

PIENSE Y HÁGASE RICO



Publicado por primera vez por NAPOLEÓN HILL en Marzo, 1937.

Piense y Hágase Rico Título original: "Think and Grow Rich"

Traducido de la edición de Fawcett Crest Edition, USA, 1985

© 1990, NAPOLEON HILL Tercera reimpresión, diciembre 1996

Esta edición digital ha sido preparado por www.empresa-de-exito.com.

LOS PENSAMIENTOS SON COSAS

EL HOMBRE QUE «PENSÓ» EN LA MANERA DE ASOCIARSE CON THOMAS A. EDISON

Desde luego, «los pensamientos son cosas», cosas muy poderosas cuando se combinan con la exactitud del propósito, la perseverancia y un imperioso deseo de convertirlas en riqueza, o en otros objetos materiales.

Hace algunos años, Edwin C. Barnes descubrió lo cierto que es que los hombres realmente piensan y se hacen ricos. Su descubrimiento no surgió de pronto, sino que fue apareciendo poco a poco, empezando por un ferviente deseo de llegar a ser socio del gran Edison.

Una de las características principales del deseo de Barnes es que era preciso. Quería trabajar con Edison, no para él. Observe con detenimiento la descripción de cómo fue convirtiendo su deseo en realidad, y tendrá una mejor comprensión de los principios que conducen a la riqueza.

Cuando apareció por primera vez en su mente, Barnes no estaba en posición de actuar según ese deseo, o impulso del pensamiento. Dos obstáculos se interponían en su camino. No conocía a Edison, y no tenía bastante dinero para pagarse el pasaje en tren hasta Orange, New Jersey. Estas dificultades hubieran bastado para desanimar a la mayoría de los hombres en el intento de llevar a cabo el deseo. ¡Pero el suyo no era un deseo ordinario!

EL INVENTOR Y EL VAGABUNDO

Barnes se presentó en el laboratorio de Edison, y anunció que había ido a hacer negocios con el inventor. Hablando de su primer encuentro con Barnes, Edison comentaba años más tarde: «Estaba de pie ante mí, con la apariencia de un vagabundo, pero había algo en su expresión que transmitía el efecto de que estaba decidido a conseguir lo que se había propuesto. Yo había aprendido, tras años de experiencia, que cuando un hombre desea algo tan imperiosamente que está dispuesto a apostar todo su futuro a una sola carta para conseguirlo, tiene asegurado el triunfo. Le di la oportunidad que me pedía, porque vi que él estaba decidido a no ceder hasta obtener el éxito. Los hechos posteriores demostraron que no hubo error».

No podía haber sido el aspecto del joven lo que le proporcionara su comienzo en el despacho de Edison, ya que ello estaba definitivamente en su contra. Lo importante era lo que él pensaba. Barnes no consiguió su asociación con Edison en su primera entrevista. Obtuvo la oportunidad de trabajar en el despacho de Edison, por un salario insignificante. Transcurrieron los meses. En apariencia, nada había sucedido que se aproximase al codiciado objetivo que Barnes tenía en mente como su propósito inicial y preciso. Pero algo

importante estaba sucediendo en los pensamientos de Barnes. Intensificaba constantemente su deseo de convertirse en socio de Edison.

Los psicólogos han afirmado, con todo acierto, que «cuando uno está realmente preparado para algo, aparece». Barnes se hallaba listo para asociarse con Edison; además, estaba decidido a seguir así hasta conseguir lo que buscaba.

No se decía a sí mismo: «Vaya, no hay manera. Supongo que acabaré por cambiar de idea y probaré un trabajo de vendedor». En vez de eso, se decía: «He venido aquí a asociarme con Edison, y eso es lo que haré aunque me lleve el resto de la vida». ¡Estaba convencido de ello! ¡Qué historia tan diferente contarían los hombres si adoptaran un propósito definido, y mantuvieran ese propósito hasta que el tiempo lo convirtiese en una obsesión obstinada!

Quizás el joven Barnes no lo supiera en aquel entonces, pero su determinación inmovible, su perseverancia en mantenerse firme en su único deseo, estaba destinada a acabar con todos los obstáculos, y a darle la oportunidad que buscaba.

LOS INESPERADOS DISFRACES DE LA OPORTUNIDAD

Cuando la oportunidad surgió, apareció con una forma diferente y desde una dirección distinta de las que Barnes había esperado. Ése es uno de los caprichos de la oportunidad. Tiene el curioso hábito de aparecer por la puerta de atrás, y a menudo viene disimulada con la forma del infortunio, o de la frustración temporal. Tal vez por eso hay tanta gente que no consigue reconocerla.

Edison acababa de perfeccionar un nuevo invento, conocido en aquella época como la Máquina de Dictar de Edison. Sus vendedores no mostraron entusiasmo por aquel aparato. No confiaban en que se pudiera vender sin grandes esfuerzos. Barnes vio su oportunidad, que había surgido discretamente, oculta en un máquina estrambótica que no interesaba más que a Barnes y al inventor.

Barnes supo que podría vender la máquina de dictar de Edison. Se lo sugirió a éste, y, de inmediato, obtuvo su oportunidad. Vendió la máquina. En realidad, lo hizo con tanto éxito que Edison le dio un contrato para distribuirla y venderla por toda la nación. A partir de aquella asociación, Barnes se hizo rico, pero también consiguió algo mucho más importante: demostró que uno, realmente, puede «pensar y hacerse rico».

No tengo forma de saber cuánto dinero en efectivo reportó a Barnes su deseo. Tal vez fueran dos o tres millones de dólares, pero la cantidad, cualquiera que sea, se torna insignificante cuando se la compara con la posesión que adquirió en forma de conocimiento definido de que un impulso intangible se puede transmutar en ganancias materiales mediante la aplicación de principios conocidos.

¡Barnes literalmente se pensó en asociación con el gran Edison! Se pensó dueño de una fortuna. No tenía nada con qué empezar, excepto la capacidad de saber lo que deseaba, y la determinación de mantenerse fiel a ese deseo hasta haberlo realizado.

A UN METRO DEL ORO

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de abandonar cuando uno se ve presa de una frustración temporal. Todos son culpables de este error en un momento u otro. Un tío de R. V. Darby fue presa de «la fiebre del oro» en los días en que era una fiebre endémica, y se fue al Oeste a cavar para hacerse rico. No sabía que se ha sacado más oro de los pensamientos de los hombres que de la tierra. Obtuvo una licencia y se fue a trabajar con el pico y la pala.

Después de varios meses de trabajo obtuvo la recompensa de descubrir una veta de mineral brillante. Necesitaba maquinaria para extraer el mineral. Con discreción, cubrió la mina, volvió sobre sus pasos a su hogar en Williamsburg, Maryland, y les habló a sus parientes y a algunos vecinos del «hallazgo». Todos reunieron el dinero necesario para la maquinaria, y la enviaron a la mina. Darby y su tío volvieron a trabajar en ella.

Extrajeron el primer carro de mineral y lo enviaron a un fundidor. ¡Las utilidades demostraron que poseían una de las minas más ricas de Colorado! Con unos pocos carros más de mineral saldarían todas las deudas. Entonces empezarían a ganar dinero en grande.

¡Hacia abajo fueron los taladros! ¡Muy alto llegaron las esperanzas de Darby y de su tío! Entonces sucedió algo. ¡El filón de mineral brillante desapareció! Habían llegado al final del arco iris, y la olla de oro no estaba allí. Perforaron en un desesperado intento para volver a encontrar la veta, pero fue en vano.

Finalmente, decidieron abandonar.

Vendieron la maquinaria a un chatarrero por unos pocos centenares de dólares, y tomaron el tren de vuelta a casa. El chatarrero llamó a un ingeniero de minas para que mirara la mina e hiciera una prospección. El ingeniero le informó de que el proyecto había fracasado porque los dueños no estaban familiarizados con las «vetas falsas». Sus cálculos indicaban que la veta reaparecería ¡a un metro de donde los Darby habían dejado de perforar! ¡Allí fue precisamente donde fue encontrada! El chatarrero extrajo millones de dólares en mineral de aquella mina porque supo buscar el asesoramiento de un experto antes de darse por vencido.

«NUNCA ME DETENDRÉ PORQUE ME DIGAN "NO"»

Mucho tiempo después, Darby se resarcó sobradamente de su pérdida, cuando descubrió que el deseo se puede transmutar en oro. Eso le ocurrió después de que ingresara en el negocio de la venta de seguros de vida.

Recordando que había perdido una inmensa fortuna por haber dejado de perforar a un metro del oro, Darby aprovechó esa experiencia en el trabajo que había elegido, con el sencillo método de decirse a sí mismo: «Me detuve a un metro del oro, pero nunca me detendré porque me digan "no" cuando yo trate de venderles un seguro».

Darby se convirtió en uno de los pocos hombres que venden un millón de dólares anuales en seguros. Su tenacidad se la debía a la lección que había aprendido de su desertión en el negocio de la mina de oro. Antes de que el éxito aparezca en la vida de cualquier hombre, es seguro que éste se encontrará con muchas frustraciones temporales, y tal vez con algún fracaso. Cuando la frustración se adueña del hombre, lo más fácil y más lógico que puede hacer es abandonar. Eso es lo que la mayoría de los hombres hace.

Más de quinientos de los hombres más prósperos que han conocido los Estados Unidos le han dicho al autor que sus mayores éxitos surgieron un paso más allá del punto en que la frustración se había apoderado de ellos. El fracaso es un embustero con un mordaz sentido de la ironía y la malicia. Se deleita en hacernos tropezar cuando el éxito está casi a nuestro alcance.

UNA LECCIÓN DE PERSEVERANCIA DE CINCUENTA CENTAVOS

Poco después de que Darby se doctorase en la «Universidad de los Porrazos», y decidiera aprovechar su experiencia en el asunto de la mina de oro, tuvo la buena fortuna de estar presente en una ocasión que le demostró que «No» está muy lejos de no. Una tarde ayudaba a su tío a moler trigo en un viejo molino. Éste dirigía una granja grande, donde vivían cierto número de granjeros arrendatarios de color. La puerta se abrió silenciosamente, y una niña, hija de uno de los arrendatarios, entró y se situó junto a la puerta.

El tío levantó la vista, miró a la niña y gritó con aspereza: -¿Qué quieres? -Mi mamá dice que le mande cincuenta centavos -respondió, humilde, la niña.

-Ni hablar -replicó el tío-, y ahora vete a tu casa.

-Sí, señor -dijo la niña, pero no se movió.

El tío siguió con su trabajo, tan ocupado que no prestó atención a la niña y no se dio cuenta de que no se había marchado. Cuando volvió a levantar la mirada y la vio allí parada, gritó:

¡He dicho que te vayas a tu casa! Ahora, márchate o te daré una paliza.

-Sí, señor -dijo la niña, pero siguió inmóvil.

El tío dejó un saco de grano que estaba por echar en la tolva del molino, cogió una duela de barril y empezó a acercarse a la niña con una expresión poco tranquilizadora.

Darby contuvo el aliento. Estaba seguro de hallarse a punto de presenciar una paliza. Sabía que su tío tenía un temperamento terrible.

Cuando su tío llegó donde estaba la niña, ella dio un rápido paso al frente, le miró a los ojos, y gritó con todas sus fuerzas: ¡Mi mamá necesita esos cincuenta centavos! El tío se detuvo, la miró unos instantes, y luego dejó lentamente la duela de barril a un lado, se metió la mano en el bolsillo, sacó medio dólar y se lo dio a la niña.

Ella cogió el dinero y se encaminó despacio hacia la puerta, sin quitar los ojos del hombre al que acababa de vencer. Después de que la niña se hubo marchado, el tío se sentó en una caja y permaneció mirando por la ventana durante más de diez minutos. Estaba reflexionando, sorprendido, sobre la derrota que acababa de sufrir.

Darby también se hallaba pensativo. Ésa era la primera vez en su vida que había visto a una criatura de color dominar a un blanco adulto. ¿Cómo lo había hecho? ¿Qué le había ocurrido a su tío para que perdiera su ferocidad y se volviera tan dócil como un cordero? ¿Qué extraño poder había empleado esa niña para hacerse dueña de la situación? Estas y otras preguntas similares destellaban en la mente de Darby, pero no halló las respuestas hasta muchos años después, cuando me relató la historia.

Curiosamente, el relato de esa inusual experiencia la escuché en el viejo molino; el mismo sitio donde su tío recibió esa lección.

EL EXTRAÑO PODER DE UNA NIÑA

En aquel viejo molino polvoriento, el señor Darby me relató la historia del extraño triunfo, y terminó preguntándome: -¿Cómo entiende esto? ¿Qué extraño poder tenía esa niña, para dominar por completo a mi tío? La respuesta a esa pregunta la encontrará en los principios que se describen en este libro. La respuesta es categórica y completa. Contiene detalles e instrucciones suficientes para que cualquiera comprenda y aplique la misma fuerza con la que ella se encontró de forma accidental.

Manténgase alerta, y observará el extraño poder que acudió en ayuda de la niña. Tendrá un atisbo de ese poder en el próximo capítulo. En alguna parte del libro encontrará una idea que aguzará sus poderes receptivos, y pondrá a su alcance, para su propio beneficio, ese mismo poder irresistible. La comprensión de él puede aparecer ante usted en el primer capítulo, o tal vez surja en su conciencia más adelante. Puede presentarse en forma de una sola idea. O quizá la encuentre en la naturaleza de un plan, o en un propósito.

Una vez más, puede hacerle volver sobre sus pasadas experiencias de frustración o de fracaso, para aportar alguna lección mediante la cual usted recupere todo lo que había perdido en su fracaso.

Después de haberle explicado al señor Darby el poder que la niña de color había empleado quizá sin saberlo, él repasó en seguida sus treinta años de experiencia en la venta de seguros de vida, y estuvo francamente de acuerdo en que su éxito en ese campo se debía, en gran parte, a la lección que había aprendido de la pequeña.

El señor Darby señaló: -Cada vez que un posible comprador trataba de deshacerse de mí, sin hacerse el seguro, yo visualizaba a la niña, parada en el viejo molino, con sus ojazos desafiantes, y me decía a mí mismo: «Tengo que conseguir esta venta». La mejor parte de las ventas que he hecho han sido a gente que me había dicho «No».

El señor Darby también recordó su error al haberse detenido a un metro escaso del oro.

-Pero esa experiencia fue una bendición encubierta. Me enseñó a seguir insistiendo sin que importasen las dificultades, y fue una lección que necesité aprender antes de poder tener éxito en cualquier campo.

Esta historia del señor Darby y de su tío, de la niña y de la mina de oro, sin duda la leerán centenares de hombres que se ganan la vida vendiendo seguros de vida, y el autor desea ofrecer a todos ellos la sugerencia de que Darby le debe a esas dos experiencias su capacidad para vender más de un millón de dólares anuales en seguros de vida.

Las experiencias del señor Darby fueron bastante comunes y triviales, y, sin embargo, contienen la respuesta de su destino en la vida; por lo tanto fueron tan importantes (para él) como su propia vida. Sacó provecho de ellas porque las analizó, y supo ver lo que le enseñaban. Pero ¿qué hay del hombre que no tiene el tiempo ni la inclinación para estudiar el fracaso en busca del conocimiento que pueda conducirlo al éxito? ¿Dónde y cómo va a aprender el arte de convertir los fallos en escalones hacia la oportunidad? Para responder a esas preguntas se ha escrito este libro.

TODO LO QUE USTED NECESITA ES UNA BUENA IDEA

La respuesta se expone en una descripción de trece principios, pero recuerde, a medida que vaya leyendo, que la respuesta que quizás usted está buscando a las preguntas que le han hecho reflexionar en los misterios de la vida, puede encontrarla en usted mismo, a través de alguna idea, plan o propósito que tal vez surja en su cerebro durante la lectura.

Una buena idea es todo lo que se necesita para alcanzar el éxito. Los principios descritos en este libro contienen medios y maneras de crear ideas útiles.

Antes de seguir adelante con nuestro enfoque para describir esos principios, creemos que merece la pena recibir esta importante sugerencia: Cuando las riquezas empiezan a aparecer, lo hacen con tanta rapidez, y en tal abundancia, que uno se pregunta dónde habrían estado escondidas durante todos esos años de necesidad.

Ésta es una afirmación sorprendente, y tanto más si tenemos en cuenta la creencia popular de que la riqueza premia sólo a quienes trabajan mucho durante mucho tiempo.

Cuando usted comience a pensar y a hacerse rico, observará que la riqueza empieza a partir de un estado mental, con un propósito definido, con poco trabajo duro, o sin ninguno. Usted, o cualquier otra persona, puede estar interesado en saber cómo adquirir ese estado

mental que atraerá la riqueza. He pasado veinticinco años investigando porque también yo quería saber «cómo los ricos llegan a ser ricos».

Observe con mucha atención, tan pronto como domine los principios de esta manera de pensar, y empiece a seguir las instrucciones para aplicar esos principios, que su nivel económico empezará a crecer, y que todo lo que usted toque comenzará a transmutarse en haberes de su propio beneficio. ¿Imposible? ¡De ninguna manera! Una de las mayores debilidades de la especie humana es la típica familiaridad del hombre con la palabra «imposible». Él conoce todas las reglas que no darán resultado. Sabe todas las cosas que no se pueden hacer. Este libro se escribió para quienes buscan las reglas que han hecho de otros personas de provecho, y están dispuestos a jugárselo todo con esas reglas.

El fracaso asola a aquellos que se resignan a él con indiferencia.

El objeto de este libro es ayudar a todo el que quiera aprender el arte de cambiar de enfoque: del fracaso al éxito.

Otra debilidad que se encuentra en conjunto en demasiadas personas es el hábito de medirlo todo, y a todos, por sus propias impresiones y creencias.

Quienes lean esto creerán que jamás podrán pensar y hacerse ricos, porque sus hábitos de pensamiento se han empantanado en la pobreza, el deseo, la miseria, los errores y el fracaso.

Estas personas desafortunadas me recuerdan a un chino distinguido, que fue a Estados Unidos a recibir una educación americana. Acudía a la Universidad de Chicago. Un día, el presidente Harper se encontró con ese joven oriental en el campus, se detuvo a charlar con él unos minutos, y le preguntó qué le había impresionado como la característica más notable del pueblo estadounidense.

-Bueno -replicó el estudiante-, la extraña forma de sus ojos. ¡Tienen unos ojos rarísimos! ¿Qué decimos nosotros de los chinos? Nos negamos a creer lo que no entendemos. Pensamos tontamente que nuestras propias limitaciones son el patrón adecuado de las limitaciones. Por supuesto, los ojos de los demás «son rarísimos», porque no son iguales a los nuestros.

EL «IMPOSIBLE» MOTOR V8 DE FORD

Cuando Henry Ford decidió fabricar su famoso motor V8, quiso construir un motor con los ocho cilindros alojados en un solo bloque, y dio instrucciones a sus ingenieros para que produjeran un prototipo del motor. El proyecto estaba ya volcado sobre el papel, pero los ingenieros acordaron que era de todo punto imposible embutir ocho cilindros en un motor de un solo bloque.

-Prodúzcanlo de todas maneras -dijo Ford. -Pero ¡es imposible! -replicaron ellos. -Adelante -ordenó Ford-, y no dejen de trabajar hasta haberlo conseguido, no importa cuánto tiempo haga falta.

Los ingenieros pusieron manos a la obra. No tenían otra opción si querían seguir formando parte del equipo de Ford. Seis meses transcurrieron sin que obtuvieran resultados. Pasaron otros seis meses, y todavía no habían conseguido nada. Los ingenieros probaron todos los planes concebibles para llevar a cabo el proyecto, pero aquello parecía incuestionable: ¡imposible! Al cabo de un año, Ford se reunió con los ingenieros, que volvieron a informarle de que no habían hallado manera de cumplir sus órdenes.

-Sigán con el trabajo -dijo Ford-, quiero ese motor, y lo tendré.

Continuaron haciendo pruebas, y entonces, como por arte de magia, el secreto quedó desvelado.

¡La determinación de Ford había ganado una vez más! Quizás esta historia no esté descrita con precisión de detalles, pero las circunstancias y el resultado son los correctos. Deduzca de ella, usted que desea pensar y hacerse rico, el secreto de los millones de Ford, si puede. No tendrá que buscar muy lejos.

Henry Ford tuvo éxito porque comprendió y aplicó los principios del éxito. Uno de ellos es el deseo; saber lo que uno quiere. Recuerde esta historia de Ford mientras lee, y señale las líneas en que se describe el secreto de su extraordinaria proeza. Si puede hacer esto, si usted es capaz de poner el dedo en el particular grupo de principios que hicieron rico a Henry Ford, usted puede igualar sus logros en casi cualquier oficio para el que esté preparado.

POR QUÉ ES USTED «EL DUEÑO DE SU DESTINO»

Cuando Henley escribió sus proféticas palabras: «Soy el dueño de mi destino, soy el capitán de mi alma», debería habernos informado de que nosotros somos los dueños de nuestro destino, los capitanes de nuestra alma, porque tenemos el poder de controlar nuestros pensamientos.

Debería habernos dicho que nuestro cerebro se magnetiza con los pensamientos dominantes que llevamos en la mente, y que, por mecanismos que nadie conoce bien, estos «imanes» atraen hacia nosotros las fuerzas, las personas, las circunstancias de la vida que armonizan con la naturaleza de nuestros pensamientos dominantes.

Debería habernos dicho que, antes de poder acumular riquezas en abundancia, tenemos que magnetizar nuestra mente con un intenso deseo de riqueza, que hemos de tomar conciencia de la riqueza hasta que el deseo por el dinero nos conduzca a hacer planes definidos para adquirirlo.

Pero, al ser un poeta, y no un filósofo, Henley se contentó con afirmar una gran verdad de manera poética, dejando que sus lectores interpretaran el significado filosófico de sus líneas.

Poco a poco, la verdad ha ido desvelándose, hasta que ahora parece cierto que los principios descritos en este libro contienen el secreto del dominio sobre nuestro destino económico.

PRINCIPIOS QUE PUEDEN CAMBIAR SU DESTINO

Ahora estamos preparados para examinar el primero de esos principios. Mantenga una actitud de apertura mental y recuerde, a medida que vaya leyendo, que no son invención de nadie. Son principios que han funcionado para muchos hombres. Usted puede ponerlos a trabajar para su propio beneficio permanente.

Verá qué fácil es.

Hace algunos años, pronuncié el discurso de la entrega de diplomas en el Salem College, en Salem, Virginia Occidental. Acentué el principio descrito en el próximo capítulo con tal intensidad, que uno de los miembros de la clase que obtendría el diploma se lo apropió, y lo convirtió en parte de su forma de ver la vida. Ese joven llegó a ser miembro del Congreso y un personaje importante en la Administración de Franklin D. Roosevelt. Me escribió una carta en la que presenta con tanta claridad su opinión sobre el principio que trataremos en el próximo capítulo, que he decidido publicarla como introducción a dicho capítulo.

Le dará una idea a usted de los beneficios que le esperan.

Estimado Napoleón:

Dado que mi servicio como miembro del Congreso me ha proporcionado cierta comprensión de los problemas de hombres y mujeres, le escribo para ofrecerle una sugerencia que puede ser útil a millares de personas.

En 1922, usted pronunció un discurso en la entrega de diplomas en el Salem College, cuando yo era miembro de la clase que los recibiría. En aquel discurso, usted plantó en mí mente una idea a la que debo la oportunidad que ahora tengo de servir a la gente de mi Estado, y que será responsable, en gran medida, de cualquier éxito que yo pueda alcanzar en el futuro.

Recuerdo, como si hubiese sido ayer, la maravillosa descripción que usted hizo del método por el que Henry Ford, con muy pocos estudios, sin un dólar, sin amigos influyentes, llegó tan alto. Entonces resolví, incluso antes de que usted hubiera acabado su discurso, que me haría un lugar en la vida, sin que importara cuántas dificultades tuviera que afrontar.

Millares de jóvenes terminarán sus estudios universitarios este año, y los años venideros. Cada uno de ellos estará buscando un mensaje tan alentador como el que yo recibí de usted. Querrán saber a dónde acudir, qué hacer, cómo empezar en la vida. Usted puede decírselo, porque ha ayudado a resolver los problemas de mucha gente.

En Estados Unidos hay en la actualidad miles de jóvenes que quisieran saber cómo convertir sus ideas en dinero, gente que debe empezar desde abajo, sin dinero, y amortizar sus pérdidas. Si alguien puede ayudarles, es usted.

Si publica el libro, me gustaría tener el primer ejemplar que salga de la imprenta, firmado por usted.

Con mis mejores deseos, créame, cordialmente suyo,

JENNINGS RANDOLPH

Treinta y cinco años después de haber leído aquel discurso, fue un placer para mí regresar al Salem College en 1957 para hacer el discurso de la entrega de diplomas. En aquel entonces recibí el título de doctor honorario de Literatura del Salem College.

Desde aquella ocasión, en 1922, he visto prosperar a Jennings Randolph hasta llegar a ser ejecutivo de una de las más importantes líneas aéreas de la nación, un orador muy inspirado, y senador de Estados Unidos por Virginia Occidental.

**TODO AQUELLO QUE LA MENTE HUMANA PUEDA CONCEBIR Y CREER SE PUEDE
ALCANZAR**