

# 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).

# EL CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO

## EXPERIENCIAS PERSONALES U OBSERVACIONES

El cuarto paso hacia la riqueza

Hay dos clases de conocimiento. Uno es el conocimiento general; el otro, el especializado. El conocimiento general, con independencia de lo vasto y variado que pueda ser, no resulta muy útil en la acumulación de dinero. Las facultades de las grandes universidades poseen, en conjunto, casi todas las formas del conocimiento general al alcance de la civilización. La mayoría de los profesores no tienen mucho dinero. Se especializan en enseñar el conocimiento, pero no se especializan en la organización de ese conocimiento ni en su empleo.

El conocimiento no atraerá el dinero, a menos que esté organizado e inteligentemente dirigido mediante planes prácticos de acción, para el objetivo preciso de la acumulación de dinero. La falta de comprensión de este hecho ha sido una fuente de confusión para millones de personas que creen equivocadamente que «el conocimiento es poder». ¡Ni hablar! El conocimiento es sólo poder en potencia. únicamente se convierte en poder si está organizado en planes definidos de acción y dirigido hacia un objetivo determinado.

El «eslabón perdido» de todos los sistemas educativos se puede encontrar en el fracaso de las instituciones educacionales en enseñar a sus estudiantes cómo organizar y usar ese conocimiento una vez que lo han adquirido.

Muchas personas cometen el error de suponer que, porque Henry Ford tenía pocos «estudios», no era un hombre «educado». Los que cometen este error no comprenden el significado real de la palabra «educado».

Esa palabra deriva de la palabra latina educo, que significa sacar, extraer, adquirir de dentro.

Un hombre educado no es, necesariamente, alguien que tiene abundancia de conocimientos generales o especializados. Un hombre educado es el que ha cultivado las facultades de su mente de tal manera que puede adquirir cualquier cosa que se proponga, o su equivalente, sin violar los derechos de los demás.

## EL «IGNORANTE» QUE AMASÓ UNA FORTUNA

Durante la Primera Guerra Mundial, un periódico de Chicago publicó ciertos editoriales en los que, entre otras cosas, a Henry Ford -se le llamaba «ignorante pacifista». El señor Ford objetó esas afirmaciones y entabló un pleito por difamación contra el periódico. Cuando el juicio tuvo lugar, los abogados del periódico exigieron una justificación y llamaron al propio señor Ford al banquillo de los testigos, con el propósito de demostrarle al jurado que era un ignorante. Los abogados le hicieron a Ford una gran variedad de preguntas, todas dirigidas a

demostrar de manera evidente que, si bien quizá poseyese una cantidad considerable de conocimientos especializados en lo que se refería a la fabricación de automóviles, básicamente era un ignorante.

A Ford le hicieron preguntas del estilo de: «¿Quién fue Benedict Arnold?», y «¿Cuántos soldados enviaron los británicos a las colonias americanas para sofocar la rebelión de 1776?». En respuesta a esta última pregunta, el señor Ford replicó: «Ignoro la cantidad exacta de soldados que los británicos enviaron, pero he oído decir que fue una cifra considerablemente mayor que la de los que regresaron».

Al final, el señor Ford acabó por cansarse de ese tipo de preguntas, y, para contestar una particularmente ofensiva, se inclinó hacia adelante, señaló con el dedo al abogado que había hecho la pregunta y dijo: «Sí de veras quisiera responder la pregunta tonta que acaba de hacerme, o cualquiera de las otras que me ha hecho, permítame recordarle que en mi escritorio tengo una hilera de botones y que apretando el adecuado puedo llamar en mi auxilio a hombres capaces de responder cualquier pregunta que quiera hacerles en lo que concierne al negocio al que he dedicado casi todos mis esfuerzos. Ahora dígame para qué necesito llenarme la cabeza con conocimientos generales, con el fin de contestar preguntas, cuando dispongo de hombres a mi alrededor que pueden proporcionarme cualquier conocimiento que les pida».

Indudablemente, ésa fue una respuesta con mucha lógica.

Y dejó confundido al abogado. Todas las personas que había en la sala se dieron cuenta de que no era la contestación de un ignorante, sino de un hombre educado. Cualquier hombre es educado si sabe dónde adquirir el conocimiento cuando lo necesita, y cómo organizar ese conocimiento en planes definidos de acción.

Mediante la asistencia de sus «equipos de trabajo», Henry Ford tenía a su alcance todo el conocimiento que necesitó para convertirse en uno de los hombres más ricos de Estados Unidos. No era esencial que tuviese esos conocimientos en la mente.

## **USTED PUEDE OBTENER TODO EL CONOCIMIENTO QUE NECESITE**

Antes de que pueda estar seguro de su capacidad para transmutar el deseo en su equivalente monetario, usted necesitará conocimientos especializados del servicio, mercancía o profesión que se propone ofrecer a cambio de su fortuna. Quizá necesite muchos más conocimientos especializados de los que tiene capacidad o inclinación para adquirir, y, en ese caso, podrá superar su debilidad a través de la ayuda de su «equipo de trabajo».

La acumulación de grandes fortunas requiere poder, y éste se adquiere mediante el conocimiento especializado, inteligentemente dirigido y organizado, pero esos conocimientos no tienen por qué estar en posesión de la persona que acumula la fortuna.

El párrafo precedente debe dar ánimos y esperanza al hombre con la ambición de acumular una fortuna, que no ha adquirido la «educación» necesaria para emplear ese conocimiento especializado como probablemente necesite. Los hombres a veces pasan por esta vida sufriendo «complejos de inferioridad» porque no son hombres «educados». El hombre que pueda organizar y dirigir un «equipo de trabajo», un grupo de hombres que posee conocimientos útiles para la acumulación de dinero, es un hombre tan educado como cualquiera de los que componen el grupo.

Thomas A. Edison tuvo sólo tres meses de «escolarización» durante toda su vida. No le faltó educación, ni murió pobre.

Henry Ford no llegó al sexto curso de la escuela primaria, pero se las arregló muy bien en el plano económico.

El conocimiento especializado es uno de los servicios más abundantes y baratos a nuestro alcance. Si usted no está muy convencido de ello, consulte el tablón de anuncios de cualquier universidad.

## **CONVIENE SABER CÓMO OBTENER CONOCIMIENTOS**

Antes que nada, decida el tipo de conocimientos especializados que necesita, y la razón de esa necesidad.

En gran medida, el propósito primordial de su vida, el objetivo por el que usted se está esforzando, lo ayudará a determinar qué conocimientos necesita. Con esta pregunta planteada, su próximo paso requiere que usted tenga información precisa sobre fuentes de información fiables. Las más importantes son:

- a) Las propias experiencias y educación.
- b) Experiencia y educación disponibles a través de la cooperación de otras personas («equipos de trabajo»).
- c) Escuelas técnicas y universidades.
- d) Bibliotecas públicas (libros y publicaciones periódicas donde se pueden encontrar todos los conocimientos organizados por la civilización).
- e) Cursos especiales de aprendizaje (en escuelas nocturnas y academias por correspondencia). A medida que los conocimientos se van adquiriendo, deben organizarse con el fin de emplearlos para un propósito definido, mediante planes prácticos. El conocimiento no tiene otro valor que el que se puede aprovechar de su aplicación en aras de un objetivo valioso.

Si usted considera la posibilidad de cursar estudios adicionales, determine la finalidad por la que desea esos conocimientos que está buscando, y luego averigüe dónde pueden obtenerse ese tipo de conocimientos, de fuentes fiables.

En todos los niveles sociales, las personas que tienen éxito nunca dejan de adquirir conocimientos especializados, relacionados con su objetivo principal, negocio o profesión. Aquellos que no tienen éxito suelen cometer el error de creer que la etapa de adquisición de conocimientos acaba cuando uno termina la escuela.

La verdad es que la escuela hace muy poco más que mostrarnos el camino de cómo adquirir conocimientos prácticos.

¡La orden del día es la especialización! Esta verdad fue puesta de relieve por Robert P. Moore, antiguo director de empleo de la Universidad de Columbia, en un artículo periodístico.

Los especialistas más buscados

Los candidatos más buscados por las agencias de empleo son personas que se han especializado en algún campo: diplomados en escuelas empresariales que tengan experiencia en contabilidad y estadística, ingenieros de todo tipo, periodistas, arquitectos, químicos, y también líderes destacados y hombres mayores, enérgicos y activos.

El hombre que ha sido activo durante sus estudios, cuya personalidad le permite llevarse bien con toda clase de gente y que ha hecho un trabajo adecuado con sus estudios, tiene un perfil más favorable que el estudiante más estrictamente académico. Algunos, gracias a sus múltiples y variadas cualificaciones, han recibido variadas ofertas de trabajo, y varios, hasta seis.

En una carta al señor Moore, en relación con posibles egresados de su universidad, una de las mayores compañías industriales, líder en su campo, decía: «Estamos interesados sobre todo en encontrar hombres capaces de lograr progresos excepcionales en niveles de gerencia. Por esta razón prestamos particular atención a cualidades de carácter, inteligencia y personalidad, por encima de formaciones educacionales específicas».

Proposición de «aprendizaje»

Al proponer un sistema de «aprendizaje» para estudiantes en oficinas, tiendas y ocupaciones industriales durante las vacaciones de verano, el señor Moore afirmaba que, después de dos o tres meses de estudios universitarios, a cada estudiante hay que pedirle que elija un curso determinado para el futuro, o que abandone los estudios si no ha hecho más que derivar sin propósito definido por su curriculum sin especialización académica.

«Los colegios y las universidades tienen que afrontar la consideración práctica de que todas las profesiones y ocupaciones hoy en día exigen especialistas», decía, tratando de fomentar

el hecho de que las instituciones educacionales acepten más directamente la responsabilidad de la orientación vocacional.

Una de las fuentes más fiables y prácticas de conocimientos al alcance de aquellos que necesitan educación especializada son las escuelas nocturnas, que funcionan en muchas ciudades grandes. La enseñanza por correspondencia proporciona conocimientos especializados en cualquier sitio adonde llegue el correo, y sobre todos los temas que se pueden tratar por el método de enseñanza a distancia. Una de sus ventajas es la flexibilidad del programa, que permite estudiar durante el tiempo libre. Otra ventaja de trabajar en casa (si se ha elegido una academia adecuada) es el hecho de que la mayor parte de los cursos que las academias de enseñanza por correo ofrecen incluyen generosos privilegios de consulta que pueden ser muy valiosos para el que necesita conocimientos especializados. Con independencia del lugar de residencia, uno puede aprovechar esas ventajas.

## **UNA LECCIÓN DE UNA AGENCIA DE COBROS**

Por lo general nunca se aprecia lo que se adquiere sin esfuerzo, y sin coste alguno, y muchas veces se lo desacredita; tal vez ésta sea una de las razones por las que aprovechamos tan poco de nuestra maravillosa oportunidad en las escuelas públicas. La autodisciplina que uno recibe de un programa de estudios especializados compensa hasta cierto punto la oportunidad desperdiciada cuando el conocimiento estaba a nuestro alcance, gratis. Las escuelas por correspondencia son instituciones comerciales muy organizadas. Sus tarifas de matrícula y de enseñanza suelen ser tan bajas que se ven forzadas a insistir en la puntualidad y obligatoriedad de los pagos. El verse obligado a pagar, al margen de que se obtengan buenas notas o no, tiene sobre el estudiante el efecto de seguir adelante con el curso, incluso cuando preferiría dejarlo. Las escuelas por correspondencia no han resaltado lo suficiente este punto, pero lo cierto es que sus departamentos de cobro constituyen la clase más exquisita de entrenamiento en aspectos tales como decisión, prontitud y el hábito de terminar lo que uno empieza.

Aprendí eso por experiencia propia hace ya más de cuarenta y cinco años. Me matriculé en un curso por correspondencia sobre publicidad. Después de haber terminado ocho o diez lecciones, dejé de estudiar, pese a lo cual la escuela no dejó de enviarme las facturas. Es más, insistió en que yo efectuara mis pagos al margen de si continuaba estudiando o no. Decidí que, puesto que debía pagar de todos modos un curso (a lo que me había comprometido legalmente), completaría las lecciones y obtendría por ellas el valor de mi dinero. En aquellos momentos tuve la impresión de que el sistema de cobro de la escuela estaba demasiado bien organizado, pero más tarde aprendí en la vida que eso formó una parte valiosa de mi entrenamiento, para la cual no había tenido que pagar nada. Al verme obligado a pagar, seguí adelante y terminé el curso en cuestión.

Más tarde descubrí que el eficiente sistema de pago de aquella escuela también fue provechoso para mí, puesto que acabé por recuperar con creces el dinero pagado, ganándolo gracias al curso de publicidad que había terminado tan de mala gana.

## **EL CAMINO HACIA EL CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO**

Se dice que en Estados Unidos existe el sistema de escuela pública mayor del mundo. Una de las cosas más extrañas acerca de los seres humanos es que sólo valoramos aquello que tiene un precio. Precisamente porque son gratuitas, las escuelas y bibliotecas públicas gratuitas de Estados Unidos no impresionan a la gente.

Ésa es la razón principal por la que a muchas personas les parece que es necesario adquirir conocimientos adicionales después de haber abandonado la escuela e iniciado la vida laboral. También es una de las razones principales por las que los patronos dan una mayor consideración a aquellos empleados que se matriculan en cursos por correspondencia. Saben por experiencia propia que cualquier persona que tenga la ambición de emplear una parte de su tiempo libre para estudiar en casa, posee esas cualidades que son necesarias para el liderazgo.

Hay en la gente una debilidad para la que no existe remedio alguno. ¡Es la debilidad universal de la falta de ambición! Las personas, en especial las asalariadas, que programan su tiempo libre para dedicarse a estudiar en casa, raras veces permanecen durante mucho tiempo en los puestos inferiores. Su acción les abre el camino hacia la posibilidad de ascender, les elimina numerosos obstáculos de ese camino y les permite ganarse el amistoso interés de quienes tienen el poder de situarlos en el camino de la oportunidad.

El método de estudiar en casa para obtener conocimientos resulta especialmente adecuado para las necesidades de las personas asalariadas que, tras haber abandonado la escuela, sienten la necesidad de adquirir conocimientos especializados, pero que no disponen de tiempo libre para volver a la escuela.

Stuart Austin Wier se preparó como ingeniero de la construcción y siguió esta línea de trabajo hasta que la Depresión limitó su mercado al punto de que ya no podía ganar los ingresos que necesitaba. Entonces hizo un inventario de sí mismo, y decidió cambiar de profesión y pasarse al Derecho. Volvió a la escuela y siguió cursos especiales mediante los que se preparó como abogado mercantil. Completó su preparación, y pasó los exámenes finales para obtener el título. A partir de ahí no tardó en labrarse una carrera muy lucrativa con la práctica de la abogacía.

Sólo para dejar las cosas bien claras, y para anticiparme a las justificaciones de quienes dirían: «Yo no podría ir a la escuela porque tengo que mantener a una familia», o bien: «Soy demasiado viejo para esas cosas», añadiré que el señor Wier tenía más de cuarenta años y estaba casado cuando regresó a la escuela a estudiar. Al seleccionar cursos altamente

especializados en las universidades que estaban mejor preparadas para enseñar los temas elegidos, el señor Wier completó en dos años el trabajo para el que la mayoría de los estudiantes de leyes necesitan emplear cuatro. ¡Vale la pena saber cómo adquirir el conocimiento!

## **UNA IDEA SENCILLA QUE DIO RESULTADO**

Consideremos un caso específico.

Un vendedor de una charcutería se encontró de pronto sin empleo. Como tenía un poco de experiencia en teneduría de libros, se matriculó en un curso de contabilidad especial, se familiarizó con las últimas novedades en teneduría y equipos de oficina, y se puso a trabajar por su cuenta. Empezó con el charcutero para el que había estado trabajando, e hizo contratos con más de 100 pequeños comerciantes para llevarles la contabilidad, cobrándoles una tarifa mensual muy baja. Su idea era tan práctica que pronto empezó a prepararse una oficina portátil en un pequeño camión de reparto, equipado con máquinas modernas de teneduría de libros. En la actualidad dispone una «flota» de estas oficinas rodantes, y cuenta con un extenso equipo de ayudantes, y así puede proporcionar a los pequeños comerciantes un servicio de contabilidad equivalente a los mejores, a un precio muy conveniente.

El conocimiento especializado, sumado a la imaginación, fue el ingrediente de este negocio peculiar y provechoso. El año pasado, el propietario de ese negocio pagó en impuestos sobre la renta casi diez veces más de lo que el charcutero para quien trabajaba le pagaba cuando perdió su trabajo.

¡El comienzo de ese provechoso negocio fue una idea!

Ya que yo tuve el privilegio de proporcionarle esa idea al vendedor sin empleo, me tomo ahora el privilegio mayor de sugerir otra idea que entraña la posibilidad de ingresos todavía mayores.

Ésta me la sugirió el vendedor que dejó las ventas para meterse en el negocio de la teneduría de libros como ocupación principal. Cuando le sugerí ese plan como solución a su problema de desempleo, exclamó en seguida: -Me gusta la idea, pero no sabría cómo convertirla en dinero efectivo.

En otras palabras, se estaba quejando de que no sabía cómo comercializar sus conocimientos de contabilidad después de haberlos adquirido.

Así, eso generaba otro problema que había que resolver. Con la ayuda de una joven mecanógrafa que podía escribir toda la idea, preparó un librito muy atractivo donde se describían las ventajas del nuevo sistema de teneduría de libros. Las páginas se hallaban cuidadosamente mecanografiadas y pegadas en un álbum que se usaba como una especie

de vendedor mudo, donde la historia de este nuevo negocio se relataba con tanta eficacia que muy pronto su propietario empezó a tener más clientes de los que podía atender.

## **UN PLAN EFICAZ PARA DAR CON EL TRABAJO IDEAL**

Hay miles de personas en todo el país que necesitan los servicios de un especialista en ventas capaz de prepararles un curriculum atractivo para ofrecer sus servicios personales.

La idea que se describe aquí nació de la necesidad de subsanar una emergencia que había que superar, pero no le ha sido útil sólo a esa persona. La mujer que creó la idea tenía una imaginación brillante. En su idea recién nacida vio una nueva profesión que serviría a los miles de personas que necesitan asesoramiento práctico para vender sus servicios personales.

Impulsada a la acción por el éxito instantáneo de su primer «plan para vender servicios personales», esta enérgica mujer se abocó a la solución de un problema similar para un hijo suyo que acababa de salir de la universidad, pero que había sido incapaz de encontrar una manera de ofrecer sus servicios. El plan que ella ideó para que el joven se empleara ha sido el mejor plan para vender servicios personales que yo haya visto jamás.

Cuando completó el curriculum, contenía cincuenta páginas de información mecanografiada, perfectamente organizada, que contaba la historia de las capacidades innatas de su hijo, sus estudios, sus experiencias personales, y una gran variedad de otras informaciones demasiado extensas para describirlas. El curriculum también contenía una descripción completa del puesto de trabajo que su hijo deseaba, y un esquema del plan que pondría en práctica para alcanzar ese puesto.

La preparación del libro del curriculum requirió varias semanas de trabajo, durante las cuales su creador enviaba a su hijo a la biblioteca pública casi todos los días a buscar datos que ella necesitaba para preparar el plan de venta de sus servicios. También lo enviaba a visitar a todos sus competidores para el empleo, y de ellos reunió información vital en lo concerniente a sus métodos de venta, que fue de gran valor en la formación del plan que intentaba usar para alcanzar la posición que buscaba. Cuando el plan quedó terminado, contenía más de media docena de excelentes sugerencias para uso y beneficio del aspirante al trabajo.

## **NO HAY POR QUÉ EMPEZAR DESDE ABAJO**

Uno podría sentirse tentado de preguntar: «¿Por qué todas estas complicaciones para asegurarse un trabajo?».

La respuesta es: «¡Hacer bien una cosa nunca es una complicación!». El plan que esa mujer preparó para beneficio de su hijo ayudó a éste a conseguir el trabajo para el que se había presentado, en la primera entrevista, con el salario que él mismo había estipulado.

Además (y esto también es importante), ese puesto no requería que el joven empezara desde abajo.

Comenzó como ejecutivo junior, con un salario de ejecutivo.

Pero, ¿por qué todos esos problemas? Por una razón: la presentación planificada con que solicitó ese trabajo le ahorró no menos de diez años del tiempo que le hubiera hecho falta para llegar al puesto desde el que ahora empezaba si hubiese «empezado desde abajo».

La idea de empezar desde abajo y forjarse el propio camino puede parecer buena, pero la principal objeción que se le puede hacer es que son demasiados los que empiezan desde abajo y nunca se las arreglan para asomar la cabeza lo bastante arriba como para que la oportunidad los vea, de modo que se quedan abajo.

También hay que recordar que la perspectiva que se observa desde abajo no es ni muy brillante ni muy estimulante. Tiene tendencia a matar la ambición. Es lo que llamamos «el recorrido de la noria», lo que significa que aceptamos nuestro destino porque nos formamos el hábito de la rutina diaria, un hábito que llega a ser tan fuerte que acabamos por no intentar ya sustraernos a él. Y ésa es otra razón por la que conviene empezar dos o tres escalones por encima del de «abajo». Al hacerlo de este modo, uno se forma el hábito de estar atento al entorno, de observar cómo progresan los demás, de buscar la oportunidad y de no dejarla escapar.

## **HAGA QUE EL TRABAJO INSATISFACTORIO FUNCIONE A SU FAVOR**

Dan Halpin es un ejemplo espléndido de lo que voy a explicar. Durante sus años de universidad, trabajó como manager del famoso equipo de fútbol Notre Dame, que fue campeón nacional en 1930, cuando se hallaba bajo la dirección del finado Knute Rockne. Halpin terminó sus estudios universitarios en un momento sumamente desfavorable, pues la Depresión había creado una grave escasez de trabajo, así que, después de aventurarse un poco en las inversiones y en el mundo del cine, aprovechó la primera oportunidad con un futuro potencial, vendiendo audífonos a comisión. Cualquiera podía empezar en un trabajo así, y Halpin lo sabía, pero ese trabajo le bastó para abrir las puertas a la oportunidad.

Durante casi dos años siguió haciendo lo mismo a disgusto, y nunca hubiera progresado si no hubiese hecho algo con respecto a su insatisfacción. En un principio aspiró al puesto de gerente de ventas de su compañía, y obtuvo el trabajo. Aquel paso hacia arriba lo puso lo bastante por encima de los demás como para permitirle ver una oportunidad todavía mayor. Además, lo colocó en un lugar donde también la oportunidad podía verlo.

Alcanzó una cifra tan elevada de ventas de audífonos, que A. M. Andrews, el directivo principal de Dictograph Products Company, una empresa competidora de la compañía para la que Halpin trabajaba, quiso conocer a ese hombre llamado Dan Halpin, que estaba aumentando tanto las ventas de la Dictograph Company. Mandó llamar a Halpin. Cuando la

entrevista terminó, Halpin era el nuevo gerente de ventas de la Acousticon Division. Entonces, para poner a prueba los bríos del joven Halpin, Andrews se fue durante tres meses a Florida, dejándolo solo, a ver si nadaba o se hundía. ¡Pero no se hundió! La filosofía de Knute Rockne de que «todos adoran al ganador, pero no tienen tiempo para el perdedor», lo inspiró para esforzarse tanto en su trabajo que lo eligieron vicepresidente de la compañía, un puesto que muchos hombres estarían muy orgullosos de alcanzar tras diez años de leales esfuerzos. Halpin consiguió eso en poco más de seis meses.

Uno de los puntos importantes que intento destacar con esta forma de ver las cosas es que escalamos hasta las posiciones más elevadas o nos quedamos abajo debido a condiciones que podemos controlar, si lo deseamos.

## **SUS SOCIOS PUEDEN SER INAPRECIABLES**

También estoy tratando de poner de relieve otro asunto, y es el siguiente: ¡tanto el éxito como el fracaso son, en gran medida, el resultado de la costumbre! No me cabe la menor duda de que la estrecha asociación de Dan Halpin con el mejor equipo de Estados Unidos plantó en la mente de Halpin el mismo tipo de deseo por destacar que hizo del Notre Dame un equipo mundialmente famoso. Desde luego, hay algo en la idea del culto al líder que resulta útil, en el supuesto de que uno admire a los ganadores.

Mí creencia en la teoría de que las asociaciones comerciales son factores vitales, tanto en el fracaso como en el éxito, fue claramente demostrada cuando mi hijo Blair estuvo negociando con el señor Halpin su puesto de trabajo. Halpin le ofreció un salario inicial de más o menos la mitad de lo que hubiera obtenido en una compañía rival. Yo ejercí mi presión como padre para inducirlo a aceptar su trabajo junto a Halpin, porque estoy convencido de que la estrecha asociación con alguien que se niega a comprometerse con circunstancias que no son de su agrado es un bien que nunca se puede calcular en dinero.

Estar «abajo» es hallarse en un sitio pesado, inaprovechable y monótono para cualquiera. Por eso me he tomado tiempo para describir la forma en que los comienzos desde abajo se pueden eludir con una adecuada planificación.

## **HAGA QUE SUS IDEAS RINDAN BENEFICIOS POR MEDIO DEL CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO**

La mujer que preparó el «Plan de ventas de servicios personales» para su hijo recibe ahora cartas de todas las partes del país en las que le piden su cooperación para preparar planes similares para otros que desean vender sus servicios personales por más dinero.

No debe suponerse que su plan consista sólo en una política de ventas inteligente, mediante la cual ayuda a hombres y a mujeres a pedir y recibir más dinero por los mismos servicios por los que hasta ahora habían ganado menos. Se hace cargo de los intereses del

contratante, además de los del vendedor de los servicios personales, y prepara sus planes para que el empleador reciba un valor rotundo por el dinero adicional que paga.

Si usted tiene imaginación, y busca una salida más aprovechable para sus servicios personales, esta sugerencia puede ser el estímulo que ha estado buscando. La idea es capaz de proporcionarle unas entradas mucho mayores que las del médico, el ingeniero o el abogado «estándar», cuya educación ha requerido varios años de universidad.

¡No existe un precio fijo para las buenas ideas! Detrás de todas las ideas hay conocimientos especializados.

Por desgracia, para aquellos que no encuentran riqueza en abundancia, el conocimiento especializado es más abundante y se adquiere con más facilidad que las ideas. Debido a esta verdad universal, hay una gran demanda y oportunidades cada vez mayores para las personas capaces de ayudar a hombres y mujeres a vender ventajosamente sus servicios personales. La capacidad entraña imaginación, cualidad necesaria para combinar los conocimientos especializados con las ideas en forma de planes organizados, pensados para alcanzar la riqueza.

Si usted tiene imaginación, este capítulo puede presentarle una idea que alcance para servirle como comienzo de las riquezas que desea. Recuerde que la idea es la pieza principal. Los conocimientos especializados se pueden encontrar a la vuelta de la esquina, ¡de cualquier esquina!