

# 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](http://www.empresa-de-exito.com).

# LOS SEIS FANTASMAS DEL TEMOR

Cuando haya leído este último capítulo, haga inventario de sí mismo, y descubra cuántos «fantasmas» se interponen en su camino

Antes de poder utilizar cualquier parte de esta filosofía con éxito, su mente tiene que estar preparada para recibirla. La preparación no resulta difícil. Empieza con el estudio, el análisis y la comprensión de los tres enemigos que necesita eliminar de su mente: la indecisión, la duda y el temor.

El sexto sentido nunca funcionará mientras estos tres elementos negativos continúen en su mente, ya sea en su conjunto o por separado. Los elementos de este trío infernal se hallan estrechamente relacionados; allí donde haya uno de ellos, puede estar seguro de que los otros dos también se encuentran cerca.

¡La indecisión es la semilla del temor! Recuérdelo a medida que siga con la lectura. La indecisión se cristaliza en la duda, y ambas se mezclan y se convierten en temor. El proceso de «mezcla» suele ser lento.

Ésa es una de las razones por las que estos tres enemigos son tan peligrosos. Germinan y crecen sin que su presencia sea detectada.

El resto de este capítulo describe un fin que debe alcanzar antes de que pueda poner en práctica esta filosofía, como un todo. También analiza una condición que ha reducido a gran número de personas a la pobreza, y afirma una verdad que debe ser comprendida por todos aquellos que acumulan riquezas, ya se midan éstas en términos de dinero o de un estado mental, mucho más valioso que el dinero.

El propósito de este capítulo consiste en enfocar nuestra atención sobre la causa y la cura de los seis temores básicos. Antes de poder dominar a un enemigo, debemos conocer su nombre, sus hábitos y el lugar de residencia. A medida que lea, analícese a sí mismo y determine cuál de los seis temores básicos está con usted, si es que tiene alguno.

No se deje engañar por los hábitos de esos enemigos sutiles. A veces, permanecen ocultos en el subconsciente; en él son difíciles de localizar y aún más difíciles de eliminar.

## LOS SEIS MIEDOS BÁSICOS

Hay seis miedos básicos, de los que todo ser humano sufre en una u otra ocasión, ya sea por cada uno de ellos o en una combinación de los mismos. Cualquier persona sería afortunada si no sufriera de los seis.

Citados por el orden en que suelen aparecer, son: El temor a la pobreza en el fondo de El temor a la crítica la mayor parte de El temor a la enfermedad nuestras preocupaciones El temor a la pérdida del amor de alguien El temor a la vejez

[www.empresa-de-exito.com](http://www.empresa-de-exito.com)

## El temor a la muerte

Todos los demás temores son de menor importancia; todos ellos pueden ser agrupados bajo estos seis epígrafes.

Los temores no son más que estados de la mente. El estado de la mente de cada cual se halla sometido a control y dirección.

El hombre no puede crear nada que no haya concebido previamente en forma de un impulso de pensamiento. Tras haber hecho esta afirmación, hay que hacer otra de mayor importancia aún: los impulsos del pensamiento del hombre comienzan a trasladarse de inmediato en su equivalente físico, al margen de que esos pensamientos sean voluntarios o involuntarios. Los impulsos de pensamiento que son captados por simple casualidad (pensamientos emitidos por otras mentes) pueden determinar el destino financiero, empresarial, profesional o social con la misma seguridad que los impulsos de pensamiento que uno mismo crea con intención y diseño.

Estamos estableciendo aquí los fundamentos para la presentación de un hecho de gran importancia para quien no comprende por qué algunas personas parecen tener «suerte», mientras que otras, de igual o mayor habilidad, entrenamiento, experiencia y capacidad cerebral, parecen destinadas a soportar la desventura. Ese hecho se explica con la afirmación de que todo ser humano tiene la habilidad de controlar su propia mente por completo y, con ese control, es evidente que cada persona puede abrir su mente a los impulsos de pensamiento emitidos por otros cerebros, o cerrarla a cal y canto y admitir únicamente aquellos impulsos de pensamiento de su propia elección.

La naturaleza ha dotado al hombre de un control absoluto sobre una sola cosa: el pensamiento. Esto, unido al hecho adicional de que todo lo que el hombre crea se inicia en la forma de un pensamiento, nos conduce muy cerca del principio mediante el cual podemos llegar a dominar el temor.

Si es cierto que todo pensamiento tiene una tendencia a transformarse en su equivalente físico (y eso es cierto, más allá de todo espacio razonable para la duda), también será cierto que los impulsos de pensamiento de temor y de pobreza no pueden traducirse en términos de valor y ganancia financiera.

**EL TEMOR A LA POBREZA** No puede existir compromiso alguno entre la pobreza y la riqueza. Los dos caminos que conducen a ellas van en direcciones opuestas. Si lo que usted desea son riquezas, tiene que negarse a aceptar cualquier circunstancia que conduzca hacia la pobreza. (La palabra «riqueza» se utiliza aquí en su más amplio sentido, refiriéndonos con ella a los planos espiritual, mental y material.) El punto de partida del camino que conduce a la riqueza es el deseo. En el primer capítulo, usted recibió instrucciones completas para el

uso adecuado del deseo. En este capítulo sobre el temor encontrará instrucciones completas para preparar a su mente con el propósito de hacer un uso práctico del deseo.

Así pues, éste es el lugar en el que se le planteará un desafío mediante el que determinará de modo definitivo cuánta de esta filosofía ha absorbido usted. Aquí está el punto en el que puede convertirse en profeta y pronosticar, con exactitud, qué le reserva el futuro. Sí, después de haber leído este capítulo, usted se halla dispuesto a aceptar la pobreza, será mejor que prepare a su mente para recibir pobreza. Se trata de una decisión que usted no puede evitar.

Si lo que exige son riquezas, determine en qué forma las recibirá, y cuánto necesitará para sentirse satisfecho. Ya conoce el camino que conduce a la riqueza. Se le ha proporcionado una especie de mapa de carreteras que, si lo sigue, lo mantendrá en la vía adecuada. Si se descuida y no inicia el recorrido del camino, o si se detiene antes de haber llegado, no podrá echarle la culpa a nadie, excepto a usted mismo. Esa responsabilidad es exclusivamente suya. Ninguna justificación le salvará de aceptar la responsabilidad si ahora fracasa o si se niega a exigirle riquezas a la vida, porque la aceptación le exige una sola cosa -la única que usted puede controlar-, un estado de la mente. Un estado mental es algo que uno asume. No se puede comprar, sino que ha de ser creado.

## **EL TEMOR MÁS DESTRUCTIVO**

El temor a la pobreza es un estado mental. Sólo eso. Pero es suficiente para destruir las posibilidades de alcanzar los logros deseados en cualquier empresa.

Este temor paraliza la facultad de razonamiento, destruye la facultad de la imaginación, elimina la confianza en sí mismo, socava el entusiasmo, desanima la iniciativa, conduce a la incertidumbre de propósito, estimula la dilación, elimina el entusiasmo y convierte el autocontrol en una imposibilidad. Le arrebató a uno el encanto de la personalidad, destruye la posibilidad de pensar con exactitud, distrae la concentración del esfuerzo, domina la perseverancia, reduce la fuerza de voluntad a la nada, destruye la ambición, ensombrece la memoria e invita al fracaso en toda forma concebible. Mata el amor y asesina las emociones más exquisitas del corazón, desanima la amistad e invita al desastre en cien formas diferentes, conduce al insomnio, la miseria y la infelicidad, y todo ello a pesar de la evidente verdad de que vivimos en un mundo de sobreabundancia de todo aquello que podamos desear, sin nada que se interponga entre nosotros y nuestros deseos, excepto la falta de un propósito definido.

El temor a la pobreza es, sin el menor género de dudas, el más destructivo de los seis temores básicos. Ha sido situado a la cabecera de la lista porque resulta el más difícil de dominar. El temor a la pobreza surge de la tendencia heredada del hombre a devorar a sus semejantes en el plano económico. Casi todos los animales inferiores se ven motivados por el instinto, pero su capacidad para «pensar» es limitada y, en consecuencia, se devoran

físicamente los unos a los otros. El hombre, con su sentido superior de la intuición, y capacidad para pensar y razonar, no se come físicamente a su semejante; obtiene mayor satisfacción cuando lo devora financieramente. El hombre es tan avaricioso que se ha necesitado aprobar toda clase de leyes concebibles para salvaguardarlo de sus semejantes.

Nada produce tanto sufrimiento y humillación al hombre como la pobreza. Sólo aquellos que la han experimentado comprenden todo el significado de esta afirmación.

Así pues, no es de extrañar que el hombre tema a la pobreza. A lo largo de una abundante serie de experiencias heredadas, el hombre ha aprendido que no se puede confiar en algunos de su especie cuando se trata de cuestiones relacionadas con el dinero y con las posesiones terrenales.

El hombre experimenta tal avidez por poseer riqueza que está dispuesto a adquirirla de todas las maneras posibles -por medios legales si es posible o por otros si es necesario.

El autoanálisis puede poner al descubierto debilidades que a uno no le gustaría reconocer. Esta forma de examen es esencial para todos aquellos que exigen de la vida algo más que mediocridad y pobreza. Al analizarse a sí mismo punto por punto, recuerde que, en este caso, usted es juez y parte, fiscal y defensor, acusador y acusado; y recuerde también que está afrontando un juicio. Así pues, enfréntese a los hechos directamente. Hágase preguntas concretas a sí mismo y exíjase respuestas directas. Una vez que haya terminado el examen, sabrá más sobre sí mismo. Si tiene la sensación de no poder ser un juez imparcial en este autoexamen, confíe en alguien que le conozca bien y que pueda actuar como tal, hasta que usted sea capaz de examinarse a sí mismo. Lo que usted anda buscando es la verdad. Consígala, sin que le importe a qué precio, aun cuando pueda sentirse temporalmente embarazado por ella.

Cuando se le pregunta a la gente qué es lo que más teme, la mayoría contesta: «No temo a nada». La contestación es inexacta porque pocas personas se dan cuenta de que se encuentran atenazadas, obstaculizadas, fustigadas en lo espiritual y en lo físico por alguna forma de temor. La emoción del temor se halla tan sutil y profundamente enraizada que uno puede pasar por la vida sobrellevándola sin llegar a reconocer jamás su presencia. Sólo un análisis valeroso pondrá al descubierto la presencia de este enemigo universal.

Cuando usted inicie este análisis, busque a fondo en su carácter. A continuación le ofrecemos una lista de los síntomas que debería buscar en sí mismo.

## **SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA POBREZA**

Indiferencia. Suele expresarse a través de una falta de ambición; de una predisposición a tolerar la pobreza; de una aceptación, sin protestar, de toda aquella compensación que la vida pueda ofrecer; de una pereza mental y física; de una falta de iniciativa, imaginación, entusiasmo y autocontrol.

Indecisión. El hábito de permitir que los demás piensen por uno. El de mantenerse «al margen».

Duda. Expresada generalmente por medio de justificaciones y excusas diseñadas para encubrirse, rechazar con explicaciones, o disculpar los propios errores, lo que a veces se expresa en forma de envidia hacia aquellos que han alcanzado el éxito, o bien se los critica.

Preocupación. Suele expresarse por el descubrimiento de faltas en los otros, una tendencia a gastar más de los ingresos propios, un descuido del aspecto personal, la burla y el fruncimiento de cejas; la intemperancia en el uso de las bebidas alcohólicas y, a veces, en el uso de narcóticos; nerviosismo, falta de severidad y de autoconciencia.

Precaución excesiva. La costumbre de mirar el lado negativo de toda circunstancia, de pensar y hablar de posible fracaso, en lugar de concentrarse en los medios para alcanzar el éxito. Se conocen todos los caminos que conducen al desastre, pero nunca se buscan los planes precisos para evitarlo. Se espera «el momento adecuado» para empezar a poner en acción ideas y planes, hasta que la espera se transforma en un hábito permanente. Se recuerda a aquellos que han fracasado, y se olvida a los que han tenido éxito. Se ve el agujero del donuts, pero no se ve el donuts. Es el pesimismo, que conduce a la indigestión, al estreñimiento, a la autointoxicación, a la mala respiración y a una mala disposición.

Dilación. La costumbre de dejar para mañana aquello que se debería haber hecho el año anterior. Pasarse mucho tiempo buscando justificaciones y excusas para no realizar el trabajo. Este síntoma se halla estrechamente relacionado con el de la precaución excesiva, la duda y la preocupación. La negativa a aceptar la responsabilidad siempre que ésta se pueda evitar. La voluntad de encontrar un compromiso, en lugar de levantarse y luchar a pie firme. El comprometerse con las dificultades, en lugar de dominarlas y utilizarlas como peldaños para seguir subiendo. El intentar conseguir gangas de la vida, en lugar de exigir prosperidad, opulencia, riquezas, satisfacción y felicidad. Planificar lo que se ha de hacer sólo cuando se ha producido el fracaso, en lugar de quemar todas las naves y hacer que la retirada sea imposible. La debilidad de la confianza en uno mismo, y, a menudo, la total ausencia de la misma, así como de la definición de propósito, autocontrol, iniciativa, entusiasmo, ambición, frugalidad y una sana habilidad para el razonamiento. El esperar la pobreza, en lugar de exigir la riqueza. El asociarse con aquellos que aceptan la pobreza, y no buscar la compañía de quienes exigen y reciben la riqueza.

## **EL DINERO HABLA**

Algunos preguntarán: «¿Por qué ha escrito un libro sobre el dinero? ¿Por qué medir las riquezas en dólares?». Algunos pensarán que hay otras formas de riqueza mucho más deseables que el dinero, y tendrán razón. Sí, hay riquezas que no pueden medirse en términos monetarios, pero millones de personas dirán: «Dame todo el dinero que necesito, y yo me encargaré de encontrar aquello que deseo».

La razón principal por la que he escrito este libro es porque millones de hombres y mujeres se encuentran paralizados por el temor a la pobreza. Lo que esa clase de temor es capaz de hacerle a uno fue muy bien descrito por Westbrook Pegler: El dinero no es más que conchas de almejas, o discos de metal o trozos de papel, y hay tesoros del corazón y del alma que el dinero no puede comprar, pero la mayoría de la gente sin dinero es incapaz de tenerlo en cuenta y sostener su espíritu. Cuando un hombre se encuentra en lo más bajo, está en la calle y es incapaz de conseguir trabajo, a su espíritu le sucede algo que se refleja en la caída de sus hombros, la forma de llevar el sombrero, su modo de caminar y su mirada. No puede escapar a una sensación de inferioridad con respecto a la gente que tiene un empleo seguro, aun cuando sepa que esas personas no son sus iguales en carácter, inteligencia o habilidad.

Por su parte, los demás, incluso sus amigos, experimentan una sensación de superioridad y lo consideran una víctima, quizá de una manera in consciente. Tal vez ese hombre pida prestado durante un tiempo, pero no el suficiente como para continuar con la vida a la que está acostumbrado, y tampoco podrá continuar pidiendo durante mucho tiempo. Pero pedir, aun cuando sea para vivir, es una experiencia deprimente y al dinero así obtenido le falta el poder que el dinero ganado con su propio esfuerzo tiene. Evidentemente, nada de esto se aplica a los zánganos y los pordioseros, sino sólo a los hombres con ambiciones normales y que se respetan a sí mismos.

Las mujeres que se encuentran en la misma situación son algo diferentes. De algún modo, no las consideramos como personas marginadas. Raras veces viven en la miseria o piden por las calles, y cuando se encuentran entre la gente, no se las reconoce por las mismas señales que identifican a los hombres mendigos.

Desde luego, no me refiero a las harapientas de la gran ciudad, que son la parte opuesta de los vagabundos masculinos confirmados. Me refiero a mujeres bastante jóvenes, decentes y con inteligencia. Tiene que haber muchas mujeres así, pero su desesperación no resulta tan evidente. Quizá se suiciden.

Cuando un hombre se encuentra sin dinero y desempleado, dispone de tiempo para lamentarse. Es posible que viaje muchos kilómetros para buscar un trabajo y descubra que el puesto ha sido ocupado ya, o que sólo se trata de uno de esos puestos sin salario fijo, con sólo una comisión sobre las ventas de algún cachivache inútil que nadie compraría, excepto por piedad. El hombre vuelve a encontrarse en la calle, sin un sitio al que ir, excepto a cualquier parte. Así que camina, y camina. Contempla los escaparates de las tiendas, observa lujos que no son para él; se siente inferior y deja paso a otras personas que se detienen a mirar con un interés activo. Deambula por la estación, y entra en la biblioteca para descansar los pies y calentarse un poco, pero eso no es lo mismo que buscar un trabajo, de modo que no tarda en reanudar la marcha. Es posible que no lo sepa, pero su falta de objetivo le delatará aunque las líneas de su figura no lo hagan. Es posible que vaya bien

vestido, con las ropas que le quedaron de cuando tenía un trabajo estable, pero esas ropas no sirven para ocultar su caída.

Ve a miles de otras personas a su alrededor, todas ellas ocupadas con sus trabajos, y las envidia desde lo más profundo de su alma. Todas tienen su independencia, su autorrespeto y su orgullo, y él no puede convencerse a sí mismo de que también es un buen hombre, por mucho que reflexione y llegue a un veredicto favorable hora tras hora.

Precisamente el dinero es lo que establece esta diferencia en él. Con un poco de dinero, volvería a ser él mismo.

## **EL TEMOR A LA CRÍTICA**

Nadie puede afirmar con exactitud cómo llegó el hombre a experimentar este temor, pero lo cierto es que lo experimenta, y de una forma muy desarrollada.

Este autor atribuye el temor básico a la crítica a esa parte de la naturaleza heredada del hombre que lo induce no sólo a arrebatar los bienes y mercancías de sus semejantes, sino también a justificar su acción mediante la crítica del carácter de los demás. Es un hecho bien conocido que un ladrón critica al hombre al que ha robado, que los políticos que buscan un puesto no despliegan sus propias virtudes y sus calificaciones, sino que intentan desmerecer a sus oponentes.

Los astutos fabricantes de ropa no han sido lentos a la hora de capitalizar este temor básico por la crítica, con el que toda la humanidad ha sido maldecida. Cada temporada cambian los estilos de numerosos artículos.

¿Quién establece los estilos? Desde luego no es la persona que compra la ropa, sino el fabricante. ¿Por qué éste cambia los estilos con tanta frecuencia? La respuesta es evidente: para vender más ropa.

Por la misma razón, el fabricante de automóviles cambia todas las temporadas los modelos de sus vehículos.

Nadie quiere conducir un automóvil que no sea de los últimos salidos de fábrica.

Hemos descrito la forma en que la gente se comporta bajo la influencia del temor a la crítica, tal y como se aplica a las pequeñas y mezquinas cosas de la vida. Examinemos ahora el comportamiento humano cuando ese temor afecta a las personas en relación con acontecimientos más importantes de las relaciones humanas.

Tomemos, por ejemplo, a cualquier persona que haya alcanzado la edad de la madurez mental (de los 35 a los 40 años de edad como término medio). Si pudiéramos leer sus pensamientos secretos, encontraríamos una decidida incredulidad hacia las fábulas enseñadas por la mayoría de los dogmáticos de hace unas pocas décadas.

¿Por qué la persona media, incluso en una época de tantos conocimientos como la actual, no se atreve a negar su creencia en las fábulas? La respuesta es: «por el temor a la crítica». Los hombres han sido criticados por atreverse a expresar su incredulidad acerca de los fantasmas. No resulta nada extraño que hayamos heredado una conciencia que nos hace temer la crítica. No hace mucho tiempo, en el pasado, la crítica comportaba severos castigos, y aún los acarrea en algunos países.

El temor a la crítica priva al hombre de su iniciativa, destruye su poder de imaginación, limita su individualidad, le quita la confianza en sí mismo, y daña de cien formas diferentes. Los padres, a menudo, hacen un daño irreparable a sus hijos cuando los critican. La madre de uno de mis compañeros de infancia solía castigarlo casi a diario con un palmetazo, completando la acción con la siguiente afirmación: «Terminarás en la cárcel antes de que cumplas los veinte años». A la edad de diecisiete años fue enviado a un reformatorio.

La crítica es la clase de servicio que le sobra a todo el mundo. Todos tenemos una buena reserva de crítica gratuita que entregar, tanto si se nos pide como si no. A menudo, los parientes más cercanos son los que peor ofenden. Debería ser considerado un crimen (en realidad, es un crimen de la peor naturaleza) el que cualquier padre produzca en su hijo complejos de inferioridad por medio de la crítica innecesaria. Los patronos que comprenden la naturaleza humana obtienen lo mejor de sus empleados no mediante la crítica, sino por medio de la sugerencia constructiva. Los padres pueden conseguir los mismos resultados con sus hijos. La crítica implanta el temor en el corazón humano, o el resentimiento, pero no construye ni el amor ni el afecto.

## **SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA CRÍTICA**

Este temor es casi tan universal como el temor a la pobreza, y sus efectos, igual de fatales para el logro personal, sobre todo porque destruye la iniciativa y desanima el uso de la imaginación. Los principales síntomas del temor a la crítica son: Timidez. Suele ser expresada por medio del nerviosismo, la timidez en la conversación y en el encuentro con personas extrañas, el movimiento extraño de las manos y de los pies, el desplazamiento de la mirada.

Falta de serenidad. Ausencia de control en la voz, nerviosismo en presencia de otros, postura deficiente del cuerpo, memoria pobre.

Personalidad. Escasa firmeza en las decisiones, falta de encanto personal, y de habilidad para expresar opiniones definidas. Costumbre de soslayar los temas, en lugar de afrontarlos de manera directa. Estar de acuerdo con otros sin haber examinado sus opiniones con cuidado.

Complejo de inferioridad. Costumbre de expresar autoaprobación por medio de la palabra y las acciones, como un medio de ocultar una sensación de inferioridad. Utilizar palabras

grandilocuentes para impresionar a los demás (a menudo sin conocer siquiera el significado de lo que se dice). Imitar a otros en la ropa, el discurso y las actitudes. Fanfarronear de logros imaginarios. Esto produce a veces una imagen superficial de sentimiento de superioridad.

Extravagancia. Costumbre de intentar mantenerse a la altura de los demás gastando mucho más de lo que se ingresa.

Falta de iniciativa. Fracaso para aprovechar las oportunidades para el progreso propio, temor a expresar opiniones, falta de confianza en las propias ideas, responder de forma evasiva a los superiores, vacilar en la actitud y en el discurso, engañar en las palabras y en los hechos.

Falta de ambición. Pereza mental y física, falta de autoafirmación, lentitud para tomar decisiones, dejarse influir con excesiva facilidad; criticar a los demás a sus espaldas y halagarlos, cuando están delante; aceptar la derrota sin protesta, o abandonar una empresa cuando se encuentra con la oposición de otros; sospechar de otras personas sin causa alguna, falta de tacto en la actitud y el discurso, no estar dispuesto a aceptar la responsabilidad de los propios errores.

## **EL TEMOR A LA ENFERMEDAD**

Este temor tiene sus orígenes en la herencia, tanto física como social. Sus orígenes están estrechamente asociados con las causas del temor a la vejez y a la muerte, porque le conduce a uno al borde de «mundos terribles» de los que el hombre no sabe nada, pero acerca de los cuales se le han contado historias inquietantes. También existe la opinión generalizada de que ciertas personas poco éticas se han embarcado en el negocio de «vender salud» por el método de hacer temer a la enfermedad.

El temor del hombre a la enfermedad procede de las terribles imágenes que se han implantado en su mente acerca de lo que puede suceder si la muerte le llega. También la teme por la carga económica que puede representar.

Un destacado médico estimó que el 75 % de los pacientes sufre de hipocondría (enfermedad imaginaria). Se ha demostrado, del modo más convincente posible, que el temor a la enfermedad, aun cuando no exista la menor causa, suele producir los síntomas físicos de la enfermedad temida.

¡La mente humana es muy poderosa! Construye o destruye.

Los fabricantes de medicamentos han hecho enormes fortunas jugando con esa debilidad del temor a la enfermedad. Esta forma de imposición sobre una humanidad crédula llegó a ser tan predominante hace una década, que la revista Collier's emprendió una campaña contra los peores ofensores en el negocio de los medicamentos patentados.

A través de una serie de experimentos llevados a cabo hace algunos años, se demostró que la gente puede enfermar por sugestión. Nosotros llevamos a cabo este experimento haciendo

que tres conocidos visitaran a las «víctimas», haciéndole a cada una de ellas la siguiente pregunta: «¿Qué te aflige? Pareces terriblemente enfermo». El primero en hacer la pregunta no solía provocar en la víctima más que una mueca de disgusto y un casual: «Oh, nada, estoy muy bien». El segundo solía encontrarse con la siguiente respuesta: «No lo sé con exactitud, pero me encuentro mal». La víctima admitía ante el tercero que se encontraba enferma.

Si lo duda, intente hacer lo mismo con un conocido, pero no lleve el experimento demasiado lejos. Existe cierta secta religiosa cuyos miembros se vengan de sus enemigos mediante el método del «embrujo».

Dicen que «hechizan» a la víctima.

Hay pruebas abrumadoras de que la enfermedad suele comenzar en forma de un impulso de pensamiento negativo. Tal impulso puede pasar de una mente a otra, por sugestión, o ser creado por un individuo en su propia mente.

Un hombre bendecido con mucha más sabiduría de lo que el siguiente incidente pudiera indicar, dijo en cierta ocasión: «Cuando alguien me pregunta cómo me siento, mi respuesta sería darle un puñetazo».

Los médicos aconsejan un cambio de clima a sus pacientes en beneficio de su salud, cuando lo realmente necesario sería un cambio de «actitud mental».

La semilla del temor a las enfermedades anida en cada mente humana. La preocupación, el temor, el desánimo, la desilusión en el amor y el fracaso en los negocios permiten que esta semilla germine y crezca.

Las desilusiones en los negocios y en el amor se encuentran a la cabeza de la lista de causas de temor a la enfermedad. Un hombre joven sufrió una desilusión amorosa que lo envió al hospital. Estuvo luchando durante meses entre la vida y la muerte. Se llamó a un especialista en psicoterapia. Este ordenó cambiar las enfermeras, dejando al paciente a cargo de una joven encantadora que (con el preacuerdo del médico) empezó a hacer el amor con el joven desde el primer día de su llegada al trabajo. Al cabo de tres semanas, el paciente salió del hospital, todavía sufriendo, pero de una enfermedad por completo diferente. Se había enamorado de nuevo. El remedio fue un hechizo, pero el paciente y la enfermera terminaron casándose más tarde.

## **SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA ENFERMEDAD**

Los síntomas de este temor casi universal son:

Autosugestión. El hábito del uso negativo de la autosugestión que se dedica a buscar y espera encontrar los síntomas de toda clase de enfermedades. «Disfrutar» de enfermedades imaginarias y hablar de ellas como si fueran reales. El hábito de probar todas las «manías» y

«modas» recomendadas por los demás, considerándolas como algo que tiene valor terapéutico. Hablar a otros de operaciones, accidentes y otras formas de enfermedad. Experimentar con dietas y ejercicios físicos sistemas de reducción de peso sin guía profesional. Probar remedios caseros, medicamentos patentados y remedios de «charlatanes».

Hipocondría. El hábito de hablar de la enfermedad, concentrando la mente en ella y esperando su aparición hasta que se produce un colapso nervioso. Nada que se venda en botellas puede curar este estado. Se produce como consecuencia de un pensamiento negativo y la curación se logra sólo mediante un pensamiento positivo. Se dice que la hipocondría (un término médico para referirse a la enfermedad imaginaria) produce tanto daño como la enfermedad que se teme tener. La mayoría de los casos denominados «nerviosos» no son sino enfermedades imaginarias.

Ejercicio. El temor a la enfermedad interfiere a menudo con un ejercicio físico adecuado, y tiene como resultado el exceso de peso, haciendo que uno evite la vida al aire libre.

Susceptibilidad. El temor a la enfermedad quiebra la resistencia natural del cuerpo y crea en él un estado favorable para cualquier forma de enfermedad con la que uno pueda ponerse en contacto.

Autoconsentimiento. Hábito de buscar un poco de simpatía con el señuelo de una enfermedad imaginaria. (La gente recurre a menudo a este truco para evitar acudir al trabajo.) Hábito de fingir una enfermedad para justificar lo que no es más que pereza, o de hacerla servir como una justificación de lo que sólo es falta de ambición.

Falta de moderación. Hábito de usar alcohol o narcóticos para eliminar dolores como los de cabeza, las neuralgias, etc., en lugar de buscar y eliminar la causa.

El temor a la enfermedad suele estar relacionado con el temor a la pobreza, en especial en el caso del hipocondríaco, que se preocupa constantemente por la posibilidad de tener que pagar las facturas del médico, del hospital, etc. Este tipo de persona pasa mucho tiempo preparándose para la enfermedad, hablando de la muerte, ahorrando dinero para el cementerio y los gastos del entierro, etc.

El hábito de interesarse por las enfermedades y de preocuparse por la posibilidad de verse afectado por una de ellas, así como el de leer los textos de los anuncios de medicamentos patentados, son aspectos del temor a la enfermedad.

## **EL TEMOR A LA PÉRDIDA DEL AMOR**

La fuente original de este temor inherente surgió, evidentemente, del hábito del hombre polígamo de robarle la compañera a su semejante, o de tomarse libertades con ella cada vez que podía.

Los celos y otras formas similares de neurosis surgen del temor heredado del hombre a la pérdida del amor de alguien. Este temor es el más doloroso de los seis temores básicos. Tal vez causa más daño al cuerpo y a la mente que cualquiera de los otros temores básicos.

Es probable que el temor a la pérdida del amor se remonte a la Edad de Piedra, cuando los hombres robaban las mujeres por la fuerza bruta. Ahora continúan robándolas, pero su técnica ha cambiado. En lugar de la fuerza, utilizan la persuasión, la promesa de vestidos bonitos, de coches estupendos y de otros «señuelos» mucho más efectivos que la fuerza física. Los hábitos del hombre son los mismos que eran en los albores de la civilización, pero ahora los expresa de formas muy diferentes.

Un cuidadoso análisis ha demostrado que las mujeres son mucho más susceptibles a ese temor que los hombres. Este hecho se explica con facilidad. La experiencia ha enseñado a las mujeres que los hombres son polígamos por naturaleza, y que no se debe confiar en ellos cuando se encuentran en manos de rivales.

## **SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA PÉRDIDA DEL AMOR**

Los síntomas más característicos de este temor son: Celos. El hábito de sospechar de los amigos y de las personas queridas sin ninguna evidencia razonable de motivos suficientes. El hábito de acusar de infidelidad a la pareja sin motivo alguno. La sospecha de todo el mundo en general, sin tener fe en nadie.

Descubrir imperfecciones. El hábito de descubrir imperfecciones en amigos, parientes, asociados en los negocios y personas amadas, a la menor provocación, o sin causa que lo justifique.

Juego. El hábito de jugar, robar, engañar y aceptar cualquier otra oportunidad de riesgo con el propósito de conseguir dinero para la persona amada, en la creencia de que el amor se puede comprar. El hábito de gastar mucho más de lo que se ingresa, o de incurrir en deudas para proporcionar regalos a la persona amada, con objeto de brindarle una imagen favorable. Insomnio, nerviosismo, falta de perseverancia, debilidad de voluntad, falta de autocontrol, falta de confianza en sí mismo, mal carácter.

## **EL TEMOR A LA VEJEZ**

En conjunto, este temor surge de dos fuentes. En primer lugar, del pensamiento de que la vejez puede traer consigo la pobreza. En segundo término, siendo ésta la fuente más común, a partir de enseñanzas falsas y crueles del pasado que se han mezclado demasiado bien con «fuego y azufre» y otras ideas diseñadas con gran astucia para esclavizar al hombre a través del temor.

En el caso del temor básico a la vejez, el hombre tiene dos razones muy sanas para su aprensión: una surge de la desconfianza hacia sus semejantes, que pueden arrebatarse todas

sus posesiones mundanas, y la otra surge de las terribles imágenes que hay en su mente acerca del «más allá».

La posibilidad de la mala salud, que se incrementa a medida que la gente envejece, contribuye asimismo a este temor tan común a la vejez. El erotismo también entra a formar parte del temor a la vejez, ya que a ningún hombre le agrada la idea de ver disminuida su atracción sexual.

La causa más común de temor a la vejez va asociada con la posibilidad de la pobreza. «Asilo» no es una palabra muy agradable. Produce un escalofrío en la mente de toda persona que afronta la posibilidad de tener que pasar los últimos años de su vida en una casa de beneficencia.

Otra causa que contribuye al temor a la vejez es la posibilidad de perder la libertad y la independencia, ya que la vejez puede traer consigo la pérdida de la libertad, tanto física como económica.

## **SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA VEJEZ**

Los síntomas más comunes de este temor son: La tendencia a reducir la actividad y a desarrollar un complejo de inferioridad en la edad de la madurez mental, hacia los cuarenta años, con la falsa creencia de que uno se descuida a causa de la edad. (La verdad es que los años más útiles del hombre, tanto mental como físico, son los comprendidos entre los cuarenta y los sesenta.) El hábito de hablar de uno mismo como pidiendo disculpas por «ser viejo», sólo porque se han alcanzado los cuarenta o cincuenta años, en lugar de darle la vuelta a esa regla y expresar gratitud por haber alcanzado la edad de la sabiduría y la comprensión.

El hábito de matar la iniciativa, la imaginación y la confianza en sí mismo al creer falsamente que se es demasiado viejo para ejercer esas cualidades. La costumbre de la persona de cuarenta años que se viste con el propósito de intentar aparecer más joven, y que actúa con las formas afectadas de los jóvenes, inspirando con ello el ridículo, tanto en los amigos como en los extraños.

## **EL TEMOR A LA MUERTE**

Para algunos, éste es el más cruel de todos los temores básicos. La razón resulta evidente. En la mayoría de los casos, es posible achacar al fanatismo religioso los terribles dolores de miedo asociados con el pensamiento de la muerte. Los llamados «paganos» temen menos a la muerte que los más «civilizados». El hombre se ha planteado durante miles de años las mismas preguntas que aún no ha podido contestar acerca del «¿de dónde?» y «¿hacia dónde?». ¿De dónde proceso y hacia dónde voy? Durante los períodos más oscuros del pasado, los más astutos y los más fuertes no fueron precisamente lentos a la hora de ofrecer respuesta a estas preguntas, a cambio de un precio.

«Acude a mi tienda, abraza mi fe, acepta mis dogmas, y te daré el pasaje que te admitirá en el cielo cuando mueras -grita un líder sectario-. Permanece fuera de mi tienda y puede que el diablo se apodere de ti y te queme por toda la eternidad.» El pensamiento del castigo eterno destruye el interés por la vida y hace imposible la felicidad.

Aunque el líder religioso no sea capaz de proporcionar un salvoconducto hacia el cielo, ni la falta de él permita al desgraciado descender al infierno, la posibilidad de esto último parece tan terrible, que el simple pensamiento se apodera de la imaginación de una forma tan realista que paraliza la razón, e instala el temor a la muerte en nuestra mente.

El temor a la muerte no es ahora tan común como lo fue en la época en que no existían grandes universidades. Los hombres de ciencia han derramado el foco de la verdad sobre el mundo, y esa verdad está liberando rápidamente a los hombres de este terrible temor a la muerte. Aquellos que asisten a las universidades no se dejan impresionar ya fácilmente por el fuego y el azufre. Con la ayuda de la biología, la astronomía, la geología y otras ciencias afines, se han ido disipando los temores que se apoderaron de las mentes de los hombres en otras épocas más oscuras.

El mundo entero está compuesto de sólo dos cosas: energía y materia. En la física elemental aprendemos que ni la materia ni la energía (las únicas dos realidades conocidas por el hombre) pueden ser creadas ni destruidas. Tanto la materia como la energía pueden ser transformadas, pero ninguna de ellas destruida.

Si la vida es alguna cosa, es energía. Si es imposible destruir la energía y la materia, resulta evidente que tampoco se puede destruir la vida. Ésta, como cualquier otra forma de energía, puede pasar por distintos procesos de transición o de cambio, pero nunca se puede destruir. La muerte no es más que una transición.

Si la muerte no es simple cambio, o una transición, en tal caso, nada existe después de ella, excepto un largo y eterno sueño pacífico, y el sueño no es algo a lo que haya que temer. Así pues, usted puede eliminar para siempre el temor a la muerte.

## **SÍNTOMAS DEL TEMOR A LA MUERTE**

Los síntomas generales de este temor son: La costumbre de pensar en la muerte, antes que en obtener lo máximo de la vida. Ello se debe, en general, a la falta de propósito, o a la falta de una ocupación adecuada. Este temor predomina más entre las personas de edad avanzada; pero, a veces, las personas más jóvenes son las víctimas del mismo. El mayor de todos los remedios contra el temor a la muerte es el ardiente deseo de alcanzar logros, apoyado por la realización de un servicio útil a los demás. Una persona ocupada en muy raras ocasiones dispone de tiempo para pensar en la muerte. La vida le parece demasiado excitante como para andar preocupándose por la muerte. A veces, el temor a la muerte se halla estrechamente asociado con el temor a la pobreza, cuando se piensa que la propia muerte

puede dejar a los seres queridos en la pobreza. En otros casos, el temor a la muerte está causado por la enfermedad y por el consiguiente desmoronamiento de la resistencia física del cuerpo. Las causas más comunes del temor a la muerte son: enfermedad, pobreza, falta de ocupación apropiada, desilusión amorosa, demencia, fanatismo religioso...

## LA PREOCUPACIÓN

La preocupación es un estado mental basado en el temor. Funciona con lentitud, pero es persistente, insidiosa y sutil. Paso a paso, «se abre camino» hasta que paraliza la propia facultad de razonamiento, destruye la confianza en sí mismo y la iniciativa. La preocupación es una forma de temor sostenido, causado por la indecisión; en consecuencia, se trata de un estado mental que es posible controlar.

Una mente desequilibrada es impotente. La indecisión hace que la mente sea desequilibrada. A la mayoría de los individuos le falta fuerza de voluntad para tomar decisiones con prontitud, y para mantenerlas con firmeza una vez las han tomado.

No nos preocupamos por las condiciones cuando hemos tomado una decisión para seguir una determinada línea de acción. En cierta ocasión entrevisté a un hombre que iba a ser electrocutado dos horas más tarde. El condenado era el más tranquilo de las ocho personas que estaban con él en la celda de la muerte. Su tranquilidad me indujo a preguntarle cómo se sentía al saber que iba a pasar a la eternidad en tan breve espacio de tiempo. Me dirigió una sonrisa de confianza, y contestó: «Me siento muy bien. Sólo tienes que pensar, hermano, que todos mis problemas habrán terminado dentro de poco. Durante toda mi vida, sólo he tenido problemas. Siempre me ha resultado muy difícil conseguir alimento y ropa. Dentro de poco, ya no necesitaré nada de eso. Me he sentido muy bien desde que supe con seguridad que iba a morir. Entonces, me preparé mentalmente para aceptar mi destino con buen espíritu».

Al tiempo que hablaba, devoraba una cena de unas proporciones suficientes para tres hombres, comiendo cada bocado de alimento que se le traía y, al parecer, disfrutándolo tanto como si no le esperara ningún desastre. La decisión daba una resignación a ese hombre ante su destino. La decisión también puede prevenir la aceptación de circunstancias no deseadas.

A través de la indecisión, los seis temores básicos se transforman en un estado de preocupación. Suprime para siempre el temor a la muerte, tomando la decisión de aceptarla como un acontecimiento inevitable.

Elimine el temor a la pobreza adoptando la decisión de conseguir todas aquellas riquezas que pueda acumular sin preocupación. Aplaste el cuello del temor a la crítica decidiendo no preocuparse por lo que la gente piense, haga o diga. Elimine el temor a la vejez tomando la decisión de aceptarla, no como un obstáculo, sino como una gran bendición que lleva

consigo la sabiduría, el autocontrol y la comprensión que no se conocen en la juventud. Libérese del temor a la enfermedad adoptando la decisión de olvidarse de los síntomas. Domine el temor a la pérdida del amor decidiendo salir adelante sin amor, si eso llegara a ser necesario.

Mate la costumbre de la preocupación, en todas sus formas, tomando la decisión general de que no hay nada en la vida por lo que valga la pena preocuparse. Con esta decisión alcanzará serenidad, paz mental y claridad de pensamiento, todo lo cual le producirá felicidad.

Un hombre cuya mente está llena de temor no sólo destruye sus propias posibilidades de acción inteligente, sino que transmite estas vibraciones destructivas a las mentes de todos aquellos que entran en contacto con él, y con eso también destruye sus posibilidades.

Incluso un perro o un caballo sabe cuándo le falta valor a su amo; es más, un perro o un caballo captará las vibraciones de temor que su amo emite, y se comportará de acuerdo con ellas. Mucho más abajo en la línea de inteligencia del reino animal, uno se encuentra con esa misma capacidad para captar las vibraciones del temor.

## **EL DESASTRE DEL PENSAMIENTO NEGATIVO**

Las vibraciones del temor pasan de una mente a otra con la misma rapidez y seguridad con que el sonido de la voz humana pasa de la emisora de radio al receptor.

La persona que expresa los pensamientos negativos o los destructivos mediante las palabras puede estar casi segura de experimentar los resultados de esas mismas palabras en forma de «retrocesos» destructivos.

La emisión de impulsos de pensamiento destructivo también produce, por sí sola, sin ayuda de las palabras, un «retroceso» que se pone de manifiesto en muchas formas. En primer lugar, y quizás esto sea lo más importante a recordar, la persona que emite pensamientos de naturaleza destructiva tiene que sufrir un grave daño como consecuencia del desmoronamiento de la facultad de la imaginación creativa. En segundo término, la presencia de cualquier emoción destructiva en la mente desarrolla una personalidad negativa que repele a los demás, y que, a menudo, los convierte en antagonistas. La tercera fuente de daño para la persona que tiene pensamientos negativos o que los emite radica en el hecho significativo de que esos impulsos de pensamiento no sólo son nocivos para los demás, sino que impregnan el subconsciente de la misma persona que los emite, y terminan por llegar a formar parte de su propio carácter.

Su empresa en la vida es, presumiblemente, alcanzar el éxito. Para conseguirlo, debe encontrar la paz mental, adquirir los materiales necesarios para la vida y, por encima de todo, alcanzar la felicidad. Todas estas evidencias de éxito empiezan en forma de impulsos de pensamiento.

Usted puede controlar su propia mente, dispone usted del poder para alimentarla con aquellos impulsos de pensamiento que prefiera. Con este privilegio también va la responsabilidad de utilizarlos de forma constructiva. Usted es el dueño de su propio destino terrenal, de la misma forma que tiene el poder para controlar sus propios pensamientos. Usted es capaz de influir, dirigir y controlar su propio ambiente, haciendo que su vida sea aquello que usted desea; o bien puede descuidar el ejercicio de ese privilegio, que es exclusivamente suyo, para que su vida se encuentre sometida y, por lo tanto, a merced de las «circunstancias», que le arrojarán de un lado a otro, como si fuera una tabla a merced de las olas del océano.

## **EL TALLER DEL DIABLO**

Además de los seis temores básicos, hay otro mal del que la gente suele sufrir. Constituye un terreno abonado en el que las semillas del fracaso crecen en abundancia. Es algo tan sutil que, con frecuencia, ni siquiera se detecta su presencia. Esta aflicción no puede clasificarse como un temor. Es algo que se halla enraizado más profundamente y que, a menudo, resulta más funesto que los seis temores básicos. A falta de un nombre mejor, denominemos a este mal susceptibilidad a las influencias negativas.

Los hombres que acumulan grandes riquezas se protegen siempre contra él. Aquel que se ve afectado por la pobreza nunca lo hace. Los que tienen éxito en cualquier actividad han de preparar sus mentes para resistirse a este mal. Si usted está leyendo esta filosofía con el propósito de acumular riquezas, debe examinarse a sí mismo con sumo cuidado, para determinar si es usted susceptible a las influencias negativas. Si descuida este autoanálisis, habrá renunciado a su derecho a alcanzar el objeto de sus deseos.

Haga que su autoanálisis sea investigador. Después de haber leído las preguntas preparadas para llevarlo a cabo, atégase a un estricto recuento de sus respuestas. Ponga manos a la obra con toda la atención posible, como si emprendiera la búsqueda de cualquier otro enemigo del que supiera que está esperándole para tenderle una emboscada, y enfréntese a sus propias faltas, tal y como haría con un enemigo más tangible.

Puede protegerse con facilidad contra los salteadores de caminos, ya que la ley ofrece cooperación organizada en beneficio de usted, pero tenga en cuenta que este «séptimo mal básico» es mucho más difícil de dominar, porque suele golpear cuando usted no es consciente de su presencia, tanto si usted duerme como si está despierto. Además, su arma es intangible, pues consiste simplemente en un estado mental. Este mal también resulta peligroso debido a que golpea de muchas formas diferentes, tantas como experiencias humanas existen. En ocasiones, entra en la mente a través de palabras bienintencionadas pronunciadas por un pariente cercano. Otras veces, le perturba a uno desde dentro, por medio de la propia actitud mental. Siempre es tan mortal como un veneno, aun cuando no pueda matar con la misma rapidez.

## **CÓMO PROTEGERSE DE LAS INFLUENCIAS NEGATIVAS**

Para protegerse a sí mismo contra las influencias negativas, tanto si son de su propia producción como si son el resultado de las actividades de ciertas personas negativas que le rodean, debe reconocer que usted tiene un poder de voluntad, y utilizarlo constantemente hasta que logre construir un muro de inmunidad en su propia mente contra esas influencias negativas.

Reconozca el hecho de que usted, al igual que todo ser humano, es, por naturaleza, perezoso, indiferente y susceptible a todas las sugerencias que armonicen con sus debilidades.

Reconozca que usted es, por naturaleza, susceptible a todos y cada uno de los seis temores básicos, e instituya en su actitud hábitos que le permitan contrarrestar todos esos temores.

Reconozca que las influencias negativas actúan a menudo sobre usted a través de su propia mente subconsciente y que, en consecuencia, resultan difíciles de detectar, por lo que debe mantener la mente cerrada contra todas aquellas personas que lo depriman o lo desanimen de cualquier forma.

Limpie su armario de medicamentos, arroje todos los frascos con píldoras, y deje de ser indulgente con los resfriados, los dolores y las enfermedades imaginarias.

Busque deliberadamente la compañía de personas que influyan para que piense y actúe por sí mismo.

No espere problemas, ya que éstos tienen tendencia a no desilusionarle.

Sin duda, la debilidad más común de todos los seres humanos es la costumbre de abrir sus mentes a la influencia negativa de otras personas. Esta debilidad es tanto más nociva en cuanto que la mayoría de la gente no se da cuenta de que han sido maldecidos con ella, y muchos de aquellos que la reconocen, descuidan el mal, o -se niegan a corregirlo hasta que se convierte en una parte incontrolable de sus hábitos cotidianos.

Para ayudar a quienes desean verse a sí mismos tal y como son en realidad, se ha preparado la siguiente lista de preguntas. Léalas y exprese sus respuestas en voz alta, de tal modo que pueda oír su propia voz. Eso le facilitará el ser honesto consigo mismo.

### **CUESTIONARIO DE AUTOANALISIS**

¿Suele quejarse de «sentirse mal»? En tal caso, ¿cuál es la causa?

¿Encuentra defectos en las otras personas a la menor provocación?

¿Comete con frecuencia errores en su trabajo? De ser así, ¿por qué?

¿Se muestra usted sarcástico y ofensivo en su conversación?

¿Evita deliberadamente la asociación con cualquier persona? Y, si lo hace, ¿cuál es la causa?

¿Sufre con frecuencia de indigestión? En tal caso, ¿cuál es la causa?

¿Le parece que su vida es inútil y que no tiene esperanza de futuro?

¿Le gusta el trabajo que hace? Si no es así, ¿por qué?

¿Suele compadecerse de sí mismo? En tal caso, ¿por qué?

¿Siente envidia de aquellos que sobresalen por encima de usted?

¿A qué dedica la mayor parte de su tiempo, a pensar en el éxito, o a pensar en el fracaso?

A medida que los años transcurren, ¿aumenta la confianza en sí mismo o la pierde?

¿Aprende algo valioso de los errores que comete?

¿Permite que algún pariente o conocido le preocupe? En tal caso, ¿por qué?

¿Se encuentra a veces «en las nubes», y en otras ocasiones en las profundidades del abatimiento?

¿Quién tiene la influencia más inspiradora sobre usted? ¿Cuál es la causa?

¿Tolera las influencias negativas o descorazonadoras que podría evitar?

¿Es descuidado con su aspecto personal? En tal caso, ¿cuándo y por qué?

¿Ha aprendido a «ahogar sus problemas» estando demasiado ocupado como para que éstos le perturben?

¿Se consideraría a sí mismo un «débil falta de voluntad» si permitiera que los demás pensasen por usted?

¿Descuida la limpieza interna de sí mismo, hasta que la autointoxicación le convierte en una persona de mal carácter e irritable?

¿Cuántas perturbaciones previsibles le molestan, y por qué las tolera?

¿Recurre al licor, a los narcóticos o a los cigarrillos para «tranquilizar sus nervios»?

En tal caso, ¿por qué no intenta utilizar la fuerza de voluntad en su lugar?

¿Hay alguien que le «fastidie»? En tal caso, ¿por qué razón?

¿Tiene un gran propósito definido?

¿Cuál es y qué planes tiene para alcanzarlo?

¿Sufre usted alguno de los seis temores básicos? En tal caso, ¿cuál o cuáles?

¿Dispone de un método para protegerse contra la influencia negativa de los demás?

¿Hace uso deliberado de la autosugestión para conseguir que su mente sea positiva?

¿Qué es lo que valora más, sus posesiones materiales, o el privilegio de controlar sus propios pensamientos?

¿Se ve influido con facilidad por los demás, aun en contra de su propio juicio?

¿Ha añadido el día de hoy algo de valor a su reserva de conocimientos o a su estado mental?

¿Afronta directamente las circunstancias que le hacen desgraciado, o evita la responsabilidad?

¿Analiza todos los errores y los fracasos y trata de aprovecharlos, o quizás adopta la actitud del que piensa que eso no es responsabilidad suya?

¿Puede citar tres de sus debilidades más nocivas?

¿Qué hace para corregirlas?

¿Anima a otras personas a que le expongan sus preocupaciones por simpatía?

Durante sus experiencias cotidianas, ¿elige lecciones o influencias capaces de ayudarle en su progreso personal?

Por regla general, ¿tiene su presencia una influencia negativa sobre los demás?

¿Qué hábitos de las demás personas son los que más le molestan?

¿Se forma sus propias opiniones o se deja influir por otras personas?

¿Ha aprendido a crear un estado mental con el que protegerse contra todas las influencias descorazonadoras?

La ocupación a la que se dedica, ¿le inspira fe y esperanza?

¿Es usted consciente de tener fuerzas espirituales de un poder suficiente como para permitirle mantener la mente libre de toda forma de temor?

¿Le ayuda su religión a mantener una mentalidad positiva?

¿Cree que es su deber compartir las preocupaciones de los demás? En tal caso, ¿por qué?

Si usted cree que «los pájaros de un mismo género vuelan juntos», ¿qué ha aprendido de sí mismo mediante el estudio de aquellos amigos a los que atrae?

¿Qué conexión, si hay alguna, ve usted entre la gente con la que se asocia más estrechamente y cualquier infelicidad que pueda experimentar?

¿Sería posible que alguna persona a la que considera su mejor amigo sea, en realidad, su peor enemigo, debido a la influencia negativa que ejerce sobre la mente de usted?

¿Según qué reglas juzga quién es valioso para usted y quién es nocivo?

Sus asociados íntimos, ¿son mentalmente superiores a usted o inferiores?

¿Cuánto tiempo de cada 24 horas dedica usted a:

- a) su ocupación
- b) dormir
- c) jugar y relajarse
- d) adquirir conocimientos útiles
- e) desaprovechar el tiempo?

Entre sus conocidos, ¿quién de ellos

- a) le estimula más
- b) le previene más
- c) le desanima más? ¿Cuál es su mayor preocupación? ¿Por qué la tolera?

Cuando otros le ofrecen un consejo no solicitado, ¿lo acepta sin cuestionarlo, o analiza sus motivaciones?

¿Qué es lo que más desea, por encima de todo lo demás?

¿Tiene intención de conseguirlo?

¿Está dispuesto a subordinar el resto de sus deseos a éste?

¿Cuánto tiempo dedica al día a conseguirlo?

¿Cambia de opinión con frecuencia? En tal caso, ¿por qué?

¿Suele terminar todo aquello que empieza?

¿Se siente fácilmente impresionado por los negocios o por los títulos personales, grados académicos o riqueza de otras personas?

¿Se siente influido fácilmente por lo que otras personas piensan o dicen de usted?

¿Valora a las personas por su status social o financiero?

¿Quién cree que es la persona más grande que vive en la actualidad?

¿En qué aspecto considera que esa persona es superior a usted?

¿Cuánto tiempo ha dedicado a estudiar y contestar a todas estas preguntas? (Al menos se necesita un día para llevar a cabo el análisis y dar contestación a todas las preguntas de la lista.)

Si ha contestado a todas estas preguntas con sinceridad, sabe más acerca de sí mismo que la mayoría de las personas. Estudie las preguntas con sumo cuidado, vuelva a revisarlas una vez a la semana durante varios meses, y asómbrese ante la cantidad de conocimiento adicional de gran valor que habrá adquirido sobre sí mismo por el simple método de contestar con honradez a estas preguntas. Si no se siente seguro en lo que se refiere a las respuestas a algunas preguntas, busque el consejo de quienes le conozcan bien, en especial de aquellos que no tienen motivo alguno para halagarlo, y véase a sí mismo a través de sus ojos. La experiencia le resultará asombrosa.

## **LA ÚNICA COSA SOBRE LA QUE USTED TIENE CONTROL ABSOLUTO**

Usted dispone de un control absoluto sobre una única cosa: sus pensamientos. Se trata del hecho más significativo e inspirador de todos los conocidos por el hombre. ¡Refleja la naturaleza divina del hombre! Esta prerrogativa divina es el único medio de que usted dispone para controlar su destino. Si no logra controlar su mente, puede estar seguro de que no logrará controlar nada más. Si tiene que ser descuidado en lo que se refiere a sus posesiones, deje que sea en relación con las cosas materiales. ¡Su mente es su posesión espiritual! Protéjala y utilícela con todo el cuidado al que tendría derecho la realeza divina. Para ese propósito se le dio la fuerza de voluntad.

Por desgracia, no existe protección legal contra aquellos que, ya sea a propósito o por ignorancia, envenenan las mentes de los demás mediante la su gestión negativa. Esta forma de destrucción debería ser punible, y con duros castigos legales, porque puede destruir, como sucede a menudo, las oportunidades de la persona para adquirir cosas materiales que están protegidas por la ley.

Hombres con mentes negativas trataron de convencer a Thomas A. Edison de que no podría construir una máquina que registrara y reprodujera la voz humana, «porque -dijeron nunca antes nadie ha producido una máquina igual». Edison no les creyó. Sabía que la mente era capaz de producir cualquier cosa que la propia mente pudiera concebir y creer, y ese conocimiento fue lo que elevó al gran Edison por encima del rebaño común.

Hombres con mentes negativas le dijeron a F. W. Woolworth que se arruinaría si trataba de dirigir una tienda sobre la base de ventas de artículos a cinco y diez centavos. Woolworth se negó a creerles. Sabía que podía hacer cualquier cosa, dentro de lo razonable, si apoyaba sus planes con la fe. Ejerció su derecho a descartar de su mente las sugerencias negativas de los demás, y acumuló una fortuna de más de cien millones de dólares.

Personas de mentalidad dubitativa se burlaron cuando Henry Ford probó su primer automóvil, toscamente fabricado, en las calles de Detroit. Algunos afirmaron que aquel artefacto jamás sería práctico. Otros dijeron que nadie pagaría un céntimo por aquel cacharro. Ford replicó: «Llenaré la tierra con vehículos que dependerán del motor». ¡Y lo hizo! En beneficio de aquellos que buscan grandes riquezas, recordemos que, prácticamente, la única diferencia existente entre Henry Ford y una gran mayoría de trabajadores es la siguiente: Ford tenía una mente y la controlaba. Los demás tienen mentes que ni siquiera intentan controlar.

El control mental es el resultado de la autodisciplina y el hábito. O usted controla su mente, o ésta le controla a usted. No hay compromisos ni términos medios. El método más práctico de todos para controlar la propia mente es el hábito de mantenerla ocupada con un propósito definido, apoyado por un plan concreto. Estudie todo aquello que se sepa sobre cualquier hombre que haya alcanzado un éxito notable, y observará que ese hombre tiene control sobre su propia mente, que ejercita ese control y que lo dirige hacia la obtención de objetivos definidos. Sin la existencia de ese control, el éxito no es posible.

## **CINCUENTA Y CINCO EXCUSAS FAMOSAS DEL VIEJO**

Si Las personas que no alcanzan el éxito tienen un rasgo característico común. Conocen todas las razones que explican el fracaso, y disponen de lo que consideran que son toda clase de justificaciones para explicar su propia falta de logros.

Algunas de esas justificaciones son inteligentes, y unas pocas de ellas se hallan incluso confirmadas por los hechos. Pero no se pueden utilizar excusas para no tener dinero. El mundo que nos rodea sólo quiere saber una cosa: ¿ha alcanzado usted el éxito? Un analista del carácter compiló una lista de las excusas que suelen utilizarse con mayor frecuencia. A medida que lea la lista, examínese a sí mismo con cuidado, y determine cuántas de estas excusas ha hecho suyas, si es que hay alguna. Recuerde también que la filosofía presentada en este libro hace que cada una de estas excusas haya quedado obsoleta.

Si no tuviera una esposa y una familia...

Si tuviera suficiente «empuje»...

Si tuviera dinero...

Si tuviera una buena educación...

Si pudiera conseguir un trabajo...

Si gozara de buena salud...

Si dispusiera de tiempo...

Si los tiempos fueran mejores...

Si otras personas me comprendieran...

Si las condiciones que me rodean fueran diferentes...

Si pudiera volver a vivir mi vida...

Si no tuviera miedo de lo que «ellos» dicen...

Si me hubieran dado una oportunidad...

Si ahora tuviera una oportunidad...

Si otras personas no lo hubieran conseguido por mí...

Si no sucediera nada que me detuviera...

Si fuera más joven...

Si pudiera hacer lo que quisiera...

Si hubiera nacido rico...

Si pudiera conocer a la «gente adecuada»...

Si tuviera el talento que algunas personas tienen...

Si me atreviera a imponerme...

Si sólo hubiera aprovechado las oportunidades del pasado...

Si la gente no me pusiera nervioso...

Si no tuviera que mantener la casa y cuidar de los hijos...

Si pudiera ahorrar algún dinero...

Si el jefe me apreciara...

Si contara con alguien que me ayudara...

Si mi familia me comprendiera...

Si viviera en una gran ciudad...

Si sólo pudiera empezar...

Si fuera libre...

Si tuviera la personalidad de algunas personas...

Si no fuera tan gordo...

Si mi talento fuera conocido...

Si pudiera abrirme «paso»...

Si pudiera librarme de deudas...

Si no hubiera fracasado...

Si supiera cómo...

Si nadie se me opusiera...

Si no tuviera tantas preocupaciones...

Si pudiera casarme con la persona adecuada...

Si la gente no fuera tan insensible...

Si mi familia no fuera tan extravagante...

Si estuviera seguro de mí mismo...

Si no tuviera la suerte en contra...

Si hubiera nacido bajo otro signo...

Si no fuera cierto que «lo que tiene que ser, será»...

Si no tuviera que trabajar tanto...

Si no hubiera perdido mi dinero...

Si viviera en un barrio diferente...

Si no tuviera un «pasado»...

91 Si tuviera una empresa propia...

Si los demás me escucharan...

Si..., y éste es el mayor de todos ellos, si yo tuviera el valor de verme tal y como soy en realidad, descubriría qué es lo que pasa conmigo, y lo corregiría. Entonces tendría la oportunidad de aprovechar mis propios errores y aprender algo de la experiencia de los demás, pues sé que me ocurre algo que no está del todo bien porque estaría donde debería estar si me hubiese pasado más tiempo analizando mis debilidades, y menos buscando excusas que las justificaran.

Encontrar excusas con las que explicar el fracaso es un pasatiempo nacional. El hábito es tan viejo como el ser humano, ¡y fatal para el éxito! ¿Por qué la gente se aferra a sus mezquinas excusas? La respuesta es evidente. Defienden sus excusas porque ellos mismos las crean. Toda excusa es hija de la propia imaginación.

Y está en la naturaleza del hombre defender lo que es producto del propio cerebro.

Encontrar excusas es un hábito profundamente arraigado. Los hábitos son difíciles de romper, sobre todo cuando ofrecen una justificación para algo que hemos hecho. Platón pensaba en esta verdad cuando afirmó: «La primera y mejor victoria es conquistar el yo. Ser conquistado por el yo es, de todas las cosas, la más vergonzosa y vil».

Otro filósofo pensaba en lo mismo cuando dijo: «Me llevé una gran sorpresa al descubrir que la mayor parte de la fealdad que veía en los demás no era más que un reflejo de mi propia naturaleza».

Elbert Hubbard dijo: «Siempre ha sido un misterio para mí saber por qué la gente se pasa tanto tiempo engañándose a sí misma, creando excusas para justificar sus debilidades. Si ese tiempo se utilizara de un modo diferente, bastaría para curar la debilidad, y entonces no necesitaríamos de ninguna excusa».

Antes de terminar, quisiera recordarle que «la vida es un tablero de ajedrez y el contrincante es el tiempo. Si vaciláis antes de mover, o descuidáis hacer el movimiento con prontitud, el tiempo os vencerá, hombres.

Jugáis contra un contrincante que no tolera la indecisión».

Es posible que hasta ahora usted haya tenido una excusa lógica para no verse obligado a exigirle a la vida aquello que usted mismo le ha pedido, pero esa excusa ha quedado obsoleta, porque ahora usted está en posesión de la llave maestra que abre la puerta de las cuantiosas riquezas de la vida.

La llave maestra es intangible, pero muy poderosa. Otorga el privilegio de crear, en la propia mente, un ardiente deseo de alcanzar una forma definida de riqueza. No hay ningún castigo por utilizarla, pero se ha de pagar un precio por no hacerlo. Ese precio es el fracaso. Si se la utiliza, en cambio, le espera una recompensa de enormes proporciones. Se trata de la satisfacción que nos produce conquistar el yo y obligar a la vida a entregarnos aquello que se le pide.

La recompensa es digna de su esfuerzo. ¿Está dispuesto a empezar y convencerse? «Si todos estamos relacionados -dijo el inmortal Emerson-, debemos conocernos.» Para terminar, permítaseme decir:

«Si todos estamos relacionados, nos hemos conocido a través de estas páginas».