del enamorado por la conquista de las afecciones de su amada, aumenta inmensamente si su camino aparece erizado de dificultades, y cuanto más grandes sean, mayor será el deseo por la posesión de la mujer amada. El deseo del estudiante por el premio será tanto mayor cuanto mayores sean los esfuerzos para conseguirlo.

Existe algo en la naturaleza de todas las cosas vivientes que hacer arder el fuego del deseo con mayor intensidad a medida que son mayores los deseos de satisfacerlo, en particular, si uno ha dado realmente un paso decisivo hacia el objeto deseado.

Estimúlese a un perro con una pelota o un bastón y veremos que a cada intento para atrapar el objeto deseado, aumenta su excitación y afán. Es una vulgaridad lo de que el deseo por una cosa aumenta a medida que se trabaja por ella. Esto nace de la acción y reacción entre lo mental y lo físico, que se excitan mutuamente. Por tanto, cada esfuerzo tiende a formar una senda mental por donde el deseo prefiere transitar.

Así, además de la idealización y de la visualización, es preciso practicar la acción idealística, si se quiere incitar, desarrollar y “alimentar” un deseo. Se debe “fijar firmemente el pensamiento”, crear y retener la imagen mental y después *poner el pensamiento y la imagen en acción*. En esta forma, el deseo es engendrado por la acción y, recíprocamente, la acción tiende a manifestarse en sí misma con mayores actividades. De este modo se aseguran los efectos combinados de las formas interna y externa del deseo, esa gran potencia motriz de la mente. EL INSISTENTE DESEO es el principio de la clave de la obtención. Hágase, pues, un esfuerzo para desarrollarlo y conservarlo.

CAPÍTULO VI

EXPECTACIÓN CONFIADA

La Expectación Confiada, sinónimo de Fe, Esperanza y Entusiasmo. – Valor de la Fe, sostenida por la razón del juicio. – Debemos tener fe en nosotros mismos. – Eficacia de la Esperanza razonada. – Esperanza, sinónimo de Optimismo. – Tengamos Esperanza en nosotros mismos, seamos optimistas. – El Entusiasmo, complemento de la Fe y la Esperanza.

Hemos visto que la clave de la “obtención” se compone del *deseo insistente*, la *expectación confiada* y la *voluntad persistente*.

Habiendo estudiado el primer elemento, el deseo insistente, vamos a tratar del segundo, de la *expectación confiada*.

En este elemento tenemos una combinación de los estados mentales conocidos respectivamente con los nombres de Fe, Esperanza y Entusiasmo, cada uno de los cuales posee el poder de despertar y mantener la energía y todo cuanto tiende a incitar la acción.

Las cualidades psicológicas de este elemento pueden ser claramente comprendidas con sólo una cuidadosa consideración de sus partes constructivas.

Fe es “el asentimiento de la mente a lo que ha sido expuesto o sentido por otros; verdad o confianza; firme y resuelta creencia, etc.

Aun cuando la Fe, sin el apoyo de la razón y el juicio, degenera en ciega credulidad e irracional creencia, cosa que debe, por consiguiente, evitarse, fundamentada y sostenida por la razón del juicio, es una de las más positivas cualidades mentales e incita al individuo a actividades imposibles sin la presencia de esta cualidad. Sin la creencia en una cosa es imposible manifestar esperanza y entusiasmo, y sin estos elementos muy poco sería lo que se pudiera llevar a cabo en la vida. Y sobre todo, sin Fe en uno mismo, es imposible marchar adelante.

La cualidad más marcada en los grandes hombres, en todos y en cada uno de los campos de actividad, es la de la fe y confianza en sí mismo. Estos hombres tienen siempre una Fe profundamente arraigada en sus condiciones para el éxito. Pueden reconocer que otros hombres son más íntegros que ellos; pero sienten en su fuero interno la presencia de un *algo* que les conduce hacia el triunfo, un *algo* que les empuja por el verdadero camino.

Algunos de estos hombres parecen sentir que este *algo* existe fuera de ellos, pero que, en cierto modo, opera a través de ellos. Pueden llamarle “destino”, “suerte”, “estrella”

o lo que sea, pero el principio siempre es el mismo. Es siempre una fe en sí mismo y de la que van siempre acompañados. No conocemos mejor manera de expresar este sentimiento que por las palabras *Puedo* y *Quiero*. La carencia de fe en sí mismo, ejerce una depresiva y negativa influencia y actúa como un lienzo mojado en sentido de contener el fuego del deseo.

Y la fe en sí mismo se necesita más que nunca al objeto de alcanzar el éxito. Es preciso, asimismo, tener fe en el objetivo de nuestros esfuerzos. *Es preciso creer en la fuerza que nos impulsa*. Si uno no cree en su propia empresa, no puede esperar que los demás crean. Hay algo de contagio en la fe, como también en el escepticismo. Otras gentes abrigan el espíritu de lo uno y de lo otro y son afectados en este sentido.

El mundo cree en aquel que cree en sí mismo, e igualmente no tiene fe en el que no la tiene en sí mismo. Y el hombre que pierde la fe en sí propio, no sólo impresiona a los demás desfavorablemente, sino que cierra las puertas interiores y exteriores. La mente subconsciente acepta nuestras propias sugerencias y obra de acuerdo con ellas.

La *esperanza* cuando se basa en el juicio, es otra cualidad mental positiva. Es la cualidad mental cuya expresión conocemos bajo el nombre de *Optimismo*. Alguien ha dicho muy bien que “el optimista ve el meollo de la nuez y el pesimista sólo ve la cáscara”. Y como alguien, asimismo, ha expresado más terminantemente. “el pesimista dice: ¿Cuál es su *uso*?”; y el optimista dice: ¿Veamos su *uso*”. Cuando las esperanzas de un hombre mueren, su energía, en la mayoría de los casos, muere también.

La esperanza es el eslabón que une la fe con el entusiasmo y representa la esencia de la expectación confiada. Camina sin vacilaciones hacia su ideal y no se detiene hasta realizarlo. Esto se basa en la fe y en la creencia y aun posee el principio estimulante del entusiasmo. No solamente *cree* en una cosa, sino que actúa en el sentido de esta creencia. Ve las cosas como manifestadas de acuerdo con los deseos de uno; cree sin vacilaciones lo así manifestado y actúa de acuerdo con los resultados esperados. Es la activa expresión y fase del deseo. Suspira e impulsa a la vez.

Dice el Profesor James:

“Una anticipada imagen de la señorial consecuencia de un movimiento, mas el *Fiat*, en ciertas ocasiones, de que estas consecuencias pueden convertirse en realidades, es el único estado psíquico cuya introspección nos permite señalarlo como el predecesor de nuestros actos voluntarios.”

Y el Profesor Halleck afirma:

“El segundo escalón en el desarrollo de la voluntad, consiste en gobernar las ideas. La atención es el principal poder de la voluntad desarrollada. La atención crea vigor en una idea y es una fuerza motriz tan buena como otra cualquiera. La voluntad destaca, pues, algunas ideas, para que se abran un paso en el frente y deja a otras a la retaguardia para distraer su atención. La persona que puede hacer esto con las ideas, según se presenten, manifiesta una voluntad altamente desarrollada.”

La importancia de lo expuesto, se ve cuando se considera el principio psicológico conocido como “atención expectante”, en el cual la esperanza y la fe se alían al procedimiento ordinario de la atención. Cuando ésta se fija expectantemente sobre una idea u objeto, la totalidad de los poderes mentales tienden a reconcentrarse sobre el objeto, y el resultado es un gran adelanto en el camino de la obtención de aquello que se quiera.

Kay ha dicho:

“Cuando uno está ocupado en buscar una cosa, si conserva su imagen claramente en su cerebro es muy probable que la encuentre y esto, además, cuando hubiese escapado a su investigación obrando de otra manera. Así, cuando nos ensimismamos en algún pensamiento, nos asaltan de todos lados pensamientos semejantes o que tienen relación con él o tendencia a afirmarlo. Verdaderamente, podemos decir del poder mental lo que se ha dicho del ojo: Que *percibe únicamente* aquello que trae consigo el poder de percepción.”

Juan Burroughs se expresa como sigue:

“Nadie ha encontrado todavía un objeto arqueológico, a menos que este objeto no esté grabado en su mente. Una persona cuyo ojo esté lleno de reliquias indias las recogerá en todos los sitios por donde transite. Son vivamente reconocidas, porque el ojo ha recibido la misión de encontrarlas.”

Kay añade:

“Una dura y precisa idea de lo que hemos de hacer y de cómo hemos de hacerlo, es de un inmenso valor en todos los asuntos de la vida. La conducta de un hombre se forma de acuerdo con las ideas de su mente, y no hay nada que contribuya tanto al éxito en la vida como el acariciar un deseado ideal y tenerlo constantemente a la vista. En semejantes casos es muy difícil fracasar.

Existen numerosas circunstancias que conspiran contra su cumplimiento y que hasta parecen ser hostiles en un principio, pero que pueden convertirse en medios de realización, porque, manteniéndolas siempre ante la mente, se puede sacar partido aun de las circunstancias menos propicias.”

Carpenter dice:

“La continua concentración sobre una idea determinada, de a ésta un poder dominante, no sólo sobre la mente, sino aun sobre el cuerpo.”

Tanner, por su parte, manifiesta:

“El creer firmemente es casi encontrarse en el extremo del cumplimiento. Se han referido casos extraordinarios, demostrando la influencia de la voluntad, aun sobre los músculos involuntarios.”

Juan Foster ha dicho:

“Es admirable cómo aun las casualidades de la vida parecen inclinarse ante un espíritu que no quiere doblegarse ante ellas y consiguen desviar un designio que parecía en su primera tendencia aparente amenazar con un fracaso... Cuando un espíritu firme y decidido es reconocido, es curioso observar cómo el espacio se aclara en torno suyo y le da libertad y lugar.”

Maudsley dice:

“Las aspiraciones son con frecuencia profecías y el hombre está en condiciones de llevarlas a la realidad.”

En estas varias citas vemos el poderoso efecto de la atención expectante, atención amalgamada con la expectación o esperanza. La simple atención es una poderosa fuerza psicológica y cuando va unida a la expectación se hace casi irresistible. La atención es la esencia de la voluntad y la esperanza es una de las funciones más positivas; así, en la atención expectante tenemos una combinación de las fuerzas mentales motivas y emotivas.

Como una aclaración de poder de la mera atención, citaremos el siguiente párrafo del Profesor Halleck:

“Las ideas crecen en distinción y en poder motor a medida que crece nuestra atención sobre ellas. Si tomamos dos ideas de la misma intensidad y concentramos la atención sobre una de ellas, veremos cuán pronto aumenta su poder. Fijémonos en las sensaciones de dos molestias corporales y prestemos atención a una de ellas. La idea ganará en poder motor hasta que podamos actuar en un sentido supuesto para aliviar esta molestia, mientras la otra es descuidada. Si en un principio deseamos varias cosas en igual grado, sea una bicicleta, una máquina de escribir o una obra literaria, acabaremos por decidirnos a adquirir aquel objeto sobre el cual nuestra atención se haya concentrado más. La idea de la bicicleta puede ganar más fuerza motriz que ninguna de las otras dos; o, si pensamos cuán útil nos será una obra literaria, preferiremos ésta. Es materia de discusión si el poder de la voluntad es algo más que atención voluntaria; si todo lo que es necesario en el esfuerzo voluntario no ha sido incluido cuando la mente ha estado repleta de la idea, hasta que la acción resulta como una consecuencia natural. Pero en lo que no puede haber disputa es en el hecho de que semejante atención es el más importante elemento de la voluntad. Con el fin de actuar en la dirección de una idea, con preferencia a otra, es preciso prescindir de una y atender voluntariamente a la otra. La fuerza motriz así desarrollada, en relación con la idea dominante, existe en el fondo de todo elevado acto de la voluntad.”

Añádese a este poder la fuerza de la expectación confiada y la voluntad aumentará extraordinariamente.

El *entusiasmo* es una cualidad peculiar de la mente; algunos escritores prefieren denominarle un poder *espiritual*. La antigua idea griega de la inspiración ha dado origen al término del cual nace la palabra entusiasmo, y cuyo significado, literalmente, es: “Estar inspirado; estar en posesión del genio”. El significado más antiguo del término era:

“Inspirado por un poder sobrehumano o divino, éxtasis” El significado moderno, según lo define Webster, es: “Fervor del alma, celo o interés imaginativo; ardiente, viva manifestación de gozo o celo”. Otra autoridad da la siguiente definición: “Ardiente celo en la persecución de algún objeto; completa posesión de la mente por cualquier asunto; elevación de la fantasía, vivacidad de imaginación, exaltación de ideas.”

Se ha visto que el entusiasmo no es sino el deseo avivado por los soplos de la fe y de la esperanza hasta alcanzar el vivo calor del fervor. Tiene origen en el nacimiento de la fase emotiva de la mente y de su unión allí con las facultades imaginativas y la voluntad.

En el entusiasmo el subconsciente se encadena con el consciente, la emoción se junta a la imaginación y a la voluntad. El entusiasmo, contrabalanceado por la razón y el juicio, toma la forma de una intensa ansiedad. Esta ansiedad es una finalidad de éxito en todas las empresas. Es contagiosa y despierta interés y atención en aquellos que se ponen en contacto con las que la poseen.

El entusiasmo difiere del mero interés intelectual en tanta medida como existan los sentimientos inherentes; la fuerza de la emotiva naturaleza brota para combinarse con el poder de la inteligencia y de la voluntad. El entusiasmo es un importante elemento en la manifestación de esa peculiar cualidad denominada “magnetismo personal”. Apela a la mente de los demás, a veces con una fuerza irresistible. Es la base de lo que nosotros llamamos el *sentimiento* de un orador, de un actor, de un predicador, etc. Es lo que nos hace decir que un hombre *esta lleno de vida*, y de otros que están faltos de ella.

Un escritor del siglo pasado decía con razón de esta cualidad del entusiasmo, en su manifestación como magnetismo personal:

“Todos emitimos una esfera, aura o halo, impregnados de la pura esencia de nosotros mismos; los más sencillos conocen esto; y lo aprecian nuestros perros y otros animales que llegan a ser nuestros íntimos, lo mismo que se da cuenta de ello un tigre o un león hambriento, y los insectos y las serpientes, como aprendemos a costa nuestra. Algunos individuos son magnéticos, otros no. Algunos son cálidos, atrayentes, simpáticos, mientras otros son fríos, pensadores, razonadores pero no magnéticos. Figurémonos un hombre instruido del último tipo, perorando; el público se cansará pronto de su intelectual discurso y dará muestras de aburrimiento. El orador se dirige a él, pero no le llega al fondo; hace pensar pero no sentir, y esto resulta fastidioso para muchas personas, y pocos oradores alcanzan su propósito haciendo pensar a su auditorio, porque éste prefiere sentir. La gente aplaudirá siempre al que la enterezca o regocije, y en cambio bostezará si se trata de instruirla o hacerla pensar. Al contrario, imaginemos que se trata de un hombre de limitada instrucción, pero amable, persuasivo y de buena imaginación, con mucha menos erudición y lógica que el primero. Pues bien; semejante individuo se apoderará fácilmente de su auditorio, y éste lo seguirá atentamente, saboreando cada frase que salga de sus labios. La razón es clara y sencilla. Se trata de corazón contra cabeza; de alma contra lógica, y el alma vencerá en todas las ocasiones.”

A las personas que carecen de entusiasmo y sienta el deseo de su desarrollo, le diremos: “Avivad la llama del deseo hasta que se convierta en un fuego ardiente, por los

métodos indicados; añadid después los elementos de fe y esperanza, y el resultado será seguramente el *entusiasmo* y la decisión.”

La Expectación Confiada, como hemos dicho, se compone de fe, esperanza y entusiasmo. Es el eslabón que sirve de intermedio entre el Deseo Insistente y la Voluntad Persistente, componiendo los tres la “Clave de la Obtención”. Si uno es deficiente en ella, puede cultivarla y desarrollarla por los métodos indicados, esto es, Idealización, Visualización y Acción Idealística. Formar el Ideal, hacer la imagen mental visualizada y operar después el Ideal Visualizado.

Pensar la cosa; verla con los ojos de la mente y luego practicarla hasta que llegue a ser un hábito. Cultivarla en detalle – primero fe, luego esperanza y, finalmente, entusiasmo – Cultivar el concepto optimista. Pedir firmemente y luego esperar confiadamente lo que uno desea. Obrando así, el individuo pone en juego el más activo y potente de los principios psicológicos, los principios que encierran la mayoría de las actividades de la vida. Sin esta Expectación Confiada y sus elementos, poca cosa podría hacerse en cualquiera de los terrenos humanos.

La Expectación Confiada, no es meramente una fe ciega o irracional credulidad; es la confiada esperanza surgiendo de la unión de la inteligencia, la voluntad y el sentimiento; el subconsciente y el consciente. Puede expresarse así: “Asegurarse de que va por buen camino y entonces seguir adelante”. Puede aun manifestarse en un examen y consideración escéptica y pesimista de un plan. Pero una vez el plan adoptado, debe siempre manifestarse en él entusiástica, creyente y decisiva expectación de optimismo. Debe adoptarse como lema: “Puedo, Quiero: Oso, obro”. Así se obtiene el calor por el fuego del Deseo Insistente, y se manifiesta en acción por medio de la Voluntad Persistente.

CAPÍTULO VII

VOLUNTAD PERSISTENTE

La Voluntad Persistente.- Su eficacia en todos los órdenes de la vida. – Hay que querer con energía, con perseverancia. – El que así quiere, alcanza, es decir, ¡puede!. – Reglas para desarrollar una Voluntad Persistensísima.

Habiendo considerado los dos primeros elementos de la “Clave de Obtención, pasaremos a tratar del tercero y último, o sea de la Voluntad Persistente.

El término “voluntad” lo usan los psicólogos para expresar una variedad de fenómenos mentales, cuya aplicación es tan extensa, y su campo tan amplio, que hace extremadamente difícil aun definir el término. En el volumen de esta serie, intitulado “*¡Quiere y Podrás!*”, nos proponemos ordenar las actividades de la voluntad, en tres clases generales, a saber: 1) Voluntad Deseada, o fase de deseo; 2) Voluntad decidida, o fase de deliberación y elección, y 3) Voluntad activa, o fase de acción, resultante de las primeras dos fases mencionadas. En nuestra consideración de la Voluntad Persistente, nos atenderemos solamente a las actividades de la Voluntad Activa.

La real esencia y propósito de la Voluntad es la acción, aunque se la desfigure bajo la forma más sutil. Las fases preliminares de deseo y deliberación sirven meramente para encauzar la acción. El Profesor Halleck dice:

“La voluntad se relaciona con la acción. Es una cosa que debemos tener siempre presente, por complejo que nos parezca el procedimiento... Vemos que la voluntad está limitada a ciertas clases de acción. De la cuna al sepulcro, nunca somos recipientes pasivos de nada; en otros términos, nunca estamos privados de la actividad de la voluntad, en el sentido más alto de la palabra. ¿Cómo distinguir entre sentimiento y voluntad?

No existe línea de demarcación más clara, entre estos dos conceptos, que la que pudiéramos señalar entre el Océano Atlántico y el estrecho de Davis... Los varios poderes mentales obran tan al unísono que sería muy difícil separar exactamente unos de otros. La dificultad aumenta cuando se trata de separar el sentimiento de la voluntad, a causa de la frecuencia con que parece no existir solución de continuidad entre ambos procedimientos.

Hemos reforzado nuestro conocimiento sobre estos dos poderes, con otras tantas series de experimentos: 1) A veces experimentamos sensaciones de las cuales no resulta acción marcada alguna; se evaporan sin dejar huellas en el mundo de acción; 2) Sentimos pena por el pobre o el enfermo y dejamos las comodidades de nuestra casa, quizás en un día tempestuoso, para auxiliarle. Es claro que aquí existe un elemento añadido al segundo experimento. Este elemento es la Voluntad, que no estaba decididamente presente en el primer caso. Podía existir el germen; pero no la plena floración.

Donde quiera que haya emoción, hay un elemento motor que tiende a manifestarla en acción, y este elemento es la Voluntad. Cuando me siento colérico y grito, o de buen talante y acaricio, los gritos y las caricias son el resultado de un peculiar y activo poder que nosotros llamamos Voluntad. En algunas emociones el elemento voluntario puede ser tan pequeño que pase inadvertido; pero el germen existe.”

En la Voluntad Persistente tenemos la manifestación de la voluntad de la acción, y asimismo, su modo de operar en lugar de la entra fuerza mental. En nuestro citado libro titulado “¡*Quiere y Podrás!*!, decimos, refiriéndonos a la Voluntad Persistente:

“Una de las características de la Voluntad Positiva es la cualidad de Persistencia, esa cualidad que se traduce en decisión, firmeza y constancia para la persecución y realización de un designio, negocio o empresa comenzados o emprendidos; perseverancia frente a obstáculos y desalientos; decisión de determinación frente a oposición y lucha. Estabilidad; decisión; perseverancia; firmeza de propósito; tenacidad; estos son los términos aplicados a la Voluntad Persistente. Persistencia combinada con las cualidades combinadas de continuidad y firmeza, decisión y resolución.

→

La Voluntad se adhiere íntimamente a la tarea, se mantiene, forma allí y permanece impávida hasta la obtención del triunfo. El éxito en muchos casos depende de la capacidad desarrollada para obtenerlo. Más de uno ha luchado bravamente; pero, falto de Persistencia, ha retrocedido precisamente cuando tan sólo faltaba un último esfuerzo, y ha caído derrotado, no por sus contrarios, ni por las circunstancias, *sino por sí mismo.*”

←

Las siguientes citas de los escritos de algunos de los más ilustres pensadores, servirán para poner de relieve varios de los rasgos esenciales de la Voluntad Persistente. Aconsejamos que se lean detenidamente y que se conserven en la memoria las que puedan aguijonear nuestra ambición y energía.

Jorge Rennan dice:

“En este mundo, el espíritu humano, con su fuerza dominadora, la Voluntad, pudiera y debiera ser superior a todas las sensaciones corporales y a todos los accidentes que le rodean. Debiéramos no tan sólo sentir, sino enseñar, en nuestra conversación y nuestra literatura, que en la batalla de la vida, es una cosa noble y heroica morir luchando.”

Un antiguo proverbio dice:

“Un éxito es un momento más de sostenimiento.”

E. Beecher Stowe ha dicho:

“Cuando se penetra en un lugar escabroso y todo parece volverse contra uno hasta el punto de hacernos pensar que debemos escapar de allí, es cuando menos debemos hacerlo,

pues será aquél precisamente el lugar propicio y habrá llegado precisamente la hora del cambio favorable.”

D’Alabert dice:

“¡Adelante, señor, adelante! Las dificultades con que usted tropiece se resolverán por sí mismas a medida que usted avance. No se detenga usted; se iniciará la aurora y la luz brillará cada vez con más intensidad en su camino.”

E. Ward Beecher ha escrito:

“Es la derrota la que convierte en hierro los huesos y en acero los músculos, y hace invencibles a los hombres y forma esas heroicas naturalezas que mandan hoy en el mundo. No haya temor de las derrotas. Jamás se estará tan cerca del triunfo como cuando seamos derrotados por una buena causa.”

Cuyler dice:

“Es asombroso ver hasta qué punto muchos hombres carecen del poder de perseverar hasta llegar al término. Pueden tener un arranque súbito; pero les falta la perseverancia. Se desaniman fácilmente. Proceden mientras todo se mueve suavemente, pero pierden el ánimo al primer razonamiento. Dependen de personalidades más fuertes por su espíritu y decisión. Carecen de independencia y de originalidad. Sólo osan hacer lo que otros hacen. No se salen nunca de las filas y actúan tímidamente.”

Emerson afirma:

“No conozco don más indiscutible, en una mente soberana, que el de la tenacidad de propósito, que, a través de todos los reveses, vicisitudes y fortunas, jamás cambia, impávida en los buenos y malos pasos, venciendo toda oposición hasta llegar al puerto.”

Juan Hunter dice:

“¿Tenemos un individuo a quien las contrariedades desalientan, que se doblga ante la tempestad? Pues realizará muy pocas cosas. ¿Tenemos otro que *quiere* triunfar? Esta clase de hombres jamás fracasan.”

Recordaremos el antiguo dicho de los nativos del Yorkshire:

“Está *emperrado* en conseguirlo”

Simpson exclama:

“Un deseo apasionado y una infatigable voluntad, pueden realizar imposibles o cosas que parecerían tales a los apáticos y débiles.”

Uno de los dichos favoritos de Napoleón era:

“La verdadera sabiduría es una resuelta determinación.”

Un escritor muy conocido ha dicho:

“El que resuelve hacer una cosa, en virtud de tal resolución escala con frecuencia murallas que se le oponen y cumple su designio. El pensar que somos capaces, es casi serlo. La determinación de alcanzar alguna cosa, es casi alcanzarla. Una resolución decidida, con frecuencia parece llevar consigo cierto sabor de omnipotencia.”

Un escritor francés afirma:

“Lo que con mayor facilidad llega a ser un hábito en nosotros, es la Voluntad. Aprendamos, pues, a querer intensa y decididamente; así fijamos nuestra flotante vida, impidiendo que vaya de aquí para allá, como la hoja caída, a impulsos de cualquier viento.”

Otro escritor dice:

“El hombre debe su medro principalmente a este activo ejercicio de la voluntad, que opone débil resistencia a lo que nosotros llamamos esfuerzo; y es asombroso ver con frecuencia cuántas cosas aparentemente impracticables, se hacen así posibles. Una intensa aplicación transforma la posibilidad en realidad pues nuestros deseos son frecuentemente los precursores de las cosas que somos capaces de realizar. Por el contrario, los tímidos e indecisos lo encuentran todo imposible, principalmente porque ello parece serlo... Es la Voluntad, fuerza de propósito, la que capacita al hombre para hacer o ser aquello que fija en su mente.”

El poeta canta:

“La estrella de una invencible voluntad – ha remontado en mi pecho, - serena y resuelta, y fija – y tranquila, y poseída de sí misma.”

Sherman dice:

“Es imposible considerar las condiciones bajo las cuales se da la batalla de la vida, sin observar cuánto depende realmente de la extensión con que el Poder Voluntad es cultivado, fortalecido y hecho ejecutivo en rectas direcciones.”

Otro escritor asegura:

“El que guarda silencio es olvidado; el que no adelanta queda postergado; el que se detiene es atropellado, pisoteado y abandonado; el que cesa de engrandecer, empequeñece; el estacionamiento es el principio del fin, procede a la muerte; la vida es ejercer la voluntad incesantemente.”

Munger escribe:

“Un fuerte e inquebrantable propósito presta mil recursos de que echar mano en un momento dado; posee un poder magnético que se comunica a todas las acciones del individuo.”

Alguien ha afirmado:

“Nuestro primer estudio debería ser el mostrar al mundo que no somos hechos de lana o de paja; que hay mucho del hierro en nosotros.”

Marden dice:

“Energía de Voluntad, fuerza originada en uno mismo; esa es el alma de todo gran carácter. Donde ello está, allí está la vida; donde no, sólo está la debilidad, el desaliento y la nulidad... Las obras del Poder Voluntad son incontables. Apenas hay nada imposible de realizar para el hombre que *quiera* con bastante fuerza y por bastante tiempo. Un talento acompañado de Voluntad cumplirá más de diez sin ella; como un cartucho metido en un fusil, cuyo cañón dirija la bala, producirá mayor efecto que el mismo cartucho disparado al aire libre.”

Tennyson escribe:

“¡Bien para aquel cuya Voluntad es fuerte!”

Emerson dice:

“Caminamos con gesto austero, determinado, creyendo en las cadenas de hierro del Destino, y no volvemos la espalda ni aun para salvar nuestra vida. Un libro, un busto, el sonido de un nombre tan sólo, produce el efecto de una corriente en nuestros nervios y, súbitamente, creemos en la Voluntad. No podemos oír hablar de un vigor personal de cualquier clase, de un gran poder de ejecución, sin tomar nuevas resoluciones.”

Fothergill escribe:

“Poder Voluntad es uno de los más grandes dotes naturales, como es uno de los más bellos productos del cultivo de sí mismo. El hombre que consigue subir paso a paso, encuentra su Poder Voluntad aumentando a la par de sus energías, de las demandas que se le hagan. En cuanto hay una voluntad hay un camino. El camino puede ser largo, escondido, difícil de encontrar, espinoso, fatigoso, aparentemente interminable, pero por él adelanta el resuelto caminante y llega al fin. La voluntad no dota al hombre de talentos o capacidades; pero con ella puede conseguirse tanto como si se poseyeran aquellas cualidades.”

Háse visto que la Voluntad Persistente nace del Deseo Insistente y de la Expectación Confiada. Deseo y Expectación conducen naturalmente a la manifestación de la Voluntad. Uno de los símbolos más gráficos de la Voluntad Persistente es el de la gubia

de acero dirigida al objeto puesto en el torno, tan firmemente, tan constante y fijamente, que el objeto toma, por último, la forma dictada por el deseo y la razón, y representada en la imaginación. Téngase presente esta imagen de la herramienta de acero cuando se desee visualizar la Voluntad Persistente.

El desarrollo de la Voluntad es una tarea digna de los mejores esfuerzos de todo ser humano.

Como dice Emerson:

“La educación de nuestra voluntad es el objeto de nuestra existencia.”

Y como dice Juan Stuart Mill:

“Un carácter es una Voluntad completamente formada.”

Un gran psicólogo ha afirmado:

“Con no poca frecuencia se da el caso de que un fuerte poder volutivo exista originariamente, pero duerma por no haber sido llamado a ejercicio, y así es que una juiciosa educación puede operar las mayores maravillas...”

Es de la mayor importancia, que una gran atención sea dirigida al mejoramiento y fortalecimiento de la voluntad, pues sin esto no puede haber ni independencia, ni firmeza, ni individualidad de carácter. Sin ella, no podemos dar a la verdad su legítima fuerza, ni a la moral su propia dirección, ni salvarnos de ser máquinas en manos de hombres indignos. La educación de la Voluntad es realmente de la mayor importancia en el destino del individuo; tanto como la intelectual.

Teorías y doctrinas, inculcación de leyes y proposiciones, jamás, por sí mismas, conducirán al hábito uniforme de recta acción. *Haciendo* es como aprendemos a hacer; *venciendo* es como aprendemos a vencer; obedeciendo a la razón y a la conciencia, aprendemos a obedecer; y cada recta acción nuestra que nazca de puros principios – sea por autoridad, precepto o ejemplo – tendrá mayor peso en la formación del carácter, que todas las teorías del mundo.

El ejercicio de la Voluntad o la lección del poder, son enseñados en cada acaecimiento. Desde que el niño entra en posesión de sus sentidos hasta el momento en que dice: “Tú harás esto”, está descubriendo el secreto de que puede reducir a su voluntad, no solamente acontecimientos particulares, sino grandes obstáculos, conformando así todos los hechos a su carácter.”

Wist dice:

“El hombre que vacila perpetuamente sobre cuál de dos cosas hará primero, no hará ninguna de las dos. El hombre que resuelve, pero permite que su resolución sufra alteración por la primera palabra, contradictoria de cualquier consejero – que va de opinión

en opinión, de plan en plan, como las veletas que giran a merced de todos los vientos -, ese no hará nada real o útil. Tan sólo el hombre que pone en sus empresas la gran cualidad que Lucano atribuye a César, *nescua virtus stato loco*, que consulta primero prudentemente, después resuelve firmemente y entonces ejecuta su propósito con inflexible perseverancia, sin desanimarse por esas nimias dificultades que asustan a un espíritu débil, este hombre puede adelantar hasta ponerse en primera línea.”

Emerson dice también:

“No hay fuerza directiva a menos que el hombre se convierta en su Voluntad, haciendo él la Voluntad, y la Voluntad a él... El rayo que estalla y crea planetas, es un creador de planetas y soles. De un lado, orden elemental, arenisca y granito, acantilados, rocas, selvas, mar y playa; y, en la otra parte, pensamiento, el espíritu que compone y descompone la naturaleza; y allí están, lado por lado, el bien y el mal, mente y materia, rey y conspirador, rojo y negro, cabalgando juntos pacíficamente en la mente del hombre.”

Halleck dice:

“Las personas de carácter siempre tienen una Voluntad bien cultivada. Los deberes de la vida obligan ciertamente a la realización de cosas desagradables. Un hombre variable no puede ser nunca una persona de carácter. La estabilidad se encuentra en la Voluntad. La estabilidad demanda la persecución de una definida y con frecuencia difícil, consistente línea de conducta, que no tuerza ni a la derecha ni a la izquierda.”

La Voluntad Persistente puede ser desarrollada del propio modo que las otras cualidades mentales, y por idénticos métodos. En primer lugar debe idealizarse la Voluntad Persistente, formándose un claro concepto de lo que quiere significarse con este término. Las referencias que hemos dado en este capítulo, pueden ser de material ayuda en tal sentido. Debe uno formarse en su mente una idea tan clara como sea posible de los atributos, cualidades y manifestaciones propias de la Voluntad Persistente, hasta que las palabras tomen una *viviente significación*, hasta que casi pueda verse la Voluntad Persistente. Se procede luego a la fase de la Visualización e imagínese uno como poseedor de la Voluntad Persistente, y obrando en consecuencia.

Debe uno verse ejecutando las varias actividades de la vida, siempre manifestando la Voluntad Persistente. Véase uno a sí mismo manifestando Paciencia, Persistencia y Perseverancia. Practique sin cesar. Sáquese este pensamiento a la superficie cada día y acabará por ser propio. Trállense los senderos mentales, y transítese por ellos con la mayor frecuencia.

Como dice Goethe:

“Sí, me aferro a este pensamiento con firme persistencia; el último resultado de la sabiduría afirma como una verdad que tan sólo alcanza su libertad y existencia el que diariamente trabaja por su conquista.”

Ejercítense finalmente la Voluntad Persistente en Acción Idealizada. Ejecútese la parte, manifestando la Voluntad Persistente en los varios incidentes y tareas de la vida ordinaria. Desarrollese el músculo mental de la Voluntad Persistente mediante un *constante ejercicio*. Transítense por el sendero mental creado por uno. Que nuestros ideales tomen forma real. Practiquemos lo que nos hemos predicado a nosotros mismos. Atengámonos a lo comprendido y aprobado por el juicio y la razón. Después de estar seguros de que vamos bien, echemos adelante; sintamos la inspiración de los ejemplos que hemos reproducido en éste y los precedentes capítulos, y manifestémoslo prácticamente contra el mundo. Haciéndolo así, no tan sólo se desarrolla la Voluntad, sino que también quedará un fondo de reserva para utilizarlo en casos imprevistos.

El Profesor William James aconseja a sus lectores la práctica del arte de hacer cosas que les sean desagradables – cosas que “no desearían hacer” -, como método de fortalecer la Voluntad, y sirve bien en las horas de necesidad. Compara esta práctica al seguro de una propiedad. Un individuo fue sorprendido leyendo un árido tratado de economía política, y se le preguntó por qué leía aquello que confesaba algunas veces serle desagradable. “Precisamente lo leo porque no me gusta”, replicó. Aquel individuo había descubierto este valioso método de desarrollar la Voluntad.

El Profesor Halleck dice, acerca del mismo asunto:

“Nada educa mejor la Voluntad y la dispone al esfuerzo, en este mundo complejo, que la costumbre de afrontar cosas desagradables. Una Voluntad disciplinada en este sentido está siempre dispuesta a responder, por grave que sea la contingencia... El único medio de adquirir una Voluntad semejante es la práctica de hacer cosas que le desagraden a uno. A cada momento se presenta una oportunidad...

Por el contrario, el que habitualmente evita el practicar cosas desagradables, educa su Voluntad para que no le sea de ninguna utilidad el día en que sea preciso un supremo esfuerzo. Semejante voluntad jamás cumplimentará las exigencias de la vida. Cuando Napoleón encontró los Alpes en su camino, los escaló sin demora, cuando cualquier otro general se hubiese lamentado del obstáculo. Pero se trataba de uno de los generales que han poseído la más enérgica y bien gobernada voluntad.

Voluntad dominada hasta el punto, que le permitía hacer el más desagradable esfuerzo y realizar los hechos más asombrosos sin aparente lucha.

Un pronto y severo esfuerzo no es cosa fácil para nadie, y son pocos los que tienen la voluntad de ponerlo en acción; pero Napoleón obró con tal energía que cumplió su propósito de llevar la guerra al país enemigo... Todos los hombres de fama universal han operado siempre en el sentido de la mayor resistencia, con tan aparente facilidad, que la acción parecía agradable.”

En nuestra obra intitulada *¡Quiere y Podrás!*, hemos expuesto la siguiente regla, que creemos plausible reproducir aquí:

“¡*Vivamos en nuestra cabeza!*” No permitamos que la mente en las varias partes de nuestro cuerpo, y en todo él, arrastre a la mente de nuestro cerebro. Sea el individuo, el “Yo”, el que empuñe las riendas. Tengamos los caballos bajo nuestro gobierno, y no permitamos que se desboquen. Madúrense las decisiones en la cámara interna de nuestra mente, sin atender a los gritos y demandas de las inferiores y externas regiones de nuestro ser.

→

Retirémonos a la sala del consejo de nuestro “Ego” al tomar las decisiones, cerrando la puerta a toda intrusión. Vívase durante este intervalo en la región de la *Voluntad Pura*, y procédase después con la intención hecha, y la decisión firmemente fija. Y actúese siempre de acuerdo con la decisión tomada.

No permitamos nunca ser desviados. Veamos el término y caminaremos en derechura a él. Actuemos, no porque tengamos gusto en ella, sino porque la Razón indica que debe procederse así, que uno *quiere*. Este *quiere* debe ir siempre unido al *es preciso*. No es una tarea fácil, no para los débiles de la raza, sino para los fuertes. ¿A qué clase pertenece el lector? ¿A qué clase entiende pertenecer en lo futuro? ¿Qué piensa hacer sobre el asunto? La elección es suya. Como responda, así será. La Voluntad espera su demanda. ¡Tomarlo o dejarlo!

Desarróllese la Voluntad Persistente; es la fase activa de la “Clave de Obtención”.

←

CAPÍTULO VIII

DESARROLLO DE LAS CUALIDADES POSITIVAS

Cualidades positivas y cualidades negativas. – Hay que desarrollar aquéllas y atenuar o anular éstas. – Reglas y consejos para este trabajo.

Entre las cualidades mentales encontramos manifiesta esa peculiar universal que los antiguos filósofos llamaban la “Ley de las Opuestas”, que produce todas las cosas en pares de opuestas cualidades, en polos opuestos de la misma cosa.

Cada cualidad mental tiene su opuesta; así el amor es opuesto al odio, la dureza a la afabilidad, la crueldad a la bondad, etc. Y acordemente encontramos varias cualidades necesarias para él. Y cada uno de estas cualidades necesarias tiene su opuesta que, en consecuencia, retarda o impide el éxito.

Siguiendo la clasificación acostumbrada, hemos llamado *positivas* a estas cualidades beneficiosas, y *negativas* a las opuestas. En el primer libro de esta serie, titulado “¡*Conócete!*”, hemos dicho:

“Cuando el individuo se vea forzado a considerar algún sentimiento, emoción, idea, acción, aviso, sugestión o lección, debe someterlo siempre a la piedra de toque de la Positividad, preguntándose a sí mismo: “*¿Me hará esto más fuerte, más poderoso, más capaz, más eficiente, mejor?*” El grado en que la cosa responda a estas calificaciones, será su grado de positividad.”

En el mismo libro hemos dicho:

“Nadie experimentará la menor confusión para decidir cuál de sus estados mentales o cualidades reúne el carácter de positivo o el de negativo. Cada cual, si es sincero consigo mismo, reconoce las dos clases de cualidades en su ser íntimo, y reconoce los diferentes grados de positividad y negatividad, respectivamente, poseídos por cada individuo. No necesitará maestro que le enseñe que el Valor es positivo y la Cobardía es negativa; ni que la Honestidad es positiva y la Deshonestidad negativa; ni que la Verdad es positiva y la Mentira negativa; ni que la Energía es positiva y la Debilidad negativa; ni que la persistencia es positiva y la falta de ella negativa, y así sucesivamente.

En la consideración de esta materia siempre será bueno recordar que cada cualidad positiva tiene su opuesta negativa. Esta es una regla invariable, y que cada cual puede comprobar por sí mismo. Y de ella se deriva la importante regla de la Nueva Psicología que dice: “Para desarrollar una cualidad positiva, es importante restringir o anular una cualidad negativa, desarrollar y estimular su opuesta positiva.”

En los capítulos siguientes invitaremos al lector a considerar un cierto número de cualidades mentales que conciernen a la manifestación del éxito. La mayoría de éstas son *cualidades positivas*, que, en caso de deficiencia, se han de desarrollar y cultivar. Unas pocas, sin embargo, son *cualidades negativas*, que se han de restringir caso de estar demasiado desarrolladas.

Hay otra materia, no obstante, que debe considerarse, y es que, aun en el caso de las cualidades positivas, existe la posibilidad de la *perversión*, esto es, de llevar el desarrollo al exceso. Casi todas, si no todas, las buenas cualidades se han de mirar como beneficiosas, con moderación, sin incurrir en exageraciones.

Así, pues, el camino más seguro es el de *evitar los extremos*, y mantenerse en un prudente término medio. Por ejemplo, el Valor llevado al extremo se convierte en temeridad; la Constancia y la Estabilidad, llevadas a la exageración, pueden convertirse en causa de atraso; la Economía, llevada muy lejos, resulta Avaricia y Tacañería; la Destructividad en exceso, conduce a la Crueldad y Brutalidad; la Prudencia, pasado cierto grado, produce Vacilación e Indecisión; la Astucia demasiado desarrollada, da en Picardía y mala fe; la Individualidad en casos extremos produce la Excentricidad y la Intolerancia, y así sucesivamente. Nos detendremos sobre estos extremos en los capítulos siguientes; pero hemos creído conveniente recordar aquí este punto.

En la labro de desarrollar las Cualidades Positivas y restringir las Negativas, pueden seguirse los métodos bosquejados en los capítulos precedentes: Idealización, Visualización y Acción Idealística. En el caso de cada cualidad hemos mencionado el método, hemos dado con frecuencia alguna sugestión del modo de aplicación en los casos particulares.

Pero bueno será leer el método en detalle varias veces, para que queden fijos en la mente, no solamente los principios, sino la *razón* que se encierra en ellos. Aun más: debe grabarse en la mente la “Clave de Obtención”, que hemos considerado ya. Sus elementos, “Deseo Insistente, Expectación Confiada y Voluntad Persistente”, tienen mucha relación con la Formación del Carácter o la manera de “hacerse a sí mismo”.

En capítulos siguientes se exponen bastantes sugestiones y consejos que son aplicables no solamente a la cualidad particular objeto de consideración, sino a la obra general de desarrollar *cualquiera y todas* las cualidades.

→

Una de las más grandes verdades de la Nueva Psicología es la de que el carácter y la personalidad no son *inmutables y fijos por siempre*, sino que son *plásticos* y capaces de ser moldeados, chapeados y cambiados mediante la aplicación del Deseo Insistente, la Expectación Confiada y la Voluntad Persistente, de acuerdo con los métodos dados en detalle en este libro. El Ego o Mí Mismo, es el Dueño, aun cuando en muchos de nosotros ha sido el esclavo. Con un poco de práctica, esfuerzo y determinación, podemos capacitar al Ego a montar de nuevo en su trono y gobernar a sus súbditos mentales.

←

Transcribamos lo que decimos en la obra “¡*Conócete!*”, primera de esta serie, sobre el asunto:

-----→

“El hombre debe ser algo más que una mera criatura de probabilidad, medio ambiente e influencias exteriores. Ha de ser gobernado desde lo íntimo de su ser – gobernado por sí mismo – por el poder del Ego. En lugar de ser meramente un débil instrumento de sus deseos, emociones y sentimientos, influido por sugerencias e impresiones de cada persona o cosa pasajera, debe ser guiado y dirigido por su Ego.

Con plenas cualidades reguladoras de razón decididas y determinadas, y con plena voluntad reforzando la determinación, el hombre debiera ser un gigante de obtención y consecución, en vez del débil y timorato ser que es en la generalidad de las cosas. El hombre tiene en su mano el poder de *hacer de sí mismo lo que él quiera*; convertirse en su propio creador mental, en lugar de permitir que los demás creen su mentalidad...

Cada uno de nosotros es el cochero que guía los indómitos caballos con las riendas de su voluntad. ¿Cómo guía el lector? ¿Gobierna el tiro o es gobernado por él? En su poder está refrenar, parar y azuzar a esas espléndidas criaturas mentales, consiguiendo así transitar muy lejos por las regiones del cumplimiento y la obtención.

Y también está en su poder permitirles que zarandeen el vehículo de lado a lado del camino, apartándose de la carretera y metiéndose por los campos, hasta llevarnos a la destrucción. ¿Ha decidido el lector cuál de esos extremos ha de seguir? ¿Ha decidido ser el dominador o el dominado? Llega un momento en la vida de cada cual, en el que hay que responder a esta pregunta, el extremo escogido. Quizá haya llegado ese momento, en tanto que hojeamos este libro. ¿Está el lector dispuesto a responder? Recuerde la pregunta. Esta es: ¿Dueño o criado? ¿Qué?”.

←-----

Y con esa pregunta vibrando en nuestros oídos, invitamos al lector a considerar algunas de las cualidades mentales íntimamente ligadas con la cuestión de Éxito o fracaso.

CAPÍTULO IX

LAS CUALIDADES DE APLICACIÓN

Constancia

Valor de la Constancia. – Paciencia, Perseverancia y Persistencia. – Reglas para el cultivo de estas preciosas cualidades. – Estabilidad, o lo que es lo mismo, Firmeza, Tenacidad e Impregnabilidad. – Desarrollo de estas fuerzas.

Una de las mayores debilidades de la generalidad de las gentes es la falta de Constancia, el deseo de la variedad y de frecuentes cambios. En todas partes vemos hombres jóvenes, habilidosos, atractivos y de buena conducta, a los que no ha costado grandes fatigas obtener un buen empleo, y que cumplen satisfactoriamente sus deberes, y sin embargo, por una razón cualquiera no adelantan en su camino.

Un cuidadoso examen de ciertos casos particulares nos demuestra que el estacionamiento nace del defecto arriba mencionado. Y la causa es fácil de rastrear, pues las oportunidades en esta época son tan variables, que se ofrecen numerosas tentaciones para que un joven haga frecuentes cambios en su ocupación y carácter de empleo. Y esto reza, en gran parte, con la nación americana, pues sus nativos son versátiles y se adaptan fácilmente a todo cambio de ocupación y empleo.

Como ejemplo, podríamos citar a muchos hombres eminentes de aquella nación, que desempeñaron gran número de cargos antes de que descubriesen la especialidad en que habían de obtener éxito. Pero un ligero e íntimo examen nos demostraría que, aun en estos casos, la regla no había sido violada, pues estos hombres sobresalientes no fueron de aquí para allá caprichosamente ni a salga lo que saliere, sino que operaron de uno a otro estado como una natural evolución y crecimiento.

Pareciendo volubles, se ve que eran constantes en un fin principalísimo: *su adelantamiento y medro*. Y se verá también que estos hombres poseen, casi invariablemente, un elevado grado de Constancia, y han marchado rectos hacia un final, hasta que se *completaba*, aun cuando más tarde siguiesen otra línea de conducta. Por regla general, esos hombres se *emperran* y se aferran a una cosa hasta obtenerla.

Se observa frecuentemente que algunos hombres siguen una línea de conducta hasta ponerse casi en contacto con el éxito, y que entonces dejan relajar sus energías, pierden el interés y abandonan su propósito. Estos traspasan el premio a otros que poseen un gran poder de Constancia; y la mano persistente llega y ase el premio abandonado por el versátil y apático. Y éste, sin embargo, puede ser un carácter fuerte – hasta poseer un alto grado de Estabilidad -; pero no tiene perseverancia, paciencia y constancia. La idea de Constancia se

expresa como la idea de *proseguir una cosa hasta terminarla*. Su divisa es: *Paciencia, Perseverancia y Persistencia*.

Los que se den cuenta de que están faltos de esta cualidad mental, pueden cultivarla y desarrollarla por el método previamente delineado, a saber: Idealización, Visualización y Acción Idealística. Las siguientes sugerencias son aplicables y de mucha ayuda:

Idealización. – Forma el concepto del estado mental de la Constancia. Conceptúasela como “la paciente ocupación en una cosa hasta completarla; una continuación y conexión de pensamiento y sentimiento. Conceptúasela como PACIENCIA, como PERSEVERANCIA, como ESFUERZO PERSISTENTE. Conceptúasela como “constante en acción, ejecución y diligencia”. Conceptúasela como cualquier designio, intento o propósito; fijeza y persistencia en la persecución; constancia en el progreso”. Conceptúasela como “continuidad, derechura, firmeza y constancia en la ejecución de algún designio, negocio o asunto comenzado o emprendido; persistencia y continuo interés y acción, directa determinación enfrente de oposición o mala fe”.

Leamos estas palabras y términos hasta vernos capaces de formar un claro concepto mental del estado mental indicado. Procuremos formarnos una clara idea abstracta de las cualidades indicadas. Pensar en ello como se ha visto manifestado por otros, y como uno pueda imaginar el ser manifestado en varias circunstancias. Asociar con ello todos los otros conceptos que parezcan relacionarse con el concepto en cualquier forma. En suma, fórmese bien clara una perfecta *idea* del estado mental interno y de su manifestación externa.

Visualización. – En esta fase ejercitemos la imaginación procurando representarnos como obrando de acuerdo con este estado mental. Tratemos de *sentir* el estado mental de Constancia. Formemos después una imagen mental nuestra como manifestando lo que sentimos. Empecemos a pensar de nosotros mismos como poseedores de esta cualidad en un alto grado, y manifestándola en cada acto de nuestra vida. Soñemos despiertos que manifestamos esta cualidad. Jamás nos creamos deficientes en ella. Afirmémonos a nosotros mismos que la poseemos. Esforcémonos en trazar el Sendero Mental, para que la Voluntad transite por él en acción.

Acción Idealística. – Ahora debe *practicarse* la Constancia en cada ocasión. Ejercítese la parte con tanta frecuencia como sea posible. *Adquiérase el hábito* de la Constancia manifestando con frecuencia esta cualidad de acción. ¡Práctica! ¡Práctica! ¡Práctica! No se pierda oportunidad de ejercitar esta cualidad. Jamás se permita caer en los antiguos y variables hábitos del pasado. Matemos los antiguos hábitos mediante el ejercicio de los nuevos. Desarrollemos el músculo mental, y tanto que lo encontremos propicio en la hora de necesidad. Pongamos cuidado al empezar una cosa nueva; *pero, una vez empezada, llevémosla hasta el fin*. Practíquese la Perseverancia. Practíquese la Persistencia. Así se conseguirá incrustar esta nueva cualidad en la mente subconsciente, hasta hacerla una “segunda naturaleza”. Practíquese el individuo en conservar su interés y atención sobre una cosa hasta que llegue a dominarla. Resista a la tentación de cambiar o desviarse.

Estabilidad

Afín a la Constancia en algunos aspectos y, sin embargo, diferente de ella en otros, es la cualidad mental denominada Estabilidad. Esta cualidad es la que se manifiesta en firmeza, fijeza, fidelidad, tenacidad y en la fuerza para mantenerse y resistir toda tentativa de cambio, mutación o abandono. El Peñón de Gibraltar es un espléndido símbolo de la Estabilidad. Aun cuando lo combatan las olas del mar y los huracanes se desencadenen contra él, permanece impávido y erguido como un magnífico ejemplo de lo fijo y estable.

Spuezheimer dice de esta cualidad mental.

“Es un sentimiento natural y característico, que varía en individuos y naciones y que se manifiesta frecuentemente en nuestras relaciones con la humanidad. Ciertos niños obedecen a la primera indicación; otros son obstinados y testarudos. Hasta personas ya formadas no podrían, algunas de ellas, afirmar que obran por cuenta propia; siguen el mismo impulso recibido, y, sin fuerzas para resistir, son fácil instrumento de todos los que frecuentan. Otras son de carácter inamovible, firmes en sus resoluciones y constantes en sus principios; no atienden a exhortaciones ni ejemplos; su conducta es uniforme y obran de acuerdo en las varias situaciones de la vida.”

Buxton ha ilustrado esta cualidad mental con el siguiente párrafo:

“Cuanto más viva, más convencido estaré de que la gran diferencia entre los hombres, entre el débil y el fuerte, el grande y el insignificante, es la energía – *determinación invencible* –, un propósito una vez fijado, y después, victoria o muerte. Esta cualidad lo consigue todo en el mundo; y ni el talento, ni las circunstancias, ni las oportunidades, harán, sin ella, un *hombre* de una criatura humana.”

Algo semejante en este famoso dicho de Disraeli:

“He llegado, tras larga meditación, a la convicción de que un ser humano con un propósito sentado, es *preciso* que lo cumpla, y que nada puede resistir a la Voluntad una vez encaminada al objeto.”

Un tercer dicho, digno de los anteriores, es el siguiente, de Forster:

“Es admirable cómo hasta las contingencias de la vida parecen inclinarse ante un espíritu que no quiere doblegarse a ellas, y hasta cómo contribuyen a cooperar en la realización de un designio, que de primeras parecía amenazar con un fracaso. Cuando un firme espíritu es reconocido, es curioso ver cómo el espacio se despeja ante un hombre, abriéndole libertad y paso.”

La Estabilidad es la esencia de la *fuerza, firmeza y fijeza* de Voluntad. Su lema es: *Firmeza, Tenacidad e Impugnabilidad*. Puede ser desarrollada como sigue, adoptando el método previamente establecido:

Idealización. – Forma el concepto de Estabilidad incluyendo sus varias fases de manifestación. Míresele como “firmeza o fijeza de carácter, resolución o propósito; independencia de toda debilidad o mutación; constancia, resolución; duración”. Míresele como “sujetando con mano fuerte; aferrándose tenazmente; no soltando jamás lo asido; espíritu *perro de presa*”. Míresele como “poseedor de decisión; carácter resuelto y determinado” Míresele como “fijo, asentado, invariable, adherido firmemente”. Míresele como “un firme, decidido y resuelto estado de la mente; resolución; fijeza de propósito”.

Nótese la distinción hecha por Crabbe entre la Constancia y la Estabilidad:

“La *Constancia* previene todo cambio y proporciona a la mente recursos contra el cansancio o repugnancia para con el objeto; conserva y fortalece un propósito en cada cambio de circunstancias... La *Estabilidad* impide ceder; da fuerzas a la mente contra todos los ataques a que pueda ser expuesta; opone la resistencia y queda victoriosa.”

La Constancia está relacionada con la *atención* y el *interés*; la Estabilidad lo está con la *voluntad*. Fórmese uno la imagen mental del Peñón de Gibraltar, resistiendo las olas de la oposición adversa. Fórmese la imagen mental del perro de presa reteniendo tenazmente lo que ha mordido, y no soltándolo ni a palos.

Visualización.- Habiéndonos formado el ideal de la Estabilidad, tratemos de visualizarnos como poseedores de esta cualidad y obrando de acuerdo en cada uno de los actos de nuestra vida. Imaginémonos que resistimos como el Peñón de Gibraltar y retenemos lo cogido como el perro de presa. Acostumbrémonos a esta imagen mental de nosotros mismos, y no permitamos pensar de nosotros de otra forma que no sea en la plena posesión de esta cualidad. Y recuérdese que estamos trazando la nueva Senda Mental.

Acción Idealística.- Manifiesta el ideal en la práctica actual. Ejercítense la cualidad con tanta frecuencia como sea posible, particularmente si estamos expuestos a una tentación. Apréndase a decir: “¡No!”, ateniéndose a ello. Apréndase a ser *testarudo*, cuando esta cualidad sea necesaria. Apréndase a ser semejante a las mulas cerriles cuando otros traten de persuadirle a uno a que cambie de propósito, cuando está basado en la razón y el buen juicio.

Apréndase a perseverar en un camino, cuando éste haya sido tomado cuerdamente. Tómese el tiempo suficiente y aun sobrado para plantear un curso de acción o una decisión, y séase luego como una roca. Apréndase a asir firmemente la cosas, y a no soltarla, ni aun a palos, como el perro de presa. Apréndase a morder “fuerte” y a no soltar la presa, cultivando los fuertes músculos de la mandíbula. Imítese el espíritu del duodécimo jurado, que se aferra a su convicción contra “los once *testarudos* compañeros jurados” hasta hacerles entrar por su camino. Apréndase a resistir el abuso, persuasión, irrisión o coacción, sin ceder un ápice. Que nuestra mente sea primeramente tan plástica como la cera para recibir los varios argumentos y razones, antes de formar una decisión; luego,

raciocinemos fría y desapasionadamente; y entonces sea nuestra mente semejante al acero y aferrémonos tenazmente a nuestra decisión y propósito.

CAPÍTULO X

LAS CUALIDADES ELEMENTALES

Hay que saber adquirir y acumular. – El Valor, base de la adquisición. – Valor y Fortaleza, Resolución, Bravura, Animo. – Ejemplo elocuente. – Cultivo del Valor.- Acumulación.- Para tener una cosa hay que desearla, y para conservarla hay que saberla ahorrar y acumular.- Desarrollo de la cualidad de Acumulación.

Hay dos cualidades mentales que pueden ser consideradas como elementales, esto es, que tiene su origen en las necesidades elementales del individuo. Estas dos cualidades son *Valor* y la *Acumulación*.

Las primitivas razas encontraron ser necesario el manifestar la cualidad elemental de Valor u Osadía, para mantener así su derecho entre sus rivales. La ley del cliente y la garra prevaleció. Ha pasado ya la necesidad de estas rudas manifestaciones de la cualidad; pero todavía la lucha individual de estos tiempos necesita un cierto grado de la cualidad elemental, para mantener cada cual su derecho a impedir que se le eche a codazos del camino. Del propio modo el hombre primitivo encontró necesario procurarse y conservar su fondo de alimentación, encontró necesario “tener y guardar”. Y en la actualidad, la misma necesidad existe. El individuo necesita aprender a adquirir y acumular, necesita adquirir y conservar la posesión material de bienes que le permitan vivir con algún desahogo y disfrutar de algo más que de las meras necesidades de la vida. Consideraremos estas dos cualidades elementales:

VALOR

Esta cualidad mental puede ser definida como “bravura, osadía, atrevimiento, intrepidez”, etc. Es la cualidad que causa el que uno diga: “Me atrevo, lo hago”; que hace que recibamos con entereza la oposición o encuentro; que nos defendamos y aun que seamos agresivos con otros. Muy desarrollada, nos hace manifestar cierto aire de perdonavidas y llegar a la temeridad. Cuando el individuo vive en la región física de la vida, el valor se manifiesta como valor físico o amor de encuentro físico, mientras que en individuos en la región mental, se manifiesta en el espíritu de valor moral y mental, amor de encuentro o conflicto mental, etc.

Crabbe hace las siguientes distinciones entre varias fases de valor:

“El *Valor* entraña acción; la *Fortaleza* entraña pasión; un hombre tiene *valor* para desafiar un peligro, y *fortaleza* para resistir el dolor. El valor es el poder de la mente que anima contra el mal que está en perspectiva; la *fortaleza* es el poder que anima para soportar el dolor que se siente; el hombre de valor va con tanta frialdad a la boca del cañón,

como el hombre de *fortaleza* contempla la amputación de uno de sus miembros. La *Resolución* es una especie menor de *valor*; es un *valor* más sosegado y de menos iniciativa; el *valor* comprende un espíritu que le impulsa a avanzar; la *resolución* indica simplemente a la voluntad el no retroceder...; el *valor* siempre supone algún peligro que arrostrar; la *resolución* puede ser ejercida meramente encontrando oposición y dificultad.

La *Bravura* radica en la sangre; el *Valor* en la mente; el último depende de la razón, el primero del temperamento físico; el primero es una especie de instinto; el segundo es una virtud; un hombre es *bravo* en proporción de su carencia de pensamiento; tiene *valor* en proporción de cómo él razona o reflexiona.

La *Bravura* parece un algo así como involuntario, un movimiento mecánico que no depende de uno mismo; el *valor* requiere convicción y preparar las fuerzas con tiempo; es un noble y elevado sentimiento; la fuerza del ejemplo, los encantos de la música, la furia y tumulto de la batalla, la desesperación del conflicto, harán *bravear* al cobarde; el hombre valeroso no necesita otro incentivo que el que su mente le sugiere...

Es posible en un hombre poseer *valor* sin *bravura*, como tener *bravura* sin valor. Cicerón manifiesta su falta de *bravura* cuando trata de guarecerse contra los ataques de Catilina; despliega su *valor* cuando expone en pleno Senado los traicioneros propósitos del conspirador, y le echa en cara los crímenes de que está manchado.

“El *Ánimo* es una cualidad más elevada que las de *Valor* o *Bravura*, y parece participar de las grandes peculiaridades de ambos; combina el fuego de la *bravura* con la determinación y firmeza del *valor*; la *bravura* está más indicada para el militar y todo el que reciba órdenes; el *valor* se adapta mejor a los generales y todo los que ejercen mando; el *ánimo* conviene a los jefes de partido, a los que fraguan grandes empresas y a los que ponen grandes proyectos en ejecución; la *bravura* requiere ser guiada; el *valor* puede obedecer o mandar; el *ánimo* dirige y ejecuta.

La *bravura* tiene más relación con el peligro; el *valor* y el *ánimo* incluyen en ellos una referencia particular a la acción; el hombre *bravo* se expone; el *valeroso* avanza hacia la escena de acción que está delante de él; el *animoso* busca las ocasiones de obrar.”

Un moderno escritor en materia de historia natural, da el siguiente detalle concerniente a la cualidad o espíritu de valor manifestado por los animales, que es reconocido por otros, aun sin necesidad de llegar a vías de hecho. Dice:

“Pongamos dos babuínos machos en la misma jaula, y ambos abrirán la boca, mostrando su fuerte dentadura, y se tirarán recíprocamente una dentellada. Pero uno de ellos, aun cuando esté mejor armado que el otro, echa la dentellada con una deferencia, con una interna timidez, que hace reconocer en el acto su inferioridad de ánimo. Y no hay necesidad de lucha para establecer el dominio del más bravo.

Ocurre lo mismo con los grandes carnívoros. Póngase dos, cuatro o una docena de leones, juntos en un mismo recinto, y éstos también, probablemente, sin que se cruce el más pequeño zarpazo, descubren muy pronto que uno de ellos es el valiente de la compañía. Y

se demuestra porque el *baratero* escoge para él los mejores trozos de la ración común; y habiendo escogido, los demás no empiezan hasta que él ha terminado; y es el primero que bebe el agua fresca del cubo; en una palabra, “el rey de la jaula”.

Ahora bien; cuando un domador entra en la jaula de una fiera que ha tenido el capricho de sentirse fuerte, su actitud es casi exactamente la misma que la del león de referencia para con un mal aconsejado súbdito que quisiera desafiar sus iras”.

Fothergill dice:

“Es una gran equivocación el suponer que esta Voluntad está dispuesta a manifestarse en todas las ocasiones; muy lejos de eso. Frecuentemente muestra cierta tendencia a disimularse, y no es raro encontrarla bajo un exterior altamente placentero. Hay hombres, y mujeres también, que presentan tal aspecto de deferencia, que hasta parece que no tienen voluntad propia; aparentemente, viven tan sólo para dar gusto a los demás; pero esperemos un tiempo, y cuando la latente voluntad despierte, encontraremos bajo el guante de seda la mano de hierro; y no hay equivocación. Este es el secreto de los grandes diplomáticos. Talleyrand poseía esta cualidad en grado notable, y fue frío, osado y le acompañó el éxito; Cavour también poseía este poder, y lo empleaba discretamente. Los impetuosos y violentos carecen de él.”

Los que se reconozcan deficientes en esta cualidad pueden desarrollarla de acuerdo con los métodos indicados. Servirán bastante las siguientes sugerencias:

Idealización.- En los anteriores párrafos de este capítulo, hemos proporcionado al lector material suficiente para que pueda formarse una idea, un claro ideal del valor en sus varias fases. Reléase dichos párrafos hasta que el concepto se haga más claro y más fuerte todavía.

Visualización.- Habiendo formado el concepto ideal, úsese la imaginación pintándose uno como en posesión y manifestando la cualidad en cuestión. No se admita nunca su ausencia o depresión, sino afirmese íntimamente su posesión y manifestación. Trácese en la mente el Sendero Mental del Valor, para poder transitar fácilmente por él en los momentos de necesidad. Imaginémonos actuando como los héroes que hemos mencionado. Entrese en el espíritu de la personalidad haciéndola propia.

Acción Idealística.- Ejercítense la cualidad del Valor tan propiamente como sea posible y cuando sea justificado. Cuando se presente la ocasión de desplegarla, manifiéstese sin vacilaciones, desarrollando así el momento mental. Pero no se cometa la equivocación de acabar en temerario, pendenciero y jactancioso. Manifiéstese el frío y firme valor moral, que es la marca de la verdadera fuerza, y evítense las cuestiones por cualquier cosa, la demasiada susceptibilidad, que es la marca de las naturalezas inferiores, la falsificación del valor. Sobre todo, aprendamos a dominar nuestro temperamento, pues el furor resta energías. El verdadero valor es frío y reservado.

Como el Profesor Fowler dice a los que quieren desarrollar esta cualidad:

“Anímenos un espíritu osado, resistente o retador; no admitamos, como héroes, imposición alguna; salgamos al encuentro del conflicto en lugar de rehuirlo; combatamos con la palabra y los hechos en el mental conflicto de ideas y sentimientos; asistamos a las manifestaciones públicas; figuremos en todo cuanto podamos.”

ACUMULACIÓN

La segunda cualidad elemental es la de la Acumulación, o instinto de adquirir y poseer.

Mientras que la perseveración de esta cualidad, si conduce a la tacañería, a la avaricia, etc., es reprochable, no es menos cierto que, a menos que esta cualidad esté bien desarrollada, la persona no puede esperar tener buen resultado en los asuntos de la vida, ni prosperará en ninguno de los caminos. Critiquemos las condiciones tanto como nos venga en gana; pero siempre será un hecho que las condiciones de la vida moderna imponen la necesidad de que hagamos dinero y conservemos parte de lo adquirido. Es preciso desarrollar el instinto de la hormiga. Para *hacer* dinero, es preciso *desearlo fuertemente*; y para conservarlo, es preciso aprender a ahorrar y acumular.

En la acumulación distinguimos dos fases:

1. La obtención.
2. La conservación.

Sabido es que los hombres que más éxitos han obtenido en los negocios, tenían esta cualidad mental altamente desarrollada. Algunos la tienen desarrollada con exceso, y hacen del dinero y las posesiones el exclusivo objeto de su vida. Por el contrario, otra descuidada, munificente clase, parece tener tan solamente la idea de deshacerse de sus bienes lo más pronto posible. La sola naturaleza del asunto indica que esta cualidad es preciso que esté desarrollada, si se desea que sea útil. Para desarrollarla es necesario cultivar el *deseo* de dinero; el deseo de *adquirirlo* y el deseo de *acumularlo*. Las siguientes sugerencias, siguiendo los métodos ya indicados, pueden ser provechosas:

Idealización.- Es muy fácil formarse un claro y fuerte concepto del dinero y otros bienes materiales. Todos los hombres, aun cuando no lo deseen excesivamente, forman, sin gran esfuerzo, la idea de hacer dinero y guardarlo; se ven ejemplos de su posesión y de su carencia en todas partes. Si se necesita un símbolo, lo darán la industriosa y económica abeja, la hormiga, la ardilla, el castor; o se puede considerar el ejemplo humano de algunos de nuestros “reyes de la industria”. Rockefeller, por ejemplo. No faltarán ejemplos de esta clase.

Visualización.- Imagínese uno como criatura industriosa, acumulador de dinero, deseoso de poseerlo, y obteniendo el objeto de su deseo; reclamando lo suyo allí donde lo encuentre; negociando y obteniendo beneficios de todo cuanto toque; embolsando una humilde peseta y cómo y donde quiera que la encuentre; poseyendo el sentimiento de “esto es *mío*”; practicando la economía; siendo frugal, adquiriendo; ahorrando y acumulando;

vigilando las *perras chicas* para que se conviertan en pesetas; en una palabra, manifestando el ideal de la Acumulación. Fórmese la Senda Mental y establézcase el hábito mental.

Acción Idealística.- Practíquense las acciones que se refieran al ideal de la Acumulación. Gánese la humilde pieza de cinco céntimos donde se pueda y consérvese. Practíquese el ahorro y evítase el boato. Convertirlo todo a buena cuenta y no perder nunca de vista la mejor probabilidad. Mantenerse en la atmósfera del dinero y seguir atentamente los métodos de los hombres afortunados. Léase la vida de estos hombres y que su lectura atice el fuego del deseo.

Démonos perfecta cuenta de lo que se gasta, y póngase gran interés en esas cuentas. Procúrese ahorrar algo, aunque sea poco. En suma, *inténtese acumular*, pues haciéndolo así, se acrecentará más y más el deseo. Recuérdese el antiguo axioma: “*Cuando usted recoja, recoja usted todo lo que pueda, y continúe recogiendo tanto tiempo como pueda; después, guarde usted lo que haya recogido*”.

Existe un marcado ejemplo de acción y reacción en la Acumulación. Cuanto mayor es el deseo de acumular, mayor es la aptitud para ello; y cuanto más se acumula, mayor es el *deseo* de acumular más; y así, la causa y el efecto reaccionan uno sobre otro.

CAPÍTULO XI

LAS CUALIDADES MOTRICES

CLASIFICACIÓN

Es necesario saber mentalmente destruir o eliminar y construir; de ahí las cualidades de Destructividad y Constructividad. – Lo nuevo se alza sobre las ruinas o en el lugar que ocupara lo viejo. – La Destructividad sirve para aniquilar obstáculos y eliminar contrariedades, prevenciones, hábitos y reglas dañosas. – No debemos ser esclavos de nada, como no sea del deseo de prosperar. – Cultivo de la Destructividad. – Constructividad. – Debemos crear, construir en nuestra mente la idea o ideas necesarias para llegar al Éxito. – El hombre que triunfa es el que tiene aptitud y capacidad para plantear, inventar y construir según las líneas de su ideal, es decir, el que obra de acuerdo con un plan preconcebido. – Desarrollo de la Constructividad.

Por “Cualidades Motrices” entendemos significar aquellas cualidades mentales que están empleadas activamente en el trabajo motor del individuo, el trabajo de hacer que se muevan las cosas o de cambiarlas de lugar.

En todo cambio encontramos dos elementos o principios asociados: el de *destruibilidad* y el de *constructividad*. Antes de que lo nuevo pueda ser construido, es preciso derribar lo viejo o apartarlo. Después que lo antiguo ha sido separado, sigue la constructiva labor de emplazar lo nuevo. Las Cualidades Motrices se manifiestan en la labor activa, en el sentido de cambiar o reconstruir cosas. Estas cualidades son la Destructividad y la Constructividad, respectivamente.

DESTRUCTIVIDAD

La destructividad es la cualidad mental iconoclastica que se manifiesta destruyendo, rompiendo, destrozando, removiendo obstáculos; apartando contrariedades a un lado; derrocando precedentes; desafiando costumbres y reglas establecidas; creando nuevos senderos; repeliendo, encaramándose, girando alrededor, perforando las obstrucciones.

El individuo en quien se halla esa cualidad bien desarrollada, se impacienta ante las restricciones y ligaduras, se revela contra la arbitraria autoridad y odia las reglas. Gusta de hacer las cosas a su manera, y jamás sigue a un jefe.

El motor que está detrás de la Destructividad es siempre el acicate de la Constructividad, que desea levantar su propio edificio en lugar del que quisiera quitar de su

camino. Estas personas, sea en la región mental o en la física, se deleitan en vencer obstáculos y en barrer obstrucciones e impedimentos. En la región física se manifiestan en el placer de alterar terrenos, arbolados, roturar tierras vírgenes, cegar antiguas zanjas, haciendo cambios tanto en su residencia como allí donde estén empleados. Los niños, por regla general, poseen esta cualidad altamente desarrollada.

En algunos individuos la cualidad se manifiesta por una decidida afición a la caza, la pesca, etc., en las que existe el elemento de la persecución o tentativa de captura. En los casos de excesivo desarrollo de esta cualidad, hay aptitud para llegar a la dureza, a la crueldad, poca consideración a los derechos de los demás, etc. En la región mental, la cualidad se manifiesta en un deseo de echar a un lado o aplastar toda oposición, intentar reformas, hacer mejoras, poner negocios en nuevos derroteros, etc.

Aun cuando, si es excesiva, esta cualidad es desagradable, esto no obstante, es altamente necesaria y desempeña un importante papel en las actividades de la vida. Sin ella, habría probabilidad de convertirse en un esclavo de la opinión y deseos de los demás; de ser una criatura de los usos y costumbres establecidas; un ciego seguidor de los métodos establecidos; y un sujeto de imposición por parte de los otros.

Aquellos en que esta cualidad es deficiente, son aptos para temblar a la idea de infligir o causar dolor, o de intervenir en los planes de otros y en las costumbres y métodos establecidos.

Las personas en que está bien desarrollada demuestran habilidad ejecutiva, y son siempre los guías y jefes de los demás. No tiemblan a la idea de seguir su camino a través de una selva virgen, talando cuanto se oponga a su paso y usando todo instrumento que venga a mano. Son agresivos, audaces, llenos de recursos y firmes, cuando esta cualidad es llamada a operar.

Los grandes reformadores pertenecen a esta clase. Y también los grandes fabricantes, los grandes comerciantes, los grandes abogados y los grandes médicos.

Ike Marvel ha dicho:

“La resolución es la que pone a un hombre de manifiesto; no resolución momentánea, ni ruda determinación, ni propósito pasajero, sino *esa fuerte e infatigable Voluntad que desafía las dificultades y peligros*, como el niño desafía en sus juegos al frío de los campos nevados; que encamina sus ojos y su cerebro con orgulloso impulso hacia lo inabordable. La voluntad hace gigantes a los hombres.”

Un antiguo verso alemán dice: “Si eres yunque, mantente quieto, si eres mallo, *pega fuerte*” Si se desea un ejemplo viviente de esta cualidad mental, no tenemos más que pensar en Bismarck o en Roosevelt, proporcionándonos el último un caso casi típico. Su dicho: “No te dobles, no te tuerzas, sino *sigue tu camino derecho*”, ilustra perfectamente la cualidad; y sus actividades en el servicio de la nación trazan indeleblemente las líneas típicas de esta cualidad mental. Aquellos que sean deficientes en ella, pueden desarrollarla de acuerdo con los métodos precedentes, de los cuales lo siguiente es un recordatorio:

Idealización.- Fórmese un claro concepto de esta cualidad, leyendo lo anterior y recordando ejemplos de su manifestación en hombres superiores de la política y el comercio. Véase en su manifestación de derrocar, revolver, apartar, hacer pedazos, “hacer cosas” y corregir abusos.

Visualización.- Empléese la imaginación en el sentido de formar la imagen mental de uno mismo como si poseyese esta cualidad y la manifestase en las actividades de la vida. Véase uno como saltando los fosos, rasgando los disfraces, rompiendo cadenas, abriendo las herradas puertas, adoptando nuevos métodos, viendo el término y marchando hacia él, indiferente a las protestas. Contémplese uno manifestando individualidad en vez de ser una simple oveja humana. Véase como un individuo *activo* en lugar de una mera criatura *pasiva*. Véase diciendo: “Encontraré un camino o lo *haré*. ¿Oportunidades? ¡Yo las haré!

Acción Idealística.- Es preciso actuar y practicar diariamente el ideal que el individuo se haya formado; seguir la Senda Mental que hayamos trazado por visualización. Hacer cosas que requieran tanto la destrucción como la construcción. Bárrase los obstáculos que nos obstruyan el camino. Aclaremos éste para que podamos recorrerlos fácilmente. Tomemos cualquier tarea reformadora para desarrollar el músculo mental. Lúchese contra los abusos, y procúrese ser notado en la oposición a cosas discutibles. En la labor emprendida, si la razón y la conciencia nos dicen que tal cosa *debiera* ser hecha – o tal cambio *debiera* ser hecho -, echemos adelante y hagamos la cosa o hagamos el cambio, aun cuando sea necesario volver lo de dentro fuera y lo de arriba abajo. Desarrollemos el espíritu de limpieza moral, que arroja al montón las cosas sucias para reemplazarlas por otras limpias.

CONSTRUCTIVIDAD

Esta cualidad mental es el instinto constructor y creador de la mente. Se manifiesta creando, haciendo, edificando, mejorando, construyendo cosas materiales y mentales. En algunos toma la forma de inventar, diseñar, descubrir, etc., mientras que en otros se manifiesta como planteando, trazando, etc., El mecánico con esta cualidad bien desarrollada, es apto para inventar nuevas herramientas, máquinas, etc., en tanto que el hacendista u hombre de negocios, dará impulso y mejorará sus empresas. *Construir* es edificar, fabricar, reunir, arreglar, ejecutar planes previamente preparados, etc.

Se verá bien pronto que el hombre afortunado es preciso que tenga aptitud y capacidad para plantear, inventar y construir según las líneas de su ideal. El hombre de negocios debe tener capacidad de construir y operar de conformidad con un plan preconcebido. Es preciso usar el *pensamiento constructivo*. No es obstante que quiera derribar obstrucciones y obstáculos, sino que es preciso que reconstruya algo más útil. Cada negocio, cada industria, cada ley o práctica médica, ha sido construida paso a paso, pieza por pieza. Otras cualidades y facultades de la mente pueden hacer los diseños, dibujar los planos, bosquejar las topografías, pero la cualidad de la Constructividad es la única activamente empleada en la *labor actual de construcción*.

Para que podamos desarrollar esta cualidad, es preciso que aumentemos el *deseo* de construir; es preciso desarrollar el instinto *edificador* por el deseo. Pueden seguirse los métodos mencionados en este libro, y añadir estas sugerencias.

Idealización.- Debe formarse uno el concepto de Construcción y mantenerlo firmemente. La idea de *edificar* cosas – de *hacer* cosas – debe fijarse con firmeza en la mente. Las actividades en este sentido deben notarse, tanto desde la construcción de una casa, hasta la construcción de grandes empresas, de modo que el término sea recogido por la mente en su más amplio y pleno sentido.

Visualización.- Habiéndonos formado el ideal, procuremos visualizarlo tal como quisiéramos manifestarlo. Véase y *siéntase* uno como ocupado en la construcción de cosas – fabricando cosas, haciendo cosas -, manifestando en su vida energía y fuerza *creadora*. Considerar la labor constructiva de otros, hasta que nazca en lo más íntimo de nuestro ser el deseo de edificar y construir cosas también. Animar el deseo y sentimientos usando la imaginación e imaginándose uno como desarrollándose en él el poder deseado.

Acción Idealística.- Entonces actuemos y ejercitémonos en el sentido de hacer, construir o edificar cosas. Intentemos *producir* algo, sea por medio de la mano o del cerebro, crear alguna cosa, mediante un esfuerzo físico o mental, o de ambos a la vez. Mejoremos las cosas que nos rodeen; mejoremos también nuestros métodos y maneras de operar, si somos empleados por otros.

Tratemos de ensanchar y extender nuestras actividades. Procuremos que nuestra labor sea más acabada esta semana que la anterior. Esto es, también, recuérdese bien, edificar y construir. Si somos estudiantes, tratemos de añadir unos cuantos ladrillos más al cuerpo del edificio de nuestros conocimientos.

Tratemos de inventar y aplicar mejor, y de mejorar los métodos de nuestras tareas cotidianas. No nos contentemos nunca con permanecer como somos; estar parados es atrasar, ya se sabe. Empeñémonos en mejorar, aumentar, ensanchar, construir, hacer. El niño que construye sus bolas de barro se educa a sí mismo para una futura labor constructiva. Y en las pequeñas cosas que construyamos, practicamos la construcción de mejores y mayores cosas. Mejoremos, construyamos, edifiquemos.

CAPÍTULO XII

LAS CUALIDADES PROTECTORAS

Prudencia y Astucia. – Definición de la Prudencia. – Prudencia y Sabiduría. – Cómo debe practicarse y cómo se desarrolla la Prudencia. – Definición de la Astucia. – Su valor y su cultivo.

Por “Cualidades Protectoras” entendemos aquellas cualidades mentales que sirven para proteger al individuo contra los peligros que pudieran amenazarle de no poseer las mencionadas cualidades. Estas cualidades Protectoras son dos: La Prudencia y la Astucia. Su poder protector es exclusivamente mental, y no está en la naturaleza de la defensa física. La protección reside en el cerebro y no en los dientes, las garras o el asta.

PRUDENCIA

La Prudencia es definida como la “cualidad” o estado de ser prudente, previsor; el hábito de obrar con deliberación y discreción; de ser cauto o circunspecto en determinar o en adoptar una acción o línea de conducta; prácticamente sabio; cuidadoso de las consecuencias de toda medida, acción o negocio emprendido.

Blair establece la siguiente distinción entre *sabiduría* y *prudencia*:

“La *Sabiduría* nos impulsa a hablar y obrar de la manera más propia; la *Prudencia* nos previene de hablar u obrar impropriadamente. Un hombre *sabio* emplea los medios más apropiados para llegar al fin deseado; un hombre *prudente* emplea los medios más seguros para no exponerse al peligro”.

La Prudencia, llevada al exceso, malogra el éxito, pues nos hace demasiado ansiosos, irresolutos, tímidos, llenos de recelo y temor, sujetos al pánico; pero, por otra parte, sin la Prudencia propiamente desarrollada, la persona puede caer en el otro extremo y ser intranquilo, casquivano, frívolo, atrevido, imprevisor y temerario. Los hombres que llegan tienen esta cualidad mental debidamente equilibrada entre ambos extremos, no siendo ni imprudentes ni prudentes en demasía. El exceso en un sentido conduce al osado atrevimiento y temeridad, mientras que el exceso en el otro lleva a la timidez e irresolución.

En el desarrollo o restricción de esta cualidad, debe estudiar el individuo si la cualidad es mayor o menor en grado. Si es prudente con exceso, hará bien en restringir la cualidad y desarrollar la Osadía; si es imprudente y falto de cuidado y cautela, restringirá la Osadía y cultivará la Prudencia. Los métodos que se han de seguir en uno u otro caso son prácticamente idénticos. En la Nueva Psicología la regla es: “Para restringir una cualidad

mental, desarrollar su opuesta”. Siguiendo los métodos indicados, consideraremos tanto su restricción como su desarrollo.

Idealización.- Fórmese un claro concepto de la Prudencia, ya en su fase normal o bien en sus fases externas de Imprudencia y exceso de Prudencia, respectivamente. Veamos la Prudencia como Cuidado, Cautela, Vigilancia, Previsión, etc. Léase lo siguiente de Crabbe, que muestra las diferencias entre las gradaciones de diferencia entre *cuidadoso*, *cauto* y *previsor*:

“Somos *cuidadosos* para evitar equivocaciones, *cautos* en evitar el peligro, y *previsores* en evitar los riesgos y dificultades. El *cuidado* se ejercita ahorrando y reservando lo que poseemos; la *cautela* debe usarse contra los males que pueden sobrevenir; la *previsión* ha de emplearse en aumentar nuestros recursos o en guardarnos de los males que pudieran afligirnos en lo futuro. El *cuidado* consiste en el uso de medios, en el ejercicio de las facultades para la obtención de un fin; una persona *cuidadosa* no omite nada, la *cautela* consiste, por regla general, en abstenerse de una acción, una persona *cauta* no opera jamás en ningún sitio donde no debe. La *previsión* respeta el uso de las cosas; es *cuidado* y *cautela* en el manejo de la propiedad; una persona *previsora* actúa para lo futuro, por medio de la abstención en el presente.”

La Prudencia excesiva es similar a las timidez, irresolución, indecisión, temor, miedo y pánico. La Imprudencia es afín a inquietud, imprevisión, descuido. La Prudencia no debe confundirse con el Temor; pues es cosa vista que los animales más bravos están provistos de una gran dosis de Prudencia y Cautela, y no se meten locamente en trampas y celadas.

Visualización.- Por una imagen mental en que nos representemos como normalmente Prudentes, aun cuando en la actualidad lo seamos con exceso o seamos imprudentes, la imagen mental de la *normal* servirá para establecer el sendero mental para el grado normal de desarrollo. Veámonos y sintámonos como *normales* en la cualidad de la Prudencia, ni imprudentes ni prudentes en demasía.

Pensemos de nosotros mismos como manifestando las características de la Prudencia normal en todos los actos de la vida. Imaginémonos como ejercitando el debido cuidado, vigilancia y cautela en nuestros asuntos. Veámonos como vigilantes y observadores, tomando el debido tiempo para considerar, previniendo contra cualquier posible y probable peligro, ataque o violencia, pero sin caer en el extremo de la timidez o sobresalto. El mejor medio es selectar algún hombre elevado en el que la Prudencia esté normalmente desarrollada e imaginarnos luego actuando como él lo ha hecho en esta cualidad particular. La idea es formar la senda mental sobre la cual queremos transitar en acción – *verse uno tal como quisiera ser* – erigir un ideal que uno quiere convertir en *real*.

Acción Idealística.- Práctiquese la actual manifestación de Prudencia tan frecuentemente como sea posible; ejercítase la cualidad normal. *Seamos cautos en plantear y decidir*, dejando a favor nuestro el beneficio de la duda; pero *seamos osados en la ejecución de lo decidido*, y esperemos confiadamente un feliz desenlace de la decisión así madurada. Alguien ha dicho: “Seamos pesimistas en el planeamiento y la decisión, pero

optimistas en la ejecución” Que la Prudencia y Cautela se basen en la razón y el juicio, sin permitir que influyan en nosotros ni el Temor ni el Recelo.

El Profesor Fowler aconseja a sus alumnos el siguiente método en la práctica del cultivo o restricción de esta cualidad mental:

“*Cultivo.* – Téngase en cuenta las ventajas en contra, antes que las en favor; téngase presentes los fracasos; piénsese cuánto daño nos han hecho la indiscreción y el descuido, séase cuidadoso y circunspecto en todo. Nuestro pecado es la imprudencia; seamos juiciosos; recordemos que el daño es siempre mayor que el que habíamos previsto; así, pongámonos a distancia de cualquier apariencia suya.

Restricción. - Revisemos nuestros actos por la inteligencia; recuérdese que abultamos continuamente los peligros; dejemos que la inteligencia ordene a la Cautela no mover un pie; elevemos la cualidad cultivando un espíritu osado, combatiente y atrevido, estimúlense los sentimientos del “no me importa”, “dejemos venir las cosas”; no permitamos que nos sobrecoja tanta ansiedad cuando niños o amigos no llegan a la hora debida; no consintamos nunca ese estado mental que nos hace estremecer y ser casi presa del pánico; demos la cara a males de aprensión en vez de desfallecer delante de ellos; y recuérdese que aumentamos toda apariencia de mal.”

La condición ideal es una bien equilibrada relación entre el Atrevimiento y la Prudencia: la prudencia valerosa y la valiente prudencia que encontramos en ciertas razas primitivas y entre ciertos animales inferiores.

ASTUCIA

La Astucia, segunda de las cualidades protectoras, puede ser definida como “agudeza, viveza, disimulo, etc.” Su sentido original era el de “habilidoso, diestro”, etc.; pero en la actualidad se usa frecuentemente en sentido casi denigrante, y equivale a “engaño, decepción, amaño”, etc. Su significado real yace entre estos dos extremos. Es una cualidad mental elemental, y muy necesaria para la conservación de los animales inferiores y del hombre primitivo, y aun en la vida actual, es necesario emplear un cierto grado de agudeza y astucia con el fin de pura defensa; pero no indispensablemente de una manera indigna o que merezca reproche.

Los negocios de la vida, y la vida activa en general, son una batalla inteligente, un conflicto con frecuencia enteramente de buen fondo; pero siempre conflicto o batalla. En las partidas de la vida misma, necesita uno valerse de triquiñuelas contra las de las personas que se sientan al otro lado del tapete, o de la mesa cercana.

Siendo este el caso, no debemos dar excusas por poseer y usar un cierto grado de Astucia. El aspecto feo de esta cualidad, radica solamente en la perversión de la cualidad misma, y esto es igualmente cierto en todas y cada una de las cualidades.

Crabbe nos da la siguiente explicación de los matices de diferencia entre la Astucia y los términos íntimamente asociados con ella:

“El hombre *astuto* demuestra su destreza disimulándola sencillamente; esto requiere poca cosa más que reserva y taciturnidad; el hombre *vivo* va más lejos; adapta sus palabras y acciones al fin de no despertar sospechas; de aquí que un niño pueda ser *astuto*; pero para ser *vivo* se necesita tener años; un hombre *sutil* posee más agudeza de invención que los otros dos...; el hombre *astuto* tiende únicamente al disimulo y ocultación de un propósito inmediato; los hombres *vivos* y *sutiles*, persiguen con su reticencia un fin más remoto; así los hombres son astutos en sus asuntos ordinarios y de momento; los políticos son *vivos* y *sutiles*; pero el primero se fija más en el resultado, y los otros en los medios. Un hombre es *astuto* y *vivo* por los hechos; y es *sutil* tan sólo por las palabras, o por las palabras y acciones combinadas.

El *Disimulo* es una clase vulgar de *astucia*; el que *disimula*, obra cauta y silenciosamente. La *Sagacidad* es una especie de *astucia* o *viveza*, aplicable solamente a los casos de ataque y defensa.”

La idea encerrada en la palabra *agudo*, como astuto, sagaz, profundo, vivo, etc., se expresa frecuentemente con la voz *astucia*. Además, astucia y “conocimiento” son usados frecuentemente en el mismo sentido, uso que está justificado por el origen de *astucia*, derivado del verbo *Runna*, que significa “Conocer”.

La idea de astucia está simbolizada en la *zorra*; de aquí el uso de los términos “zorro” y “raposa” aplicados a ciertas personas. A la serpiente se la supone también muy astuta. La astucia de la *zorra* provoca generalmente la admiración, en tanto que la de la serpiente va asociada con la perversión de la cualidad, como engaño, decepción, duplicidad, etc. Aquellos en que la Astucia es deficiente pueden desarrollarla de acuerdo con los métodos ya explicados y que siguen en las sugerencias que damos a continuación.

Idealización.- Hemos dado el material para que el lector pueda formarse un claro concepto de esta cualidad. Debe, sin embargo, poner mucho cuidado para evitar la confusión de la idea del abuso de la cualidad, como en engaño, duplicidad, falsía, etcétera, con la idea de su apropiado uso y ejercicio.

Visualización.- Imagínese uno como actuando en los términos de prudente reserva, política, discreción y agudeza, y evitando la debilidad de decir todo cuanto uno sabe y lo que está planteando. Píntese la Gran Partida, en la cual hay que valerse de triquiñuelas contra la persona que esta al otro lado del tapete. Juguemos limpiamente, según las leyes de la partida, pero estudiemos los movimientos del contrario tanto como los nuestros y seamos vigilantes y reservados. Recreémonos en el sentimiento de esta cualidad hasta hacerla nuestra. Véase uno como diplomático y lleno de sabia profundidad. Apréndase a no llevar el corazón en la mano; los negocios en la frente y los secretos en la punta de la lengua. Trátese de entrar en el espíritu de la *zorra*, hasta que podamos entrar en el secreto de sus acciones. Léase las vidas de los grandes estadistas y diplomáticos y tratemos de entrar en el secreto de sus procedimientos mentales.

Acción Idealística.- Demos vida a lo que hemos idealizado y visualizado. Práctica y ejercicio de la cualidad en cuestión. Aprendamos a gobernar nuestros sentimientos y

nuestra expresión. Aprendamos a guardarnos de nosotros mismos. Aprendamos a observar los designios y finalidades de los demás. Úsese la inteligencia para desarrollar lo que la “zorra” y los individuos “zorros” poseen instintivamente. No decir la mitad de lo que se piensa, ni la décima parte de lo que se siente. No obrar nunca al primer impulso, sino después de haber trazado un plan. No creer todo cuanto se nos diga, y recordar que hay siempre un *deseo motor*, consciente o subconsciente, detrás de toda acción. Pongámonos en el lugar de otro y procuremos trazar su procedimiento mental y sus designios. Pero en la tarea de adquirir información de los planes, pensamientos y sentimientos de otros, póngase cuidado en no revelar los de uno mismo. Hagámonos frecuentemente esta pregunta: “¿Qué busca ese hombre?” Y con igual frecuencia contestemos: “*Busca lo que necesita o lo que tiene con escasez.*” Y téngase presente que cuando el *dinero* asoma en una cuestión, es usualmente el motivo predominante. Cultívese la mundología, tanto por la lectura como por el trato de gentes. Estúdiense la Naturaleza Humana, y la Psicología, y póngase en práctica lo aprendido allí.

CAPÍTULO XIII

LAS CUALIDADES EGOÍSTICAS

Individualidad y Vanidad. – Individualidad, en el presente caso, quiere decir respeto de sí mismo, confianza en sí mismo, dignidad e independencia. – Cultivo de la individualidad. – Lo que es y lo que deber ser la Vanidad.

Las Cualidades Egoísticas son aquellas cualidades mentales que conciernen al sentido de individualidad o personalidad; la conscientividad del individuo o persona como una separada y existente entidad o ser. Las dos cualidades egoísticas son la *Individualidad* y la *Vanidad*.

Estas dos cualidades, aun cuando asociadas o concerniendo al individuo o personal sentido y conscientividad, difieren, no obstante, materialmente en muchos aspectos. Uno puede tener la Individualidad altamente desarrollada y ser deficiente en Vanidad; mientras que otro puede tener más vanidad que un pavo real y ser, sin embargo, deficiente en la estimación de sí mismo que nace de la Individualidad. La siguiente detallada descripción de cada una de estas dos cualidades servirá para señalar los puntos de diferencia entre ellas.

INDIVIDUALIDAD

La cualidad de la Individualidad se patentiza en el fuerte sentimiento y las manifestaciones que nacen de él, del *respeto de sí mismo, confianza en sí mismo, dignidad e independencia*. Es el instintivo reconocimiento del Ego de la persona, que está detrás de todo procedimiento mental y acción física. El Ego es el que nosotros reconocemos cuando sentimos la conscientividad “Soy”. Está detrás de todo pensamiento, sentimiento, elección, acción. Nosotros podemos decir: “Siento”, “Pienso”, “Hago” o “Escojo”; pero el “Yo” está siempre en el centro del pensamiento, del sentimiento, de la elección o acción.

El Profesor Guillermo Sturgis Bigelow, en su conferencia sobre el “El Budhismo y la Inmortalidad”, dada en la Universidad de Harvard, en 1908, expone claramente la naturaleza esencial y fundamental de este “Yo”, que es la esencia de la Voluntad, tanto como la Voluntad es la esencia de la Individualidad. Dice:

“Todos somos, como se dice vulgarmente, conscientes de nuestra existencia. Bajo esta conclusión, incluimos generalmente, con mayor o menor confusión, muchos elementos distintos.

Primero, la existencia de nuestro cuerpo material como objeto de percepción sensorial... Segundo, ciertas sensaciones, agradables o penosas, que se originan, no fuera, sino dentro del cuerpo. Tercero, ciertos desórdenes. Cuarto, lo que llamamos aptitudes y sus opuestas. Quinto, deseos e inclinaciones y sus opuestas. Finalmente, algo de un

carácter del todo diferente, conscientemente más próximo al centro que ninguna otra cosa, y que difiere de las otras formas en que es la única forma de conscientividad a la cual no somos pasivos. A esto llamamos Voluntad. Decimos: “siento sensación, pena o emoción”; pero no decimos nunca “siento mi voluntad”. Esta es siempre subjetiva y activa... Esta Voluntad es una parte de la normal conscientividad de cada uno de nosotros; sin embargo, no es ni una parte o sensación o emoción, sino que, al contrario, es capaz de dominar a ambas. ¿Qué es? Pregúntese a la propia consciencia. Las sensaciones se originan dentro y fuera del cuerpo; las emociones dentro.

Pero la Voluntad es más profunda que unas y otras, y éstas son objetivas a ella. No la podemos clasificar con nada. No podemos describirla en los términos de cualquier otra forma de conscientividad. Somos conscientes de nuestro cuerpo y a través de nuestro cuerpo; pero la conscientividad de la Voluntad es directa. No podemos separarnos de ella. No podemos ponernos fuera y examinarla. No podemos modificarla con ninguna otra. Y ella modifica todo lo que le concierne.

Otras formas de conscientividad son objetivas a ella; pero ella no lo es jamás a ellas. Puede ser sobrepujada por sensaciones, emociones o pasiones, según su propia debilidad o su fuerza. Así ocurre con frecuencia. Pero su actitud hacia ellas, bien resistiéndolas o dirigiéndolas, es siempre esencial y necesariamente activa. No existe en otra forma que en la objetiva. Si no es activa, no es Voluntad. Nada hay de más profundo en nuestra conscientividad. Comprende, encierra y compenetra todas las formas, y aun más – lo que es de inconmensurables importancia - , *puede crearlas* en caso necesario.

La Voluntad es la confirmación de una forma de conscientividad desde el centro al exterior... Descartes ha dicho: “Pienso, luego soy”. Es una fórmula imperfecta quizá; pero mejor hubiera sido la conclusión de: “Quiero; por consiguiente soy”.

Este reconocimiento y conscientividad de la Voluntad es la esencia de la Individualidad. La fuerza de la verdadera Individualidad *viene de dentro*; la dignidad nace de la conscientividad interior o realidad, no de *dentro* o de la estación personal o los atributos de la personalidad, como en el caso de la personal cualidad de Vanidad. Aquellos en que la Individualidad está bien desarrollada manifiestan confianza en sí mismos, dependencia de sí mismos, respecto de sí mismos; independencia de pensamiento y acción; fuerte deseo de libertad; verdadero orgullo y un sentimiento de poder interno. Manifiestan cualidades que dominan y aman el sentimiento del poder, no por vanidad, sino por el sentimiento mismo. Aspiran a mandar y dirigir y procuran llenar estas aspiraciones, e instintivamente piensan y hablan con autoridad. Esta cualidad se encuentra muy desarrollada en casi todos los hombres eminentes. Es innata en algunos individuos, pero cuando falta puede ser cultivada por los métodos antes mencionados en este libro, y siguiendo estas normas:

Idealización.- La descripción que hemos dado de esta cualidad nos capacitará para formarnos de ella una clara idea; quizá su lema más gráfico fuera: “Confianza en sí mismo”. El ensayo de Emerson sobre la materia nos dará una idea más viva y clara de esta cualidad.

Visualización.- Formémosnos la imagen mental viéndonos como un Centro de Conscientividad y Voluntad en el gran Océano de la Voluntad. Dígase: SOY, con un convencimiento, dejando que flote en torno nuestro el sentimiento de Poder-Voluntad. Echemos la cabeza atrás y, mirando al mundo cara a cara, digamos como Black Hawk a Jacson:

“Yo soy un hombre.”

Aprendamos a depender de nosotros mismos; a darnos el valor aproximado, a respetarnos; a decir por nosotros mismos; a evitar el depender de los otros; a rechazar toda presión ejercida por la masa, y a sentir que uno es un individuo, no una fluctuante y variable personalidad, sino un *centro individual de conscientividad* en esta Infinita y Eterna Energía de la cual dependen todas las cosas.

Acción Idealística.- Actuar la parte de la Individualidad y ejercitar esta cualidad. Aprender a obrar por la propia iniciativa, y a decidir por nuestro propio juicio, después que se haya examinado la evidencia y oído los argumentos en pro y en contra. Húyase del sentimiento que dicta el “Yo soy *humilde*”; “Soy un gusano de la tierra”, etcétera. Espérese y exíjase respeto, no por imprudente aseveración, sino por la manifestación de este íntimo poder que es el signo de la verdadera fuerza y grandeza. Seamos respetables y nos respetarán. Modele el lector su vida sobre “La Confianza en sí mismo”, de Emerson. Sea un Individuo mejor que una personalidad.

VANIDAD

La mental cualidad de *Vanidad*, aun cuando relacionada con la personalidad, difiere materialmente de la Individualidad. Mientras que la última depende de la consciente necesidad de fuerza interna., la Vanidad depende de personalidades y rasgos o de personal carácter, apariencias, etc. La Vanidad se define como “la cualidad de un estado de ser vano o poseído de una elevada opinión de los talentos o condiciones de uno mismo, o de cosas más superfluas que valiosas; necio orgullo inspirado por el excesivo concepto de los méritos personales, que despierta en su poseedor la morbosa ansiedad por la noticia, admiración y aplauso de las gentes; engaño, ostentación; vanagloria; jactancia; etc.”

Cogan dice:

“La Vanidad es esa especie de orgullo que, cuando presume sobre cualquier grado de superioridad en determinado artículo particular, busca osadamente el aplauso de cada uno de los que giran en su esfera de acción, buscando todas las ocasiones para desplegar algún talento o alguna supuesta excelencia.”

La palabra Vanidad deriva de la latina *vanus*, que significa “vacío, vano, inferior” y el término se usa con frecuencia en el sentido de “ilusión; vaciedad; futilidad; fatuidad, etc.”, indicando la naturaleza negativa de la cualidad. El Orgullo de la Individualidad o Confianza en sí mismo, puede ser comparado a los rayos del Sol, en tanto que el Orgullo de la Personalidad o Vanidad puede compararse con los rayos de la Luna. Una es Positiva, la otra Negativa.

Una autoridad dice:

“*Orgullo y Vanidad* no son lo mismo y ni siquiera tienen puntos de afinidad, o son muy lejanos. El hombre orgulloso tiene tan buena opinión de sí mismo, y está tan satisfecho de que esta opinión es correcta, que no se preocupa de lo que el mundo pueda pensar de él, ni hace el menor esfuerzo para conciliarse con la opinión de los demás. El vanidoso desconfía de su propio juicio, favorable a sí mismo, y desea verlo confirmado por el mundo. Pro consiguiente, publica sus buenos hechos. Los hombres realmente grandes caen a veces en la tentación del orgullo, mientras que los hombres inferiores y las mujeres tienden a la vanidad. El orgullo, que tiene origen en un sentimiento de poder real, se manifiesta en muchos animales, mientras que el pavo real es el símbolo de una recia vanidad.”

Las personas en que la Vanidad está fuertemente desarrollada son muy sensibles a la adulación; extremadamente amantes de las alabanzas; les deleita la aprobación de todo lo suyo, así como se resienten de toda falta de aplauso; solicitan la buena opinión, la admiración y aplauso de las gentes, y sufren indeciblemente si esto les falta; buscan la notoriedad y se hacen el reclamo; inclinados hacia la afectación, al ceremonial empleo, rango y título, son más o menos afectados y pomposos, particularmente con los que creen sus inferiores; son celosos de aquellos que consideran sus iguales o algo superiores a ellos, y son obsequiosos, serviciales y hasta serviles con lo que conceptúan de mucho más elevado nivel que ellos, y cuya buena opinión y aprobación rabian por obtener; son tiranuelos o cortesanos; descuidan lo interior para aumentar las apariencias exteriores.

Cuando una cierta observancia de las formas y apariencias convencionales es necesaria, so pena de ser mirado como un “estrambótico” y hasta “no respetable”, el hombre de viso toma la materia de vestir, de conveniencias sociales, etc., en seria consideración, meramente por política. Reconoce que la mayoría de las gentes se alampa por estas frivolidades y naderías de la vida, y él las observa hasta cierta medida, porque resulta conveniente hacerlo. Pero no se deja engañar por estas cosas; las evalúa en lo que valen. “Hace su juego” de acuerdo con la regla, pero se ríe entre sí de las ridículas reglas y ceremonias a que los otros dan tanta importancia. A lo mejor reconoce que su traje y los accesorios son meramente los chirimbolos del juego, y que él desempeña la parte que le toca en la partida. Jamás olvida que El, el Individuo es el Hombre Real, detrás de la máscara y los ropajes. Se da cuenta de que este “mundo es un teatro”, y mientras desempeña su papel, sonrío detrás de la máscara. Tal hombre está por encima de toda Vanidad.

En lo tocante al deseo por aplauso, admiración y aprobación de los demás, el hombre superior, reconociendo los estimulantes efectos del aplauso, no se deja engañar por ellos. Sabe que el mismo pueblo que vitorea hoy puede arrastrar mañana. Como dijo alguien al salir par recibir el homenaje de la multitud: “Hubieran venido muchos más para verme ahorcar”.

Hay muy pocas personas en las cuales la vanidad es deficiente, que necesiten *desarrollar* esta cualidad. Esas pocas, si se encuentran, deben tomar en consideración la *política* de apariencia exterior, asegurarse la aprobación y el favor popular y procurar

desempeñar mejor su parte. Una cierta dosis de las manifestaciones exteriores de la Vanidad es necesaria para alcanzar el éxito, y pocos serán deficientes en la materia; pero, aun así, es posible manifestar las apariencias exteriores, en gracia al medro, pero sin permitir que el sentimiento penetre en nuestro íntimo ser. Desempeñemos nuestro papel; esto es suficiente. Sólo por *política* puede permitirse la manifestación de Vanidad; no existen razones basadas en algo real, pues la Vanidad en sí misma es, como su nombre lo indica, una ilusión, una vaciedad. Es una cualidad negativa a lo mejor, aunque represente a veces una parte importante en la vida de la mayoría de las gentes.

Hay, pues, que restringir esta cualidad, *concentrarse en la opuesta*, o, en otras palabras, desarrollar la cualidad de la *Individualidad*. Escoged la *Real* y así no os engañará la *Fingida*. Haced que vuestra conciencia, razón, juicio e interés, vayan por el camino recto, sin que os importe el criticismo y comentario adverso, del mismo modo que los patos se deslizan por el agua. Desarrollad vuestra espina dorsal y, si obráis rectamente, “dejad que los ignorantes gruñan”. Acordaos del adagio: “Ellos *dicen*; que digan lo que quieran; dejadlos que digan”. Lo mismo que el bien conocido adagio del pedagogo inglés: “No des la explicación; no hagas la apología; haz cosas y deja que los demás chillen”. Enterrad y golpead a la opinión pública si ello puede convenir a vuestros intereses e inclinación, pero nunca os convertáis en su esclavo; sed más bien su dueño. Guíaos por vuestra nariz por vuestra voluntad, pero nunca sigáis las huellas de los demás. Y como para “pavonearse” – en caso de que vuestras dotes no os diesen el éxito – es necesario agradar, mostrad vuestra alegría a la luz de la luna y dejad que otros que valen menos y han triunfado, la muestren a la luz del sol.

CAPÍTULO XIV

LAS CUALIDADES QUE AGRADAN

”Las cualidades placenteras o que agradan a los otros, o que nos hacen agradables a los otros”, debiera titularse este capítulo. – Estas cualidades son: Buen humor, Suavidad, Tacto. – Inconvenientes del mal humor y ventajas de un humor agradable. – Hay que reír y sembrar la risa. – Eficacia de la Suavidad e inconvenientes de la aspereza en el trato de gentes. – El Tacto, verdadera ciencia de la vida. – Cómo hay que proceder para adquirirle y emplearle.

Vamos ahora a pasar revista al grupo de las facultades mentales que conciernen al arte de *placer* o *agradar* a los demás. El término “placentero” es quizá demasiado vago; pero es uno de los pocos que dan una idea completa de las características del grupo de cualidades mentales de que queremos ocuparnos. En la comedia de Barrie: *Conócete a ti mismo*, la palabra “encanto” se usa como manifestación de este mismo conjunto de cualidades mentales que nosotros denominamos “Cualidades que agradan” o *placenteras*. La dificultad estriba en saber cuál de estas palabras expresa más exactamente el pensamiento. Parecerá una cosa insignificante, pero su influencia es grande. Todos saben que hay muchas personas que tiene un poder de “encanto” o atractivo indefinible y de cuya influencia se dan cuenta más o menos conscientemente todos los que están a su lado; como hay otras que repelen, sin saber por qué.

Se nos permitirá, pues, considerar la palabra “placer” en su sentido más general. Sabemos que deriva de “agradar” y que se define como “la acción que proporciona o da placer; un deleite; una satisfacción; un movimiento de buen humor; la probabilidad de obtener un favor o una aprobación, etc.”. “Agradable”, desde luego, quiere decir “agradar, placer, deleitar, proporcionar un deleite a la mente o a los sentidos, etc.” Procuremos, pues, ocuparnos de las cualidades que conciernen a las acciones de “placer, agradar y deleitar” la mente.

Puede decirse que el “encanto” o “las cualidades para agradar” consisten en las siguientes cualidades mentales bien desarrolladas:

1. Buen Humor.
2. Suavidad.
3. Tacto.

Cada una de las cualidades mencionadas puede subdividirse u ordenarse de otro modo; pero esta clasificación nos parece la más adecuada para el objeto.

BUEN HUMOR

Colocamos primero el Buen humor en la lista de las Cualidades que agradan, porque es más general en sus manifestaciones y más fundamental en su naturaleza. No es necesario ningún argumento para probar que todos preferirán la amistad de una persona agradable y alegre a la de una que sea melancólica, pesimista o lúgubre. Un hombre alegre es siempre mejor compañero que un hombre triste.

La alegría es contagiosa, como todo aquello cuyas manifestaciones pueden exteriorizarse; claro está que la mayoría de las personas buscarán aquéllas cuyas cualidades les sean agradables.

El hombre optimista tendrá siempre más amigos que el pesimista. El hombre que vive triste bajo sus propias penas, o las penas de los demás, o las penas de la patria, no remedia nada con esta actitud y en cambio se ve abandonado de los otros, que temen que les comunique su melancolía. Da pruebas, además, de gran egotismo por su parte, porque quiere que los demás piensen como él, y en casos así no se trata sólo de pensar, sino de obrar.

Ya lo ha dicho el poeta: “Reid y el mundo reirá con vosotros; llorad y todos lloraran con vosotros. Para la vieja tristeza de la tierra es necesaria la alegría. Ya tiene bastante motivos de pesar en sí propia.”

Las lágrimas no son nunca bien acogidas. La boca que está vuelta hacia abajo siempre repele, porque denota tristeza. La alegría, en cambio, llama a la alegría. El buen humor es contagioso. No es necesario, claro está, convertirse tampoco en un payaso, porque todos los extremos son viciosos; lo importante es intentar mantener en la actitud mental de *Vivacidad, Alegría y Felicidad*. Sigamos el ejemplo del japonés de la clase elevada que, con el código, tanto aplicable a la vida moral como a la vida social, llamado *Bushido*, instruye al joven japonés en que no pierda nunca la alegría ni la serenidad, ni aun en los trances más duros de la vida.

Nosotros quisiéramos para nuestro mundo del Oeste el uso del *Bushido*, orgulloso, que enseña principalmente a ocultar a los demás las miserias y las penalidades de la vida. Debemos procurar crearnos una más atractiva personalidad que plazca a los demás; podemos llegar a conseguir que nuestra persona irradie felicidad y que esta felicidad se comunique a los otros, y, finalmente, es lícito aspirar al realce de la propia personalidad.

Como dice Henley, en su inmortal poema *Invictus*: “Fuera la noche que me cubre, negra como el abismo de polo a polo, doy gracias a todo lo bueno que ha sido creado para mi alma. Yo soy más fuerte que la circunstancias, por adversas que sean. Bajo la maza de la suerte, mi cabeza ha quedado ensangrentada; pero continúa erguida...”.

Así, pues, cultivad la mental actitud de *Vivacidad, Alegría y Felicidad*. Aprender a mirar el punto brillante de las cosas y podréis vencer siempre, vencer cualquier obstáculo. Cultivad el Optimismo. Resguardad y fomentad el Sentido del Humor, la esencia de la

humana gracia. La risa es la mejor respuesta para muchos problemas desconcertantes; probadlo. La *risa consciente*, desde luego. Existe, pues, una verdadera *Filosofía de la Risa*.

SUAVIDAD

La segunda es la lista de la Cualidades que agradan, en la Suavidad. Suavidad es: “El arte de ser suave, gracioso, agradable de maneras, bien educado, atractivo y encantador”. “Suave” significa agradable de maneras, afable, solícito, bien educado”. El término deriva de la palabra latina *suavis*, que significa “dulzura”. Generalmente expresamos su cualidad mental por las palabras “buena educación”, por más que no den el verdadero significado de la idea. La suavidad consiste en el poder de hacer llegar a los demás la propia simpatía; en observar los principios de la verdadera educación; *en comportarse con los que se tiene al lado en la forma que uno desea se comporten con él*; en mostrar el lado placentero de las cosas, más bien que el desagradable.

Existe una *cortesía artificial*, cuyo objeto es falsear la verdadera manera, inexpresiva y negativa; mero formulismo que pretende llenar la insubstancialidad de la vida. La *real cortesía* proviene de un real interés hacia los demás; en mirar en la dirección conveniente para descubrir lo que hay de mejor en cada uno; en ver y reconocer el espíritu real que se oculta en cada persona; en *aceptar el más alto ideal de la persona para sí mismo*, en lugar de atenerse a una imperfecta manifestación del ideal. Cada persona tiene, ciertamente, elevados ideales y si quiere realizarlos como una *manifestación actual* en otras personas, sólo podrá hacerlos usando la Verdadera Cortesía y la verdadera Suavidad.

Si uno puede inducirse a sí mismo la actitud mental antes mencionada, habrá conseguido mucho en este camino, sobre todo si sabe huir de lo que la mayoría de las personas entienden por Cortesía y Suavidad. En lugar de querer que ciertas cosas interiores se manifiesten en la Verdadera Cortesía y Real Suavidad, han de ser éstas las que hagan agradables aquellas cosas. Es decir, que no basta que una persona tenga buenos sentimientos e intenciones, sino que para ser un verdadero caballero es necesario que sepa exteriorizarlas con delicadeza.

TACTO

Si la cualidad de Suavidad es difícil de describir y de definir, aun lo es más el Tacto, esta cualidad tan sutil y que representa un papel tan importante en los asuntos de la vida y en el trato social. El tacto se define como una “peculiar aptitud o habilidad que hace que uno se conduzca exactamente tal como las circunstancias lo requieren; es la delicadeza de percepción o discernimiento”.

La palabra deriva de la palabra *tactus*, que significa “tocar”, y uno de los significados de la palabra inglesa es “tocar o sentir”. Y si lo damos como la clave del secreto del Tacto, diremos que es una manifestación de un sutil *sentimiento*, toque o relación entre uno mismo y los demás. Está también emparentado con el instinto o intuición. La persona que tiene tacto roza los sentimientos de los demás o los hace vibrar, según la oportunidad; lo difícil es saber conocer esta oportunidad.

En el pasado, el instinto o sensación provenía de una natural comprensión de la humana naturaleza y de su psicología; no de la comprensión teórica, sino del *real* conocimiento de la multitud de sus emociones, sensaciones y pensamientos. En resumen, la comprensión parece ser algo instintiva o natural; pero otras veces puede ser, y es, adquirida. El Profesor Jonler ha empleado la siguiente y valiosa sugestión para desarrollar esta cualidad:

“Escudriñad escrupulosamente todas las acciones del hombre con una vista certera sobre los motivos y causas de su acción: anotad particularmente la expresión de sus ojos, como si quisierais embeberos de su significado; bebed en sus miradas, actitudes, palabras y demás manifestaciones hasta producir en sí mismos las impresiones que se producirían sobre los demás; es decir, realizar un estudio de la naturaleza humana, bajo el doble aspecto de la filosofía y del sentimiento.”

Ya estudiamos detalladamente este asunto en otro volumen de esta serie consagrado a la naturaleza humana, sus estudios internos y sus formas exteriores, para que ahora tengamos que enfrascarnos en un nuevo estudio.

Nuestro objeto actual es la comprensión científica de la Naturaleza Humana en sus relaciones con el tacto. El estudio de la Naturaleza Humana pertenece a la *cabeza*; esto es algo muy íntimamente ligado con el lado del corazón, o la fase *sentimental* de la mentalidad. Podríamos llamarla Simpatía, término, que, además, expresa Piedad. Esta es una simpatía que podría expresarse como un “sentimiento subsiguiente”, o “comprensión”. En lo que se refiere al tacto, es verdaderamente la real “inteligencia” de la naturaleza mental o espiritual de los demás.

La palabra griega *sympathia* significa, en efecto, “ semejanza de sentimientos” y una de las definiciones de la palabra inglesa es: “Sentimiento correspondiente al de otra persona; la cualidad o estado de existencia afectado por las afecciones de otros correspondientes en un grado de benevolencia”. Quizás el término Simpática Comprensión sea el que mejor exprese el estado elemental correspondiente a la completa manifestación del Tacto. *Una mejor colocación de uno mismo en el sitio de los demás: tal podrá definirse el tacto.*

Esta idea ha sido desarrollada por un escritor moderno, aunque con relación al comercio. Dice así:

“Suponed, por ejemplo, que deseáis que adquieran mayor desarrollo vuestros negocios. Seguramente no querréis, cuando se trate de una nueva y superficial transacción, preocuparos mucho, aun cuando para la buena marcha del negocio no convenga desatender por completo al parroquiano. A menos de que se sienta un personal interés, o una verdadera necesidad, o un honrado deseo de aumentar el propio bienestar. Si un comerciante puede hacer que el cliente crea que mira sus intereses (los del cliente) como los suyos propios, verá aumentar de un modo extraordinario sus negocios. Y para esto no es necesario levantar pesos, ni establecer premios, ni ofrecer rebajas en los precios; basta con poner todo el interés en las transacciones y en que el cliente sepa apreciarlo”.

Este ejemplo, que es una excelente filosofía de los negocios, contiene la verdadera esencia del Tacto.

Tomad interés por la gente que os rodea, algo como si os colocaseis en su lugar; ved las cosas desde su punto de vista, y así llegaréis a comprenderles y por lo tanto a dominarlos”; esta es la *fase interior* del Tacto.

En el volumen de esta serie titulado “la clave de los negocios”, nos ocupamos detalladamente de lo que concierne a la Psicología de agradar, y en este libro queremos referirnos a esa rama particular del asunto. El éxito de los negocios de un comerciante depende materialmente de su poder de agradar y por eso hay que prestar mucha atención a lo que se dice sobre el asunto en el citado libro. Otras formas pueden también obtener provecho de la obra en cuestión.

Las cualidades que agradan pueden ser desarrolladas por los mismo métodos mencionados para el desarrollo de las demás cualidades mentales: Idealización, Visualización y Acción Idealística; estas son las tres acciones sobre que se funda nuestro método.

CAPÍTULO XV

LAS CUALIDADES DE RACIOCINIO

Clasificación de las Cualidades de Raciocinio.- Cualidades Perceptivas. – La puerta de entrada al conocimiento. – Cultivo de la Percepción. – Cualidades comparativas. – Eficacia del análisis. – El arte de Analizar y Comparar. – Cualidades Inductivas. – Eficacia del Raciocinio. – Leyes y cultivo del Raciocinio.

Las cualidades mentales antes estudiadas son aquellas que se basan ampliamente en la sensación, predisposición, disposición natural, etc. Y que están íntimamente relacionadas con el campo subconsciente de la mentalidad. Ahora podemos considerar las facultades de raciocinio, que tiene una amplia relación con el consciente o voluntario campo mental, y pertenecen a la “pensante” más bien que a la fase “sentimental” de la actividad mental.

Las Facultades de Raciocinio pueden dividirse, *grosso modo*, en tres subclases, llamadas Cualidades Perceptivas, Cualidades Comparativas y Cualidades Instructivas, respectivamente.

CUALIDADES PERCEPTIVAS

Las Cualidades Perceptivas conciernen al más importante trabajo de observación, ya que sirven para percibir, aprehender o recibir las impresiones por los sentidos. Las Cualidades Perceptivas son las puertas de entrada al conocimiento.

Halleck ha dicho:

“La percepción es el poder que interpreta y materializa las sensaciones. La percepción, ayudada constantemente por otras facultades, obra como nuestro primer exacto conocimiento. Por la percepción podemos interpretar el color azul oscuro de un racimo de uvas, o el rojo de la manzana o la punzante sensación del higo chumbo.

Un niño tiene indefinidas sensaciones y por lo tanto no puede darse cuenta de ellos. Al niño cada cosa, el gusto del azúcar, el tacto de la seda, se le aparece en su consciencia como un punto oscuro y confuso, simplemente como una sensación. Para nuestro *oído mental*, sensación es todo aquello que parece una conversación; pero su lenguaje es ininteligible y por lo tanto imperceptible en sentido...

La palabra es un cuerpo organizado que empuja al ignorante o incapaz fuera de su recinto interior, ese espacio que puede ser ocupado por un intermediario. Darwin ha anunciado esta verdad con su famosa expresión “supervivencia de los mejor adaptados”. *La excelencia en la percepción es uno de los factores que habilitan a una persona para*

sobrevivir en competencia con los demás, y crecer en fuerza cada año... Todo lo que cada uno descubre en sí mismo puede ser mucho mejor conocido que lo que se lea sobre el particular. El indio que nunca haya leído un libro, jamás sabrá lo que es volver una hoja, porque no comprenderá la utilidad de ello; pero en cambio a su alcance, bien de la inteligencia o bien del instinto, estarán otras muchas cosas que no conocerá un europeo.

El ojeador de Kentucky encontrará mucho mejor el camino del valle que el piel roja, porque habrá cultivado sus facultades perceptivas. El ojeador ejecuta su trabajo conscientemente y para ello hace uso de sus sentidos. La razón de que muchos hombres poco cultivados tengan éxito en los negocios es precisamente la de que se trata de excelentes observadores. En lugar de fijar la vista sobre los libros, esos hombres se mueven alrededor de un mundo activo y aprenden las cosas de primera mano.”

Brooks, por su parte, escribe:

“La Percepción es la fuente inmediata del primer fruto del conocimiento, y la fuente indirecta del segundo fruto de ese conocimiento... La percepción proporciona también la comprensión de los materiales de que se derivan las ideas y las verdades más allá del dominio de los sentidos. Del mismo modo que el conocimiento de los objetos externos de los materiales para la comprensión y proporciona la ocasión para la actividad del poder intuitivo, la *Percepción puede decirse que es la base sobre que descansa todo conocimiento...*”

La educación moderna tiende a descuidar la cultura de los poderes perceptivos. En los antiguos tiempos las gentes estudiaban la naturaleza mucho mejor que ahora. Sin muchos libros, se veían compelidos a enterarse de las cosas por sus propios ojos y oídos; y esto hacía que sus sentidos fuesen más activos, penetrantes y exactos.

Actualmente, nosotros estudiamos en los libros para tener conocimiento de las cosas externas; y como estudiamos excesivamente o exclusivamente, descuidamos, por tanto, el cultivo de los sentidos. Adquirimos el conocimiento de los materiales del mundo de segunda mano, en lugar de abrir las frescas páginas del libro de la naturaleza.

Constituye una gran equivocación permanecer mucho tiempo en la escuela, y, sin embargo, muchos no saben conocer la diferencia que hay entre un roble y una haya, ni son capaces de distinguir entre las diferentes muestras de mármol, cuarzo o granito. El descuidar el cultivo de los poderes perceptivos es corriente entre los escolares de nuestros tiempos.

Muy pocos hombres son educados para buenos observadores; al contrario, la mayoría son deficientes en este sentido... Se les enseña a pensar y recordar, pero no se les enseña a hacer uso de sus ojos y oídos. En la moderna educación se emplea demasiado los libros, y el resultado es embotar los naturales poderes de percepción.

La tónica de la Percepción arrastra y desarrolla la Atención. Como dice Halleck:

“Un cuerpo puede ser imaginado en la retina sin que intervenga la Percepción. Para ello bastará un esfuerzo concentrado de la Atención... La Percepción será, pues, el resultado satisfactorio de la Atención. Muchas personas miran los objetos con ojo poco atento y descuidado. Deberíamos fijar la mente más allá del objeto elegido por nosotros; deberíamos fijar la atención sobre las cosas que miramos. La Atención, con respecto a la Percepción ha sido comparada al espejo ustorio; cuando se coloca ese espejo entre el sol y la calle y se concentran los rayos de aquél sobre un espacio, puede producirse un incendio. Cuando la Atención concentra los rasgos del Poder Perceptivo, es capaz de penetrar lo más recónditos pensamientos.”

El citado autor agrega:

“El ver las cosas inteligentemente es la más difícil de todas las artes. El primer requisito para el cultivo y cuidado de la Percepción, es no intentar percibir de una vez la totalidad de un objeto complejo. Pongamos, por ejemplo, la cara humana. Un hombre ocupa una importante posición y muchos de los que le han elegido para ella están ofendidos porque aquél no recuerda sus caras y no les saluda. Cuando cambie su método de observación y observe cuidadosamente la nariz, boca, ojos, barba y color del pelo, empezará a encontrar fácil el reconocimiento. Probablemente se encontrará con el peligro de confundir a A. con B., hasta que recuerde que la forma de la nariz de B. es diferente o el color de su pelo es distinto. Expuesto este ejemplo, podemos formular otra regla: Prestad cuidadosa atención a los detalles... Mirar un mero objeto como un confuso montón de cosas, es, en cierto modo, colocarse en la situación del asno que trota cuando le arrear.”

Broocks, hablando de lo mismo dice:

“Podemos emplear nuestro poder de observación aun en los asuntos más nimios. Lo importante es penetrar en todas sus partes aquellos objetos en que fijemos nuestra atención. Los objetos se presentan en sí mismos como completos; a nosotros nos toca definir el conocimiento de sus partes por el análisis y por la separación de los elementos que los componen. Para ello hemos de dirigir nuestra atención hacia los detalles del todo, para dividirlo después en partes, cultivando así el hábito de observación minuciosa...”

La Percepción puede ser desarrollada, aproximadamente, por el método ya descrito: Idealización, Visualización y Acción Idealística. En el volumen de esta serie titulado “*La Clave de la Memoria*” se encuentran numerosos ejemplos del desarrollo de la Percepción y de los métodos especiales para conseguirlo. Cuando consideremos que podemos *recordar* todo aquello que *percibimos* y que podemos *conocer* todo aquello que *recordamos*, estamos ya en camino de realizar lo que nos convenga. La Percepción es la puerta de entrada del Conocimiento. Por eso debemos ensanchar nuestras puertas y mantenerlas bien claras y despejadas.

CUALIDADES COMPARATIVAS

Después de las Cualidades Perceptivas, como natural consecuencia, siguen las Cualidades Comparativas. Estas cualidades mentales conciernen a la separación del concepto en sus partes componentes, cualidades, atributos y propiedades, haciendo

abstracción de la cosa considerada como un todo y también comparando sus distintas partes, unas con otras, si tenemos en cuenta esto, podremos comparar una cosa con otra y luego hacer un primer análisis de las cualidades, propiedades y atributos de esta cosa, para que la comparación sea realmente la presentación de sus grados o diferencias en propiedades, cualidades y atributos. El *análisis* es “una resolución cualquiera de todo carácter en sus elementos constituyentes”. La *comparación* consiste en “abarcar en conjunto dos o más cosas con el propósito de apreciar sus relativas cualidades, propiedades, atributos o poderes, por contraste, semejanza o diferencia”. La *generalización* estriba en “abarcar muchos objetos semejantes en algún punto y comprendidos bajo una nombre común o general; la extensión de lo particular a lo general; la reducción a una clase o género; el abarcar un hecho particular o serie de hechos en relación con un amplio ciclo de hechos”. Lo que llamamos *análisis*, *comparación* y *generalización*, son realmente fases de un proceso mental general, tomadas independientemente del procedimiento de comparar las partes, como si dijéramos una forma de clasificación del proceso.

El profesor W. James ha dicho:

“Cada práctica o personal interés en el sentido del discernimiento, puede llevar al descubrimiento de las más asombrosas y agudas diferencias. Y un largo entrenamiento y práctica en el discernimiento equivale a un interés personal. Entre ambos medios las diferencias son muy pequeñas y todo se reduce a que convenga emplear el uno o el otro.”

La *Abstracción*, el rasgo esencial del *Análisis* y la *Comparación*, se define como sigue:

“El acto o proceso de separar, entre las numerosas cualidades inherentes a cada objeto, aquellos particulares que deseamos conocer acerca del sujeto de observación y reflexión. O bien el acto de retirar de la *región consciente* un número de objetos con la vista concentrada en algunas de sus particularidades.”

Halleck habla así de la Abstracción:

“En el proceso de la Abstracción podemos atraer nuestra atención sobre una masa de confusos detalles, sin que importe el tiempo, y con la tendencia a encontrar las cualidades comunes a la clase. La Abstracción no es más que la concentración del poder de atención en algunas cualidades con exclusión de otras.”

La *Generalización* se define en esta forma:

El acto o proceder de generalizar, prescindiendo de lo particular; recoger muchos objetos similares en algún punto y bajo un nombre común o general; reducir o arreglar un género, etc.

Bolingbroke se expresa como sigue:

“Allí la mente, por lo tanto, trabaja en las más apartadas regiones para *generalizar* sus ideas empezando por aquellas que nos son más familiares.”

Halleck manifiesta:

“Podemos hallar en todas las cualidades las condiciones precisas para agruparlas en géneros o clases. Conociendo los objetos y sus clases, sabremos también explicar de un modo cierto sus cualidades.”

Intimamente relacionado con el trabajo de las Cualidades Comparativas encontramos el del llamado Raciocinio Reductivo, que puede ser definido como “el descubrimiento de las verdades particularmente entre las verdades generales”. En realidad es la *separación analítica* de una verdad general en sus partes. La deducción es la descomposición del todo; esto es, un proceso *analítico*.

He aquí un ejemplo de raciocinio:

1.º Todo hombre es mortal; 2.º Sócrates es un hombre; por lo tanto, 3.º Sócrates es mortal.

Broocks dice:

“La deducción desciende desde las más altas verdades a las más bajas verdades, desde las leyes a los hechos, desde las causas a los fenómenos, etcétera. Refiriéndonos a la ley, podemos, por deducción, descender hasta los hechos que caen bajo la Ley, igual que si nunca hubiésemos conocido esos hechos.”

La Base Primaria del Raciocinio Deductivo puede resumirse, por lo demás, en el antiguo axioma de la Lógica: “Todo lo que es verdad en su conjunto, es verdad en sus partes”. O, como lo han establecido muchas autoridades: “Todo lo que es verdad en general lo es también en particular.”

El siguiente “Sistema de Análisis”, sacado del volumen de esta serie titulado *La Clave de la Memoria*, puede servir para el ejercicio y práctica de las Cualidades Comparativas; se aplica haciéndose a sí mismo las siguientes preguntas, relacionadas con el asunto que interese:

- I. Cómo hacer una cosa o cómo crearla?
- II. ¿Cuál es su causa?
- III. ¿Cuál es su historia o recuerdo?
- IV. ¿Cuáles son sus atributos, cualidades o características?
- V. ¿Qué cosas puedo yo asociar prontamente? ¿Cuáles son las más parecidas?
- VI. ¿Qué es lo mejor para...; cómo podrían usarse...; qué podría conseguirlo?
- VII. ¿Cómo hacer la prueba?
- VIII. ¿Cuál es su estado natural, qué es lo que puede suceder?

- IX. ¿Cuál es su futuro y su natural resultado o consecuencia?
- X. ¿Cuál es la cosa, entre todas, a que me conviene dirigir mis impresiones?
- XI. ¿Qué es lo que me conviene conocer?
- XII. ¿Qué es lo que me conviene oír, cuándo y cómo?

El siguiente “Cuadro de preguntas” del mismo volumen, puede ser llamado la *Clave mágica del conocimiento*, puesto que abre muchas puertas mentales. Para usarlo no hay más que hacerse a sí propio las siguientes preguntas:

- I. ¿Qué?
- II. ¿De dónde?
- III. ¿Dónde?
- IV. ¿Cuándo?
- V. ¿Cómo?
- VI. ¿Por qué?
- VII. ¿a dónde?

Aquellas que podrían referirse a la fase del asunto más alejado las expondremos en el volumen de esta serie titulado *Las leyes del raciocinio*.

CUALIDADES INDUCTIVAS

Las Cualidades Inductivas son aquellas que conciernen al proceso mental del Raciocinio Inductivo, esto es, del raciocinio de las verdades particulares a las verdades generales, desde los hechos generales a las leyes generales. Mills habla así del Raciocinio Inductivo:

“Inducción es aquella operación por la cual inferimos el conocimiento de lo que es verdad en un caso o casos particulares, haciéndolo extensivo a todos los casos en que haya semejanza de formas en ciertos aspectos. En otras palabras, inducción es el proceso por el cual concluimos que lo que es verdad para ciertos individuos de una clase, es verdad para toda la clase, o que lo que es verdad en cierto tiempo, puede ser verdad en circunstancias similares y en todo tiempo.”

Véase como se expresa Halleck:

“El hombre puede hallar a través de su propia experiencia, o de la de los demás, el mayor número de premisas con que argumentar o fundamentar sus conclusiones. Por la inducción podemos considerar en muchos sentidos un gran número de casos individuales. Esto nos permitirá hacer conclusiones sobre el resto de los casos, aunque no los hayamos examinado, puesto que obedecen a la misma ley general. Cada una de las siguientes leyes generales pueden ser colocadas a continuación de los objetos que han sido clasificados.”

Por ejemplo, el raciocinio nos enseña que toda mujer es mortal, y como Sócrates es un hombre, para demostrar que Sócrates también es mortal, hemos de llegar por la inducción a la conclusión de que *todo hombre*, como *toda mujer* es mortal; y, además, podemos relacionar cada hecho particular con la ley general. El Raciocinio Inductivo es el

método científico de raciocinio, que data de Rogelio Bacón, secundado luego por Galileo y formulado en sistema general por Francisco Bacón.

Veamos lo que de él dice Jevons:

“La Lógica Inductiva inquiere por esta forma de raciocinio el conjunto de las leyes de la naturaleza de los hechos y acontecimientos observados. Tal raciocinio es llamado inducción o inducción inquisitiva y ha sido practicado por los más célebres hombres de ciencia, pudiendo dividirse en cuatro grados.”

Estos cuatro grados los establece como sigue Jevons:

- I. Observación Preliminar.
- II. Creación de Hipótesis.
- III. Raciocinio Deductivo.
- IV. Verificación.

Broocks dice:

“El hecho particular está unido por la mente a la ley general; y la ley general abraza el hecho particular y le da unidad de principio y de pensamiento. La Inducción es, pues, un proceso del pensamiento de las partes del todo, un “proceso sintético”. La base del Raciocinio Inductivo es el viejo axioma de la Lógica: “*Lo que es verdad en sus partes lo es también en su conjunto.*”

Las personas en las que la cualidad de Inducción está ampliamente desarrollada son capaces de razonar con relación a las *causas* o leyes que gobiernan las cosas, son capaces de abarcar los principios generales y de aplicarlos. Jowler, hablando de esto, dice que es “el deseo de conocer la *causa* y el *por qué* de las cosas y de investigar sus leyes; razonar clara y correctamente de las causas o los efectos, y de los hechos a sus causas; poseer una rara capacidad para planear, idear, inventar y crear recursos y hacer que las manos sirvan a la cabeza; matar dos pájaros de una pedrada; afirmar los resultados y arreglar las cosas tal como hayan de suceder; sintetizar y colocar bien las cosas; percibir amplia y claramente los hechos y condiciones y razonar eficaz y correctamente sobre ellas; poseer el poder de investigación y de aplicación en un grado extraordinario; percibir las más profundas relaciones entre las cosas, que escapan a las inteligencias comunes; profundizar en filosofía y en raciocinio y tener un gran originalidad de inteligencia y una gran fuerza de comprensión.”

Las Cualidades Inductivas pueden ser desarrolladas por el estudio del asunto lógico y por la aplicación de sus principios a las cosas diarias. El volumen de esta serie titulado *Las leyes del Raciocinio*, fue escrito con el propósito de proporcionar un sencillo, simple y práctico texto a las gentes activas que deseen aumentar sus facultades lógicas. Cualquier libro de texto práctico sobre la Lógica puede ser útil en el deseo de desarrollar el poder del raciocinio.

Brooks ha dicho:

“El Raciocinio Inductivo puede ser desarrollado por un apropiado ejercicio y entrenamiento. Este ejercicio y entrenamiento puede realizarse de cuatro maneras diferentes: por la enseñanza inductiva de muchas de las ramas elementales del estudio; por el estudio formal de los materiales científicos; por la investigación original, y por la cuidadosa evitación de las falsas deducciones... Junto al método de enseñanza inductiva, hay muchos estudios escolares que obran en el sentido de cultivar el pensamiento inductivo. Estas son las ramas iniciales de la ciencia inductiva; y su estudio está de acuerdo con su espíritu, obrando directamente sobre el cultivo del poder del raciocinio inductivo. Entre estas ramas citaremos la Fisiología, La Historia Natural, la Astronomía, la Química y la Filosofía Natural.”

Jevons da la siguiente “Ley Primaria del Pensamiento” ya que, como Halleck dice, “la mente obedece mejor aun pensamiento correcto”; y según Jevons asegura, “raras veces son capaces los estudiantes de comprender a primera vista el significado completo e importancia de las cosas. Todo argumento puede ser explicado si se conocen las leyes generales; y por mucho que se diga, nunca será excesivo repetir que el conjunto de la voluntad lógica descansa sobre el uso constante de estas Leyes. Son las tres siguientes:

- I. *Ley de Identidad.* – La misma cualidad o cosa es siempre la misma cualidad o cosa, no importando la diferencia de las condiciones en que puedan ocurrir.
- II. *Ley de Contradicción.* – No se puede colocar en el mismo tiempo y espacio dos cosas que no son iguales.
- III. *Ley de la exclusión de los medios.* – Todo ser es o no es; no existe otra alternativa o término medio.

Para concluir, permitid que llame vuestra atención sobre el viejo ejemplo de los lógicos que pintan a la imaginación poderosa, pero poco ejercitada en el proceso lógico, como el gigante desconocedor de los ardidés y métodos de la lucha, que puede ser vencido por un contrincante débil si tiene más “ciencia” que él. El mismo ejemplo se puede aplicar al boxeador, hábil o torpe. En una de nuestras obras hemos dicho: “Todos deberían negarse a descansar satisfechos mientras no tuviesen un conocimiento perfecto del arte de raciocinar correctamente, pues de otro modo serán vencidos siempre, aunque el contrincante sea menos fuerte.”

Jevons ha dicho:

“Ser un buen lógico es, de todos modos, mucho mejor que ser un gran atleta; la lógica enseña a razonar bien, y el raciocinio forma conocimiento, y el conocimiento, como Lord Bacon ha dicho, es poder. Como atleta, el hombre no puede compararse ni por un momento con el caballo, el tigre o el mono. Y, sin embargo, con el poder del conocimiento, el hombre doma el caballo, mata al tigre y desprecia al mono.

El débil armazón humano sostenido por el poder de la mente lógica es capaz de conquistarlo todo y su acción no se limita al tiempo y espacio preferentes, sino que llega hasta lo futuro y lejano, calcula el resultado de las acciones y descubre el significado de las cosas por oscuras que parezcan. Nuestros sentidos físicos son casi siempre inferiores a los de los animales, pero nosotros poseemos ese poder llamado ciencia.

Las personas puede ver y oír y sentir todas sus vidas fuera de la real enseñanza de la naturaleza de las cosas; pero como la razón es el ojo de la mente, con ella pueden rectificar los errores en que les hagan incurrir los sentidos. La Lógica es, pues, el poder de comprobación de la razón. Todos nosotros, como ya se ha dicho, *podemos* razonar bien o mal; pero la Lógica es la *ciencia de razonar* y nos hace aptos para distinguir los buenos raciocinios que nos conduzca a la verdad y nos aparten del error.”

Alguien ha dicho:

“La mente humana puede percibir, recordar e imaginar. Afortunadamente, puede también *pensar*. ¿Y qué es pensar? *Pensar es comparar una cosa con otra, conocer las semejanzas o diferencias entre ellas y clasificarlas con arreglo a estas semejanzas y diferencias*. Si disponemos en unas clases billones de cosas que hieran nuestras facultades perceptivas; si las agrupamos por las cualidades semejantes que posean e inferimos que lo que es verdad para una de esas cosas puede ser verdad para las demás, habremos introducido la Ley y el orden en lo que a primera vista nos había parecido una masa caótica.”

La misma autoridad nos dice también:

“La vida es corta y son muchas las cosas que tenemos que hacer. La existencia más provechosa será aquella que desarrolle mejor sus facultades mentales. Treinta años constituirán una más larga vida para unos, que sesenta para otros...”

→

Razonar correcta y rápidamente, formar correcta y prontamente juicio claro de las cosas; estas son las cualidades y necesarias actualmente para el hombre que quiera alcanzar el éxito. Y esto se consigue con el desarrollo de las Cualidades de Raciocinio.

←

CAPÍTULO XVI

CUALIDADES MORALES

La moral más sana debe regir los pensamientos para que éstos conduzcan al Éxito. – Discurso interesante. – Desarrollo de las Cualidades Morales. – Ultimos consejos.

Como ya hemos establecido en uno de los primeros capítulos de este libro, no podemos intentar la consideración de todas las cualidades mentales desde el punto de vista de la religión o ética moral. Y esto, no porque no sea aplicable a todos los casos, sino porque para ello deben ser preferidos los libros especiales que traten de la materia. Conocido esto, procederemos ahora al examen de la Cualidades Morales *solamente* en su relación con la *política* y materia general del éxito. Nosotros, para que se nos comprenda fácilmente, consideramos las Cualidades Morales como uno de los más importantes factores del éxito, y como muy conveniente para el desarrollo y manifestación de la política de los negocios. Como dice el antiguo adagio: “La honradez es la mejor política”. Nosotros completaremos esta idea diciendo que la Honradez no es sólo la mejor política, considerada desde el punto de vista de la religión y de la ética, sino también en lo que se refiere a todos los menesteres de la vida, aun de los más insignificantes.

A nosotros nos parece imposible prescindir de las concepciones fundamentales de la ética y de la moral en la práctica de los negocios. Los negocios se basan en la buena fe y en la confianza. Sin ellas no podría existir el crédito y ya se sabe que el mundo de los negocios descansa en gran parte sobre el crédito; y sin ellas no serían posibles tampoco las relaciones entre principales y empleados. El hombre que tiene reputación de cumplir sus promesas y “cuya palabra es una escritura”, posee un capital tan valioso como si fuese en moneda contante y sonante. Un hombre puede tener dinero; pero si está reputado como mentiroso o *demasiado listo*, pronto verá decrecer sus negocios en provecho de los que obren de mejor buena fe que él.

Al contrario de lo que le ocurrirá al que tenga la fama de lealtad o de proceder honradamente. Son incalculables las ventajas que reporta una conducta honesta. Y esto no sólo, como decíamos antes, a causa de los sentimientos religiosos o éticos de los hombres de negocios, sino porque las relaciones fundamentales entre los hombres están informadas por ciertos principios, como honor y honradez; buena fe y rectitud; sinceridad y confianza. Si bien es cierto que algunos hombres son lo que los ingleses llaman *captains of industry* y los franceses *chevaliers d'industrie*, deshonestos aventureros y piratas del comercio, que llegan a inspirar confianza, esta excepción no desmiente la regla. Muchos de esos hombres han sido descubiertos en sus villanías y han ido a parar a un presidio, casi en el momento en que el mundo de los negocios perdía la confianza en ellos. Y, además, igual tesis debe exponerse por lo que se refiere al desarrollo de las Cualidades Morales en las relaciones entre asociados y empleados, tanto si proceden honradamente como si no. Prudencia e interés recomendaba un maestro de pícaros a los que tenía bajo sus órdenes para formarlos

en la misma carrera. Y es que también se necesita desarrollar ciertas cualidades para ser malo.

He aquí cómo se expresa Halleck:

“En materias religiosas frecuentemente dice el hombre que necesita una prueba absoluta, y es porque no tiene fe o confianza. Si esos mismos hombres ponen en práctica igual principio en los negocios de la vida, pocos serán los negocios que hagan. El Banco Nacional no haría ninguna operación; las grandes Compañías verían limitarse el número de sus clientes. Y en el terreno particular ocurriría otro tanto. La mayor parte del mundo de los negocios vive del crédito y si no se tuviese fe en que el deudor iba a pagar sus deudas, no podría ser esto. Al día siguiente de ocurrir un pánico financiero en un país, no sería posible encontrar ni un solo dólar; pero no es así, porque existen la confianza y la fe que debe haber siempre en cualquier comunidad comercial. Del mismo modo que el mundo no se estanca nunca, así debe actuar siempre la fe en todas las materias, trátase de religión o de negocios.”

El mismo escritor añade:

→
→

“La causa de la moral no puede separarse del poder de la facultad de pensar. Muchas personas no son suficientemente consideradas por las demás a causa de no saber unir estos dos principios, y se extrañan de los resultados producidos por su propia irreflexión. Desde luego, es posible pensar de la manea más canallesca; pero este pensamiento nunca estará influido por las grandes leyes morales que enlazan a los hombres buenos; y la historia nos lo demuestra así en la destrucción de vastos imperios y en los retrocesos en la marcha del progreso; el abandono de esas leyes es seguido de desastrosas consecuencias.”

Muchas de las quejas de flojedad en la moralidad de los negocios y en su ética han sido producidas por la *mala Idealización*. El antiguo *ideal* del negocio honesto e íntegro, ha sido eclipsado por el *ideal* resultante de la rápida elevación de los comerciantes filibusteros y negociantes piratas. Existen, sin embargo, algunos signos de una reacción y de un retorno al antiguo y sano ideal. Este frenesí financiero resulta muy expuesto; las cárceles están llenas de numerosos adeptos suyos y la indignación pública ha comenzado a despertarse ya.

Se ha visto caer la mano de la Justicia, lenta pero seguramente, lo mismo sobre los grandes ladrones que sobre los despreciables rateros. Como se ha visto el interior de muchos de esos “negocios de ladrones”, ahora parece querer operarse una revulsión y un retorno a los ideales honrados.

Las siguientes palabras, pronunciadas por Julio Enrique Cohen, abogado de Nueva York, en la reunión de la Asociación de Crédito de Chicago, en ocasión del banquete que anualmente celebra (17 febrero 1920), son bien dignas de ser conocidas por todos aquellos que deseen estar al corriente de las innumerables supercherías que se comenten en los negocios. El señor Cohen merece los mayores elogios por sus valientes y oportunas

palabras y ha sabido colocar el dedo en la cancerosa herida del cuerpo de los negocios modernos. He aquí su discurso, que reproducimos del *Record-Herald* de Chicago:

“Señores: los negociantes de este país han desnaturalizado el significado de la hermosa palabra "comercialismo" Y no son ellos los únicos responsables de este equivocado significado que ahora damos al término. Yo os diré, después, que son los mismos hombres de negocios, sobre todo, los que censuran la intromisión de los políticos y la corrupción que se extiende enormemente por todo el país.

Hemos oído hablar mucho sobre la inmoralidad política y los sobornos y cohechos en la esferas oficiales; pero. Señores, yo quiero presentaros los medios para que evitéis esa intromisión y esos sobornos. Para ello no es necesario acudir a grandes extremos. En Chicago y en Nueva York tenemos dos ejemplos específicos.

En mi propia ciudad hemos presenciado un escándalo de esa naturaleza, ya que un miembro de la Cámara legislativa ha sido acusado de haber aceptado 1.000 pesos a cambio de su nota.

Nosotros, que conocemos los hechos fundamentales de este delito, sabemos que el soborno lo llevó a cabo una Compañía constructora de puentes.

Amigos míos, las Compañías constructoras de puentes son fatales para los legisladores, y están manejadas por hombres de negocios.

En Chicago hemos descubierto que ciertos funcionarios han sido acusados de ayudar a defraudar a la ciudad en el precio de los derechos de entrada de unas arcillas. ¿A quién aprovechaba este fraude? Al contratista. Y el contratista, señores, es un hombre de negocios y el principal culpable de este delito.

Esta misma noche hemos hablado de la prosperidad comercial del país. Esto está muy bien, Pero, ¿cuál es el grado de patriotismo y de integridad individual de los ciudadanos de dicho país? ¿Va de acuerdo la prosperidad comercial con un grado equivalente de moral? Yo creo que no, y esta es la principal razón porque los *hombres que gozan de mayor crédito para su excesiva prosperidad son los que ejercen una más indigna influencia sobre la moral pública.*

El año pasado procedimos judicialmente en Nueva York nada menos que contra doce hombres convictos y confesos de intervención en quiebras fraudulentas. Yo conozco todos esos casos personalmente y os puede asegurar, señores, que la razón fundamental de esos delitos es que la estafa ha llegado a arraigar en el corazón del hombre y que un estafador es considerado como una persona de suerte; además, muchas veces, la única diferencia entre el estafador y el estafado consiste en que aquél ha sido más listo. En algunos casos, señores, el estafador obró bien.

De lo que un país necesita a sus hombres de negocios, no hay que poner ningún ejemplo. Lo que conviene es que no se mezclen en negocios sucios. El comerciante y el industrial deben levantar la bandera de la moralidad.

Yo creo que la reforma ha de venir al mundo de los negocios, y creo que vendrá a través de las asociaciones de crédito. No importa que el fabricante engañe en la calidad o en la cantidad; no importa que el comerciante venda los géneros malos como buenos; el departamento de crédito puede ser honrado, y *para concertar un negocio sólo debe tomar en consideración la honradez de aquel con quien lo lleve a cabo.*”

Y lo que se dice de la Honradez, puede aplicarse igualmente la Sobriedad y a la Decencia. El borracho y el libertino están bien lejos de alcanzar el verdadero éxito. Preguntad a los banqueros cuáles son los principales factores que emplean para llevar a buen término sus negocios. Lo que se pide hoy como parte del precio del éxito es aseo físico, moral y mental.

Las Cualidades Morales pueden ser desarrolladas por la observancia del método descrito y recomendado muchas veces en este libro: Idealización, Visualización y Acción Idealística.

La *Idealización* es la más importante en el desarrollo de las Cualidades Morales. En efecto, la moralidad actúa eficazmente sobre el *ideal* del bien y de la rectitud. Como ya hemos dicho en estas mismas páginas, lo que se necesita previamente en el mundo de los negocios, es desprenderse de los falsos ideales que han sido erigidos por los éxitos aparentes de los filibusteros del comercio y de la industria. Con un claro *ideal* de Honradez, Honor e Integridad, se puede conseguir todo, máxime si el pensamiento va de acuerdo con la conducta. Hay que hacer que las ideas de Honradez, Honor, Integridad, Sobriedad y Decencia se transparenten en todos nuestros actos y pensamientos. Hay que estar animado por un alto ideal no restringido y recordar siempre la antigua sentencia: “Mejor es morir con honor que vivir deshonado.”

La *Visualización*, o sea, la constante pintura de uno mismo actuando y viviendo con arreglo al ideal de Honradez, Honor, Integridad, Sobriedad y Decencia, es seguramente el medio más eficaz de iluminar el sendero mental a través del cual hemos de conducir nuestros actos. No basta con no robar, sino que es preciso que el pensamiento del robo no penetre jamás en la mente. No basta con hablar de honradez y buena fe, sino que es preciso que estas ideas arraiguen en nuestra mente. Si uno lleva sus ideales y su Sendero Mental en una recta dirección. Sus acciones serán rectas también. Establecer el *hábito del Pensamiento Recto*, y la *Ación Recta* seguirá segura y fácilmente.

La *Acción Idealística* tiene por objeto vivir los propios ideales, pasando a través del *Sendero Mental del Ideal*. Es la construcción de nuestra propia casa con arreglo al plano ideal del arquitecto; la construcción del puente con arreglo a los planos ideales del ingeniero; la pintura del cuadro con arreglo a las líneas ideales imaginadas por el artista; el corte de la tela con arreglo al patrón ideal del sastre; el vaciado del molde de bronce en el molde ideal del fundidor. El ideal, es pues, una fase de lo Real. Haced reales vuestros Ideales. *Realizad* vuestros ideales por medio de la acción y de la manifestación.

¡Sed un Carácter, un Individuo! ¡Tened Principios y supeditad la Vida a ellos! ¡Sed un hombre de acero, no un hombre de esmeril! Nuestra época necesita *Hombres de*

Verdad; ya hay bastantes títeres, muñecos e inútiles trabajando con ligaduras. Recordad la sentencia de Roosevelt:

“No más vacilaciones! ¡No más bajezas! ¡Repartid duros golpes contra la adversidad!”

Pedid Éxito pero no a cualquier precio; haced vosotros mismo el precio y pedir después el Éxito. No cambiéis el Honor por el Éxito; no se trata de un artículo que se pueda cambiar ni es necesario realizar un sacrificio tan grande. Preguntad, pedid, pensad, idealizad, visualizad y conseguiréis vuestra parte de *Éxito con honor*.