

# 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).

# LA FE

## VISUALIZACIÓN Y CREENCIA EN LA CONSECUCCIÓN DEL DESEO

El segundo paso hacia la riqueza

La fe es el elemento químico primordial de la mente. Cuando la fe se mezcla con el pensamiento, el subconsciente capta la vibración, la traduce en su equivalente espiritual, y la transmite a la Inteligencia Universal, como en el caso de la plegaria.

Las emociones de la fe, el amor y el sexo son las más poderosas entre las principales emociones positivas.

Cuando se mezclan las tres, tienen el efecto de «colorear» el pensamiento de tal manera que éste alcanza al momento el subconsciente, y allí se transforma en su equivalente espiritual, la forma singular que induce una respuesta de la Inteligencia Infinita.

## CÓMO ACRECENTAR LA FE

Tenemos un planteamiento que le ayudará a comprender mejor la importancia que el principio de autosugestión asume en la transmutación del deseo en su equivalente físico o monetario: la fe es un estado mental que se puede inducir, o crear, con la afirmación o con las repetidas instrucciones al subconsciente, a través del principio de autosugestión.

Como ejemplo, considere el propósito por el que presumiblemente usted está leyendo este libro. El objetivo es, por supuesto, adquirir la capacidad de transmutar el pensamiento intangible del impulso del deseo en su contrapartida física, el dinero. Al llevar a cabo las instrucciones descritas en los capítulos sobre la autosugestión y el subconsciente, resumidas en el capítulo de la autosugestión, usted puede convencer al subconsciente de que cree que recibirá lo que está pidiendo, y ello actuará en esa creencia, que su subconsciente le devolverá en forma de «fe», acompañada de planes precisos para procurar eso que usted desea.

La fe es un estado mental que usted puede incrementar a voluntad, una vez que haya dominado los trece principios, porque se trata de un estado mental que crece voluntariamente, a través de la aplicación de esos principios.

La repetición de la afirmación de órdenes a su subconsciente es el único método conocido del crecimiento voluntario de la emoción de la fe.

Quizás el concepto le quede más claro con la siguiente explicación de la forma en que los hombres, a veces, se convierten en criminales. Para decirlo con las palabras de un famoso criminólogo, «Cuando los hombres entran por primera vez en contacto con el crimen, éste les repugna. Si siguen en contacto con él durante algún tiempo, se acostumbran, y lo toleran.

Y si permanecen en contacto con el crimen durante el tiempo suficiente, acaban por aceptarlo y se dejan influir por él».

Es el equivalente de decir que cualquier impulso de pensamiento que sea repetidamente encauzado hacia el subconsciente resulta aceptado e influye en el subconsciente, que procede a traducir ese impulso en su equivalente físico por el procedimiento más práctico que halle disponible.

En relación con esto, vuelva a considerar la proposición de que todos los pensamientos que han sido «emocionalizados» (cargados emocionalmente) y mezclados con la fe empiezan inmediatamente a traducirse en su equivalente física o en su contrapartida.

Las emociones, o la porción «sentimental.» de los pensamientos, son los factores que dan vitalidad y acción a éstos. Mezcladas con cualquier impulso de pensamiento, las emociones de la fe, el amor y el sexo le añaden más energía de la que tendría por sí sola.

No sólo los impulsos de pensamiento que se hayan mezclado con la fe, sino los que se mezclan con cualquiera de las emociones positivas, o de las negativas, pueden alcanzar el subconsciente, e influir en él.

## **NADIE ESTÁ «CONDENADO» A LA MALA SUERTE**

A partir de esta afirmación, usted comprenderá que el subconsciente traducirá, en su equivalente físico un impulso de pensamiento de naturaleza negativa o destructiva con tanta facilidad como actuaría con pensamientos de naturaleza positiva o constructiva. Esto explica el extraño fenómeno que millones de personas experimentan, denominado «infortunio» o «mala suerte».

Hay millones de personas que se creen «condenadas» a la pobreza y al fracaso, por culpa de alguna fuerza extraña que creen no poder controlar. Ellos son los creadores de su propio «infortunio», a causa de esta creencia negativa, que su subconsciente adopta y traduce en su equivalente físico.

Este es un momento apropiado para sugerirle de nuevo que usted puede beneficiarse, transmitiendo a su subconsciente cualquier deseo que quiera traducir en su equivalente físico o monetario, en un estado de esperanza o convicción de que la transmutación tendrá lugar. Su convicción, o su fe, es el elemento que determina la acción de su subconsciente. No hay nada que le impida «embaucar» a su subconsciente al darle instrucciones a través de la autosugestión, tal como yo «engañé» al subconsciente de mi hijo.

Para llevar a cabo este «engaño» de manera más realista, cuando se dirija a su subconsciente, compórtese tal como lo haría si ya estuviera en posesión del objeto material que está pidiendo.

Su subconsciente traducirá en su equivalente físico, por el medio más práctico y directo, cualquier orden que se le dé en un estado de convicción o de fe en que la orden se llevará a cabo.

Sin duda, se ha dicho bastante para señalar un punto de partida desde el cual uno puede, mediante la experimentación y la práctica, adquirir la capacidad de mezclar la fe con cualquier orden que se le dé al subconsciente. La perfección surgirá a través de la Práctica. No puede aparecer por el mero hecho de leer las instrucciones.

Es esencial para usted que estimule sus emociones positivas como fuerzas dominantes de su mente, y quite importancia y elimínelas emociones negativas.

Una mente dominada por emociones positivas se convierte en una morada favorable para el estado mental conocido como fe. Una mente así dominada puede, voluntariamente, darle al subconsciente instrucciones que éste aceptará y ejecutará de inmediato.

## **LA FE ES UN ESTADO MENTAL QUE SE PUEDE INDUCIR MEDIANTE LA AUTOSUGESTIÓN**

Durante todas las épocas, las religiones han exhortado a la humanidad en conflicto a «tener fe» en este o aquel dogma o credo, pero no han logrado explicar a las multitudes cómo tener fe. No han afirmado que «la fe es un estado mental que se puede inducir mediante la autosugestión».

En un lenguaje que cualquier ser humano normal podrá entender, describiremos todo lo que se sabe sobre el principio mediante el cual la fe puede aparecer donde ya no existe.

Tenga fe en usted; fe en el infinito.

Antes de empezar, debería recordar que: ¡La fe es el «elixir eterno» que da vida, poder y acción al impulso del pensamiento! Merece la pena leer el enunciado anterior una segunda vez, y una tercera, y una cuarta. ¡Merece la pena leerlo en voz alta! ¡La fe es el punto inicial de toda acumulación de riquezas! ¡La fe es la base de todos los «milagros» y de todos los misterios que no se pueden analizar con los parámetros de la ciencia! ¡La fe es el único antídoto conocido contra el fracaso! ¡La fe es el elemento, el «componente químico» que, combinado con la plegaria, nos proporciona comunicación directa con la Inteligencia Infinita! ¡La fe es el elemento que transforma la vibración ordinaria del pensamiento, creada por la mente finita del hombre, en su equivalente espiritual!

¡La fe es el único agente a través del cual el hombre puede dominar la fuerza de la Inteligencia Infinita, y usarla!

## LA MAGIA DE LA AUTOSUGESTIÓN

La prueba es simple y fácil de demostrar. Va ligada al principio de autosugestión. Por lo tanto, centremos la atención en el tema de la autosugestión, para descubrir qué es y lo que se puede alcanzar con ella.

Se sabe que uno llega, finalmente, a creer cualquier cosa que se repita a sí mismo, sea la afirmación verdadera o falsa. Si un hombre repite una mentira una y otra vez, con el tiempo aceptará esa mentira como algo cierto. Más aún, creerá que es cierta. Todo hombre es lo que es a causa de los pensamientos dominantes que él permite que ocupen su mente. Los pensamientos que un hombre adopta deliberadamente, y que anima con entusiasmo, y con los que combina una emoción o más, ¡constituyen las fuerzas motivadoras que dirigen y controlan cada uno de sus movimientos, actos y hazañas! Aquí tenemos el enunciado de una verdad muy importante: Los pensamientos combinados con cualquiera de las emociones constituyen una fuerza «magnética» que atrae otros pensamientos similares o relacionados.

Un pensamiento así «magnetizado» con la emoción se puede comparar con una semilla que, cuando es plantada en terreno fértil, germina, crece y se multiplica una y otra vez, hasta que aquello que en un principio fue una semillita ¡se convierte en innumerables millones de semillas de la misma clase! La mente humana está constantemente atrayendo vibraciones que armonicen con aquella que la domina.

Cualquier idea, plan, pensamiento o propósito que uno abrigue atrae infinidad de ideas afines, adhiere estas ideas a su propia fuerza, y crece hasta convertirse en el propósito maestro que domina y motiva al individuo en cuya mente se ha alojado.

Volvamos ahora al punto inicial, para informarnos de cómo se puede plantar en la mente la semilla original de una idea. La información es fácil de entender: cualquier idea, plan o propósito se puede injertar en la mente mediante la repetición del pensamiento. Por eso le damos instrucciones para que ponga por escrito un planteamiento de su propósito principal, u objetivo primordial y preciso, lo memorice y lo repita en voz alta todos los días, hasta que las vibraciones auditivas hayan alcanzado su subconsciente.

Decídase a dejar de lado las influencias de todo ambiente desfavorable para construir su propia vida a medida. Al hacer un inventario de sus recursos y capacidades mentales, quizá usted descubra que su mayor debilidad sea su falta de confianza en sí mismo. Esta desventaja puede ser superada, y la timidez transformada en coraje a través de la ayuda que el principio de la autosugestión proporciona. La aplicación de este principio puede ejecutarse mediante la sencilla enunciación de los impulsos de pensamiento puestos por escrito, memorizados y repetidos hasta que lleguen a formar parte del instrumental del que la facultad inconsciente de su mente disponga.

## FÓRMULA DE LA CONFIANZA EN UNO MISMO

Primero: sé que tengo la capacidad de alcanzar el objeto del propósito definido de mi vida; por lo tanto, exijo de mí mismo acción perseverante y continua hasta conseguirlo, y aquí y ahora prometo ejecutar tal acción.

Segundo: me doy cuenta de que los pensamientos dominantes de mi mente se reproducirán con el paso del tiempo en actos externos y físicos para transformarse en una realidad física; por lo tanto, concentraré mis pensamientos durante treinta minutos cada día en la tarea de pensar en la persona en que me propongo convertirme, creando de este modo una imagen mental clara.

Tercero: sé que, mediante el principio de la autosugestión, cualquier deseo que abrigue con perseverancia buscará expresarse a través de ciertos medios prácticos para obtener el objeto que haya tras él; por lo tanto, dedicaré diez minutos cada día a pedirme el incremento de la confianza en mí mismo.

Cuarto: he escrito con claridad una descripción del objetivo primordial de mi vida, y nunca dejaré de esforzarme, hasta que haya conseguido la suficiente confianza en mí mismo para alcanzarlo.

Quinto: comprendo con claridad que no hay riqueza ni posición que pueda durar mucho tiempo, a menos que se haya formado sobre la lealtad y la justicia; por lo tanto, no me comprometeré en ninguna transacción que no beneficie a todos a los que afecte. Tendré éxito atrayendo hacia mí las fuerzas que deseo emplear, y la cooperación de otras personas. Induciré a otros a servirme, por obra de mi disposición de servir a otros.

Eliminaré el desprecio, la envidia, los celos, el egoísmo y el cinismo y cultivaré el amor por toda la humanidad, porque sé que una actitud negativa hacia los demás nunca me dará el éxito. Haré que los demás crean en mí, porque yo creeré en ellos y en mí mismo. Firmaré esta fórmula con mi nombre, la memorizaré y la repetiré en voz alta una vez cada día, con la fe absoluta de que influirá gradualmente en mis pensamientos y mis actos para que yo me convierta en una persona que confía en sí misma y que goza del privilegio del éxito.

Tras esta fórmula hay una ley de la naturaleza que ningún hombre ha sido todavía capaz de explicar. El nombre por el que dicha ley se conoce tiene poca importancia. Lo que importa de ella es que... FUNCIONA, para la gloria y el progreso de la especie humana, si es usada de forma constructiva. Por otra parte, si se la usa destructivamente, destruirá con la misma facilidad. En esta afirmación podemos encontrar una verdad muy importante: quienes se hunden en la frustración y acaban su vida en la pobreza, la miseria y la angustia lo hacen a causa de la aplicación negativa del principio de la autosugestión. La causa se puede encontrar en el hecho de que todos los impulsos de pensamiento tienen tendencia a vestirse de su equivalente físico.

## EL DESASTRE DEL PENSAMIENTO NEGATIVO

El subconsciente no distingue entre impulsos de pensamiento positivos o negativos. Trabaja con el material que le suministramos, a través de nuestros impulsos de pensamiento. El subconsciente traducirá en algo real un pensamiento regido por el miedo con tanta facilidad como transformaría en realidad un pensamiento regido por el coraje, o por la fe.

Tal como la electricidad hace girar las ruedas de la industria, y rinde servicios útiles si se la emplea correctamente, o acaba con la vida si se hace mal uso de ella, así, la ley de la autosugestión nos conducirá a la paz y la prosperidad o nos arrastrará hacia el valle de la miseria, el fracaso y la muerte, de acuerdo con el grado de comprensión y aplicación que tengamos de ella.

Si uno se llena la cabeza de miedos, dudas y desconfianza en su capacidad para conectar y usar la fuerza de la Inteligencia Infinita, la ley de la autosugestión adoptará ese espíritu de desconfianza y lo usará como patrón mediante el cual el subconsciente lo traducirá en su equivalente físico.

Así como el viento arrastra una nave hacia el Este y otra hacia el Oeste, usted será elevado o hundido por la ley de la autosugestión de acuerdo con la manera en, que usted oriente las velas de su pensamiento.

La ley de la autosugestión, que puede elevar a cualquier persona a niveles asombrosos de realización, queda bien descrita en los siguientes versos. Si piensas que estás vencido, lo estás.

Si piensas que no te atreves, así es.

Si te gusta ganar, pero piensas que no puedes, es casi seguro: no ganarás.

Si piensas que perderás, estás perdido, pues el mundo nos enseña que el éxito empieza en la voluntad del hombre... Todo está en el estado de ánimo.

Si piensas que eres superior, lo eres.

Has tenido que pensar alto para ascender. Has tenido que estar seguro de ti mismo antes de ganar ningún premio.

Las batallas de la vida no siempre favorecen al hombre más fuerte o al más rápido, pero tarde o temprano el hombre que gana es el hombre que PIENSA QUE PUEDE! Observe las palabras que se han destacado, y captará el profundo significado que el poeta expresa.

## ¿QUÉ GENIO YACE DORMIDO EN SU CEREBRO?

En algún rincón de su carácter está latente, dormida, la semilla de la realización que, si germinara y se pusiera en acción, lo elevaría a niveles que tal vez usted nunca soñó alcanzar.

Así como un virtuoso puede arrancar las melodías más hermosas de las cuerdas de su violín, usted puede despertar al genio que yace dormido en su mente, y hacer que lo conduzca hacia arriba, hacia cualquier objetivo que desee alcanzar.

Abraham Lincoln fue un fracasado en todo lo que intentó..., hasta después de haber alcanzado los cuarenta años. Fue un Don Nadie, de Ninguna Parte, hasta que una gran experiencia entró en su vida y despertó al genio dormido que había en su corazón y en su cerebro, para darle al mundo uno de sus hombres realmente grandes. Esa «experiencia» estaba combinada con las emociones de la aflicción y el amor. Le aconteció a través de Ann Rutledge, la única mujer a quien él amó realmente.

Es sabido que la emoción del amor está ligada al estado de ánimo conocido como la fe, y esto se debe que el amor se aproxima mucho a traducir los impulsos de pensamiento propios en su equivalente espiritual.

Durante su labor de investigación, el autor ha descubierto, a partir del análisis de la vida y obra y realizaciones de centenares de hombres de posiciones destacadas, que detrás de casi cada uno de ellos existía la influencia del amor de una mujer.

Si quiere pruebas del poder de la fe, examine las realizaciones de los hombres y mujeres que se han valido de ella. Jesús, el Nazareno, encabeza la lista.

La base de la cristiandad es la fe, con independencia de cuántas personas hayan falseado o malinterpretado el significado de esa gran fuerza.

La esencia de las enseñanzas y de las realizaciones de Cristo, que pueden haberse interpretado como «milagros», son nada más y nada menos que fe. Si hay fenómenos «milagrosos», ¿se producen sólo a través del estado mental conocido como la fe!

Consideremos el poder de la fe, tal como nos la mostró un hombre bien conocido por toda la humanidad: el Mahatma Gandhi, de la India. En este hombre, el mundo tuvo uno de los ejemplos más sorprendentes de las posibilidades de la fe que conozca la humanidad. Gandhi ostentó más poder potencial que ningún otro de sus contemporáneos, y ello a pesar del hecho de que no contó con ninguna de las herramientas ortodoxas del poder, tales como dinero, barcos de guerra, soldados ni material bélico. Gandhi no tenía dinero, ni casa, ni siquiera ropas, pero tenía poder. ¿Cómo lo obtuvo? Lo creó a partir de su comprensión del principio de la fe, y mediante su capacidad para trasplantar esa fe al espíritu de doscientos millones de personas.

Gandhi consiguió la sorprendente proeza de influir en doscientos millones de mentes para formar un conglomerado humano que se moviese al unísono, como un solo hombre.

¿Qué otra fuerza de este mundo, aparte de la fe, puede lograr tanto?

## **CÓMO UNA IDEA CONSTRUYÓ UNA FORTUNA**

Debido a la necesidad de la fe y de la cooperación en el funcionamiento de los negocios y de la industria, será tan interesante como provechoso analizar un suceso que nos proporciona un excelente ejemplo para la comprensión del método por el cual los individualistas y los hombres de negocios acumulan grandes fortunas al dar antes de intentar obtener. El suceso elegido para este ejemplo data de comienzos de siglo, cuando se estaba formando la United States Steel Corporation (Corporación del Acero de Estados Unidos). A medida que lea la historia, tenga presente esos hechos fundamentales, y comprenderá cómo las ideas se han convertido en fortunas inmensas.

Si usted es de los que se han preguntado a menudo cómo se han acumulado las grandes fortunas, esta historia de la creación de la United States Steel Corporation le resultará esclarecedora. Si tiene alguna duda de que los hombres pueden pensar y hacerse ricos, esta historia disipará esa duda, porque usted podrá ver con claridad en la historia de la United States Steel Corporation la aplicación de una porción importante de los principios que se describen en este libro.

El asombroso relato del poder de una idea ha sido escrito de forma espectacular por John Lowell, del New York World-Telegram, y la transcribimos con su cortesía:

## **UN BONITO DISCURSO DE SOBREMESA POR MIL MILLONES DE DÓLARES**

Aquella noche del 12 de diciembre de 1900, en la que unos ochenta miembros de la sociedad financiera se reunieron en el salón de banquetes del University Club, en la Quinta Avenida, para hacer los honores a un hombre joven del Oeste de Estados Unidos, ni media docena de los invitados supuso que estaban a punto de presenciar el episodio más importante de la historia de la industria estadounidense.

J. Edward Simmons y Charles Stewart Smith, llenos de gratitud por la pródiga hospitalidad con que Charles M. Schwab les había regalado durante una reciente visita a Pittsburgh, habían organizado la cena para presentar a aquel empresario del acero de treinta y ocho años a la sociedad de banqueros del Este de Estados Unidos. Pero no esperaban que magnetizara de tal modo la convención. De hecho, le advirtieron que los corazones que rellenaban las camisas de Nueva York no reaccionarían a la oratoria, y que si no quería aburrir a los Stilman y los Harriman y los Vanderbilt, sería mejor que se limitara a quince o veinte minutos de intrascendencias amables, pero nada más.

Incluso John Pierpoint Morgan, sentado a la derecha de Schwab, como indicaba su dignidad imperial, se contentó con agradecer muy breve mente su presencia en la mesa del banquete. Y en lo que se refería a la prensa y al público, todo el asunto presentaba tan poco interés que los periódicos del día siguiente ni lo mencionaron.

De manera que los dos anfitriones y sus distinguidos invitados probaron los habituales siete u ocho platos.

Hubo poca conversación y, versara sobre lo que versase, fue parca y discreta. Aunque algunos de los banqueros y agentes de Bolsa habían visto antes a Schwab, cuya carrera había florecido en los Bancos de Monongahela, ninguno lo conocía bien. Pero, antes de que la velada acabara, ellos y «Money Master Morgan» quedarían admirados, y un bebé de mil millones de dólares, la United States Steel Corporation, nacería allí.

Quizá sea una lástima para la historia que no se haya hecho ninguna grabación del discurso de Charlie Schwab en aquella cena.

Sin embargo, tal vez se tratara de un discurso «casero», con incorrecciones gramaticales (pues los perfeccionismos del lenguaje nunca le interesaron a Schwab), lleno de refranes y compaginado con ingenio.

Pero, aparte de eso, obtuvo una fuerza y un efecto impresionantes sobre los cinco mil millones de dólares de capital estimado que los comensales representaban. Cuando terminó, y la reunión vibraba todavía con sus palabras, aunque Schwab había hablado durante noventa minutos, Morgan condujo al orador a una ventana apartada donde, balanceando las piernas en un alto e incómodo asiento, hablaron durante una hora más.

La magia de la personalidad de Schwab se había puesto en acción con toda su potencia, pero lo más importante y perdurable fue el programa detallado y explícito que presentó para el engrandecimiento del acero. Muchos otros hombres habían tratado de interesar a Morgan en montar juntos un trust del acero a partir de combinaciones con empresas de pastelería, cables y flejes, azúcar, goma, whisky, aceite o goma de mascar. John W. Gates, el apostador, lo había urgido a hacerlo, pero Morgan no había confiado en él. Los hermanos Moore, Bill y Jim, mayoristas de Chicago que habían fusionado una fosforera y una corporación de galletitas, habían tratado de convencerlo, fracasando en su intento. Elbert H. Gary, el sacrosanto abogado del Estado, quiso atraerlo a su terreno, mas no llegó a ser lo bastante grande como para impresionarlo. Hasta que la elocuencia de Schwab elevó a J. P. Morgan a las alturas desde donde pudo visualizar los sólidos resultados del proyecto financiero más atrevido que se hubiera concebido nunca, la idea era considerada un delirante sueño de especuladores ingenuos.

El magnetismo financiero que, hace una generación, empezó a atraer miles de compañías pequeñas y a veces ineficazmente dirigidas a combinaciones más grandes y competitivas, se

ha vuelto operativo en el mundo del acero gracias a los artilugios de aquel jovial pirata de los negocios, John W. Gates. Este había formado ya la American Steel and Wire Company con una cadena de pequeñas empresas, y junto con Morgan había creado la Federal Steel Company.

Pero al lado del gigantesco trust vertical de Andrew Carnegie, dirigido por sus cincuenta y tres accionistas, esas otras combinaciones resultaban insignificantes. Podían combinarse como mejor les pareciese, pero ni todas juntas harían mella en la organización de Carnegie, y Morgan lo sabía.

El viejo escocés excéntrico también lo sabía. Desde las majestuosas alturas de Skibo Castle había visto, primero divertido y luego con resentimiento, los intentos de las pequeñas compañías de Morgan entremetiéndose en sus negocios. Cuando esos intentos se tornaron demasiado importantes, el mal genio de Carnegie se convirtió en ira y en deseos de venganza. Decidió duplicar cada fábrica suya por cada una que sus rivales poseyeran. Hasta entonces no había tenido interés en cables, tubos, flejes ni planchas. En cambio, se contentaba con venderle el acero en bruto a esas compañías y las dejaba que trabajaran en la especialización que quisieran. Ahora, con Schwab como jefe y lugarteniente capaz, planeaba arrinconar a sus enemigos contra la pared.

Así fue como Morgan vio la solución a su problema de combinaciones en el discurso de Charles M. Schwab.

Un trust sin Carnegie, el gigante, no sería ningún trust, sino un pastel de ciruelas sin ciruelas.

El discurso de Schwab de aquella noche del 12 de diciembre de 1900 aportó la sugerencia, que no la solicitud, de que el vasto imperio Carnegie podía llegar a estar bajo la sombra de Morgan. Habló del futuro mundial del acero, de reorganización en aras de la eficiencia, de especialización, de deshacerse de compañías improductivas, de la concentración del esfuerzo en las propiedades florecientes, de ahorros en el tráfico de mineral bruto, de ahorros en los departamentos directivos y administrativos, de captar mercados extranjeros.

Más que todo eso, les dijo a los bucaneros que había entre ellos dónde estaban los errores de su piratería habitual. Sus propósitos, suponía él, habían sido crear monopolios, aumentar los precios y pagarse a sí mismos dividendos exagerados más allá de todo privilegio. Con su estilo campechano, Schwab condenó ese sistema. La estrechez de miras de semejante política, dijo a su auditorio, residía en el hecho de que restringía el mercado en un momento en que todo pugnaba por la expansión. Abaratando el coste del acero, explicó, se crearía un mercado expansivo; se idearían más usos para el acero y se captaría una parte considerable del mundo de la industria. En realidad, aunque él no lo supiese, Schwab era un apóstol de la moderna fabricación en serie.

Así acabó la cena en el University Club. Morgan se fue a su casa, para pensar en las predicciones de progreso de Schwab. Schwab regresó a Pittsburgh, a dirigir el negocio siderúrgico para «Wee Andra Carnegie», mientras Gary y todos los demás volvían a sus teletipos, para especular, anticipándose al próximo movimiento.

No tardó mucho en suceder. A Morgan le llevó más o menos una semana digerir el festín de razonamientos que Schwab le había puesto delante. Cuando se aseguró de que no iba a sufrir ninguna «indigestión financiera», llamó a Schwab..., y se encontró con un hombre bastante reticente. Al señor Carnegie, le dijo Schwab, quizá no le alegrara mucho descubrir que el presidente de su conglomerado de empresas había estado coqueteando con el emperador de Wall Street, el barrio que Carnegie había resuelto no pisar jamás. Entonces John W. Gates, que hacía de intermediario entre Morgan y Schwab, sugirió que si Schwab estuviera casualmente de paso por el Belle Vue Hotel, de Filadelfia, J. P. Morgan podía «coincidir» con él en el mismo sitio. Sin embargo, cuando Schwab llegó, Morgan se hallaba enfermo en su casa de Nueva York, y, presionado por el hombre mayor, Schwab viajó a Nueva York y se presentó ante la puerta de la biblioteca del financiero.

En la actualidad, ciertos historiadores de la economía han expresado la sospecha de que esta historia, desde el principio al fin, fue planificada por Andrew Carnegie, que la cena en honor de Schwab, el célebre discurso, la reunión del domingo por la noche entre Schwab y el rey del dinero fueron sucesos que el sagaz escocés había preparado de antemano. La verdad es precisamente todo lo contrario. Cuando Schwab fue llamado a cerrar el trato, ni siquiera sabía si el «jefecito», como llamaban a Andrew, prestaría atención a una oferta de vender, en particular a un grupo de hombres a quienes Andrew consideraba dotados de algo menos que la beatitud. Pero Schwab acudió a la reunión con seis hojas escritas de su puño y letra, llenas de datos que, según él, representaban el valor físico y potencial de rendimiento de cada compañía metalúrgica que él consideraba una estrella esencial en el nuevo firmamento del metal.

Cuatro hombres sopesaron esos esquemas durante toda la noche. El jefe, por supuesto, era Morgan, firme en su credo del derecho divino del dinero. Con él estaba su socio aristocrático, Robert Bacon, un erudito y un caballero. El tercero era John W. Gates, a quien Morgan tachaba de apostador y utilizaba como herramienta. El cuarto era Schwab, que sabía más sobre el proceso de elaborar y vender acero que cualquier grupo de hombres de su época. A lo largo de aquella conferencia, los esquemas del hombre de Pittsburgh no se cuestionaron nunca. Si él decía que una compañía valía tanto, así era, y punto. También insistió en incluir en la combinación sólo las empresas que él tenía nominadas. Había concebido una corporación sin dobleces, donde ni siquiera quedaba lugar para satisfacer la codicia de amigos que deseaban descargar sus compañías sobre los anchos hombros de Morgan.

Al amanecer, Morgan se puso de pie y se despezó. Sólo quedaba un asunto pendiente. - ¿Cree que puede persuadir a Andrew Carnegie de vender? -preguntó.

-Puedo intentarlo -repuso Schwab.

-Si usted consigue que venda, me comprometeré en todo este asunto -aseguró Morgan.

Hasta allí todo iba bien. Pero ¿vendería Carnegie? ¿Cuánto pediría? (Schwab pensaba en unos 320 millones de dólares.) ¿Cómo se efectuaría el pago? ¿En acciones ordinarias o preferentes? ¿En bonos? ¿En efectivo? Nadie podía reunir trescientos veinte millones de dólares en efectivo. En enero acudieron a un partido de golf en los helados prados de St. Andrews, en Westchester, Andrew envuelto en jerséis, bien abrigado, y Charlie conversando de trivialidades, para ejercitar el buen humor. Pero no se pronunció ni una palabra sobre negocios hasta que la pareja se sentó en la cálida sala de la cabaña que Carnegie poseía cerca de allí. Entonces, con el mismo poder de convicción con que había hipnotizado a ochenta millonarios en el University Club, Schwab dejó caer rutilantes promesas de retiro y comodidad, de los innumerables millones que satisfacerían los caprichos sociales del viejo escocés. Carnegie estuvo de acuerdo, escribió algo en un trozo de papel y dijo: -Muy bien, venderemos por este precio.

La cifra era de unos 400 millones de dólares y surgió a partir de los 320 millones que Schwab había previsto como precio básico, añadiéndole 80 millones para recuperar el valor aumentado sobre el capital previsto durante los últimos dos años.

Más tarde, en la cubierta de un transatlántico, el escocés le decía arrepentido a Morgan: - Ojalá te hubiera pedido cien millones más. -Si me los hubieras pedido, te los hubiese dado - le respondió Morgan, amable.

Hubo cierto alboroto, por supuesto. Un corresponsal británico envió un cable diciendo que el mundo del acero extranjero estaba «aterra do» ante la gigantesca corporación. El presidente Hadley, de Yale, declaró que a menos que se regulasen los trusts, el país tendría «un emperador en Washington durante los próximos veinticinco años». Pero ese hábil agente de Bolsa que Keene era se aplicó a su trabajo de impulsar tan vigorosamente las nuevas acciones hacia el público, que todo el exceso de liquidez, estimado por algunos en cerca de 600 millones de dólares, fue absorbido en un abrir y cerrar de ojos. De manera que Carnegie obtuvo sus millones; el sindicato de Morgan consiguió 62 millones por todos sus «problemas», y todos los «muchachos», desde Gates a Gary, también ganaron sus millones.

Schwab, de 38 años, obtuvo su recompensa. Fue nombrado presidente de la nueva corporación, y ostentó el cargo hasta 1930.

## LA RIQUEZA EMPIEZA CON UNA IDEA

La impresionante historia del gran negocio que usted acaba de leer es un ejemplo perfecto del método por el cual el deseo puede transmutarse en su equivalente físico.

Esa gigantesca organización se creó en la imaginación de un hombre. El plan por el que le proporcionaban a la organización hornos de acero que aportaban su estabilidad financiera se creó en la mente de la misma persona. Su fe, su deseo, su imaginación, su perseverancia fueron los verdaderos ingredientes esenciales que conformaron la United States Steel Corporation. Los hornos y los equipos mecánicos adquiridos por la empresa, después de haber surgido a la existencia legal, fueron incidentales, pero un análisis cuidadoso revelará el hecho de que el valor aumentado de las propiedades adquiridas por la corporación se incrementó en unos seiscientos millones de dólares, por la mera transacción que los consolidaba bajo una misma gerencia.

En otras palabras, la idea de Charles M. Schwab, sumada a la fe con la que contagió a J. P. Morgan y a los demás, había dado unos beneficios de unos seiscientos millones de dólares. ¡No es una suma insignificante por una sola idea! La United States Steel Corporation prosperó hasta convertirse en una de las empresas más ricas y poderosas de Estados Unidos, dando empleo a miles de personas, desarrollando nuevas aplicaciones para el acero, y abriendo nuevos mercados, demostrando de ese modo que los seiscientos millones de beneficio que la idea de Schwab produjo estaban bien merecidos.

¡La riqueza empieza a partir de una idea! La cantidad está limitada sólo por la persona en cuya mente esa idea se pone en movimiento.. ¡La fe elimina las limitaciones! Cuando esté preparado para negociar a la vida lo que usted desee, recuerde: usted es el que pone el precio por obtener lo que quiere.