

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.

PERSEVERANCIA

EL ESFUERZO SOSTENIDO NECESARIO PARA MOVER LA FE

El octavo paso hacia la riqueza

La perseverancia es un factor esencial para el procedimiento de transformar el deseo en su equivalente monetario. El fundamento de la perseverancia es la fuerza de voluntad.

Cuando la fuerza de voluntad y el deseo se combinan adecuadamente, forman una asociación irresistible. En general, los hombres que acumulan grandes fortunas son conocidos como fríos, a veces como despiadados incluso. A menudo son mal interpretados. Lo que tienen es fuerza de voluntad, que ellos combinan con la perseverancia, utilizando ambas cosas para apoyar sus deseos y asegurarse así el logro de sus objetivos.

54 La gran mayoría de la gente está preparada para echar por la borda sus objetivos y propósitos, abandonándolos a la primera señal de oposición o desventura. Unos pocos continúan, a pesar de todas las oposiciones, hasta que los alcanzan.

Es posible que no exista ninguna connotación heroica en el concepto de «perseverancia», pero esa cualidad es para el carácter de un hombre lo que el carbón para el acero.

En general, la formación de una gran fortuna implica la puesta en práctica de los trece factores de esta filosofía. Todos aquellos que acumulan dinero tienen que comprender estos principios, han de aplicarlos con perseverancia.

SU TEST DE PERSEVERANCIA

Si usted está siguiendo lo que se dice en este libro con la intención de aplicar los conocimientos que comunica, su primera prueba en cuanto a su nivel de perseverancia se la encontrará cuando empiece a seguir los seis pasos descritos en el segundo capítulo. A menos que usted sea una de las dos personas de cada cien que ya poseen un objetivo marcado que se esfuerza por alcanzar, así como un plan definido para conseguirlo, puede leer las instrucciones y continuar después con su rutina diaria, sin llegar a cumplir nunca esas instrucciones.

La falta de perseverancia es una de las grandes causas del fracaso. Es más, la experiencia con miles de personas ha demostrado que la falta de perseverancia es una debilidad común a la mayoría de las personas.

Se trata de una debilidad que puede superarse mediante el esfuerzo. La facilidad con la que se venza la falta de perseverancia dependerá por completo de la intensidad del deseo de cada cual.

El punto de partida de todo logro es el deseo. Téngalo en cuenta constantemente. Unos deseos débiles llevan unos resultados débiles consigo, del mismo modo que un fuego pequeño produce muy poco calor. Si le parece que le falta perseverancia, remédíelo construyendo en su interior un fuego mucho más fuerte por debajo de sus deseos.

Continúe leyendo hasta el final, y luego vuelva al capítulo dos, y empiece de inmediato a llevar a cabo las instrucciones que allí se dan en relación con los seis pasos. La avidez con la que siga esas instrucciones indicarán con claridad lo mucho, o lo poco, que desea acumular dinero. Si descubre que se siente indiferente, le aseguro que no ha adquirido todavía la «conciencia del dinero» que debe poseer, antes de poder estar seguro de acumular una fortuna.

Las fortunas gravitan hacia los hombres cuyas mentes han sido preparadas para atraerlas con la misma seguridad con que el agua gravita hacia el océano.

Si llega a la conclusión de que su perseverancia es débil, centre su atención en las instrucciones contenidas en el capítulo sobre el poder; rodéese de un «equipo de trabajo», y podrá desarrollar la perseverancia a través de los esfuerzos cooperativos de los miembros de ese grupo de personas. Encontrará más instrucciones para el aumento de la perseverancia en los capítulos sobre la autosugestión y la mente subconsciente. Siga las instrucciones perfiladas en esos capítulos hasta que la naturaleza del hábito transmita a su mente subconsciente una imagen clara del objeto de su deseo. A partir de ese punto, ya no se verá obstaculizado por la falta de perseverancia.

Su mente subconsciente actúa continuamente, tanto si usted está despierto como si duerme.

¿TIENDE USTED A LA «CONCIENCIA DEL DINERO» O A LA «CONCIENCIA DE LA POBREZA»?

No le serán de ningún valor los esfuerzos espasmódicos u ocasionales para aplicar las reglas. Si desea obtener resultados, tiene que aplicar todas las reglas hasta que esa aplicación se haya convertido en un hábito fijo. De ninguna otra forma podrá desarrollar la necesaria «conciencia del dinero».

La pobreza es atraída hacia la persona cuya mente es favorable a ella, mientras que el dinero es atraído hacia la que se ha preparado deliberadamente para atraerlo, y según las mismas leyes. La conciencia de la pobreza se apoderará de la mente que no se ocupe de la conciencia del dinero. Una conciencia de la pobreza se desarrolla sin aplicación consciente de hábitos favorables a la misma. La conciencia del dinero, en cambio, se ha de crear, a menos que uno haya nacido con ella.

Comprenda el completo significado de las afirmaciones que se hacen en el párrafo anterior, y habrá entendido la importancia de la perseverancia en la acumulación de una fortuna. Si

no existe perseverancia, se verá derrotado, incluso antes de que haya empezado. Con la perseverancia, seguro que ganará.

Si alguna vez ha experimentado una pesadilla, se dará cuenta del valor de la perseverancia. Se encuentra usted en la cama, medio despierto, con la sensación de estar a punto de ahogarse. No se siente capaz de volverse de lado, ni de mover un solo músculo. Se da cuenta de que tiene que recuperar el control de su cuerpo. A través de un esfuerzo perseverante de fuerza de voluntad, se las arregla al fin para mover los dedos de una mano. Mientras continúa con el movimiento de los dedos, extiende su control a los músculos de un brazo, hasta que puede levantarlo. Luego, de la misma manera, consigue el control del otro brazo. A continuación logra controlar los músculos de una pierna, y luego de la otra. Por último, y con un supremo esfuerzo de voluntad, recupera el control completo de su sistema muscular, y entonces logra escapar de su pesadilla. El truco se ha efectuado paso a paso.

CÓMO LIBRARSE DE LA INERCIA MENTAL

Es posible que le sea necesario «librarse» de su inercia mental. Debe hacerlo mediante un procedimiento similar, con movimientos lentos al principio, para luego aumentar poco a poco su velocidad, hasta recuperar un control completo sobre su voluntad. Sea perseverante, sin que importe la lentitud con que se mueva al principio. Con la perseverancia llegará al éxito.

Si selecciona con cuidado a su «equipo de trabajo», encontrará en él a una persona por lo menos que le ayudará en el desarrollo de la perseverancia.

Algunos hombres que han acumulado grandes fortunas lo hicieron impulsados por la necesidad. Desarrollaron el hábito de la perseverancia porque fueron impulsados por las circunstancias y tuvieron que llegar a ser perseverantes.

Quienes han cultivado el hábito de la perseverancia parecen disfrutar de una especie de seguro contra el fracaso. No importan las veces que se vean derrotados; siempre terminan por subir el último peldaño de la escalera. A veces parece como si existiera un guía oculto cuya tarea consistiera en poner a prueba a los hombres por medio de toda clase de experiencias descorazonadoras. Aquellos que, después de la derrota, se levantan y siguen intentando llegar, terminan por lograrlo; entonces, el mundo entero grita: «¡Bravo! ¡Sabía que lo conseguirías!». El guía oculto no permite que nadie disfrute de grandes logros sin pasar por la prueba de la perseverancia. Quienes no la superan tampoco llegan a donde quieren llegar.

Aquellos que la superan se ven recompensados por su perseverancia. Como compensación a ella, reciben la consecución del objetivo que hubieran estado persiguiendo. ¡Pero eso no es todo! También reciben algo mucho más importante que la compensación material: el conocimiento de que «cada fracaso lleva consigo la semilla de una ventaja equivalente».

ELÉVESE POR ENCIMA DE SUS FRACASOS

Hay excepciones a esta regla; unas pocas personas conocen por experiencia lo sana que es la perseverancia. Son las personas que han aceptado la derrota sólo como algo temporal. Son las personas cuyos deseos se aplican de un modo tan perseverante, que la derrota acaba por transformarse en victoria. Los que estamos observando lo que ocurre en la vida vemos a un número abrumadamente grande de personas desmoronadas por la derrota, que ya no vuelven a levantarse nunca. Vemos a los pocos que aceptan el castigo de la derrota como una urgencia de hacer un esfuerzo aún mayor. Estos últimos, por fortuna, nunca aprenden a aceptar los reveses de la vida. Pero lo que no vemos, lo que la mayoría de nosotros ni siquiera sospecha que exista, es el poder, silencioso pero irresistible, que acude al rescate de aquellos que siguen luchando frente al desánimo. Si hablamos de ese poder, lo denominamos perseverancia, y lo dejamos tal cual.

Pero hay algo que todos debemos saber: si no se posee perseverancia, no se alcanza éxito notable alguno en ningún campo de actividad.

En el momento de escribir estas líneas, levanto la cabeza de mi trabajo y veo ante mí, a menos de una manzana de distancia, el grande y misterioso Broadway, el «Cementerio de las esperanzas muertas» y la «Puerta delantera de la oportunidad». A Broadway han acudido personas procedentes de todo el mundo en busca de fama, fortuna, poder, amor, o todo aquello que los seres humanos consideran éxito. De vez en cuando, mientras alguien abandona la larga procesión de buscadores, el inundo recibe la noticia de que otra persona ha logrado triunfar en Broadway. Pero Broadway no se conquista ni con facilidad ni con rapidez.

Reconoce el talento, sabe distinguir el genio y recompensa en dinero después de que uno se haya negado a abandonar.

Sólo entonces sabemos que esa persona ha descubierto el secreto de cómo conquistar Broadway. Y ese secreto estará siempre indisolublemente unido a una palabra: ¡perseverancia! El secreto se narra en la lucha de Fannie Hurst, cuya perseverancia le permitió conquistar el Gran Camino Blanco. Ella llegó a Nueva York en 1915 para transformar sus escritos en riqueza. Aunque esa transformación no se produjo de inmediato, llegó. Durante cuatro años, la señorita Hurst conoció «las aceras de Nueva York» a través de una experiencia de primera mano. De día trabajaba y de noche confiaba. Cuando el futuro parecía negro, ella no se decía: «¡Muy bien, Broadway, tú ganas!». Antes al contrario, pensaba: «Muy bien, Broadway, es posible que derrotes a algunos, pero no a mí. Yo te obligaré a que te entregues».

Un editor (el del Saturday Evening Post) le envió su trigésimosexta nota de rechazo antes de que ella lograra romper el hielo y consiguiera que le publicaran una historia. El escritor mediocre, al igual que todas las personas mediocres, hubiese abandonado la tarea en cuanto

hubiera recibido el primer rechazo. Ella recorrió las calles durante cuatro años, porque estaba decidida a ganar.

Luego llegó la recompensa. El hechizo se había roto; el guía invisible había puesto a prueba a Fannie Hurst y ella la había superado. A partir de ese momento, los editores recorrieron el camino hasta su puerta. El dinero llegó con tanta rapidez que ella apenas si tenía tiempo para contarlo. Más tarde, la industria cinematográfica la descubrió, y el dinero no llegó en un goteo, sino en oleadas.

Brevemente, acaba de leer una descripción de lo que la perseverancia es capaz de conseguir. Fannie Hurst no es ninguna excepción. Allí donde los hombres y las mujeres acumulan grandes riquezas, puede estar seguro de que antes han adquirido perseverancia. Broadway es capaz de dar una taza de café y un bocadillo a cualquier mendigo, pero exige perseverancia de aquellos que apuestan por lo alto.

Kate Smith dirá «amén» cuando lea esto. Durante años, ella cantó, sin dinero y sin recompensa, delante de todo micrófono que le ponían delante. Broadway le dijo: «Ven y consíguelo, si puedes tomarlo». Ella lo tomó, hasta que un día feliz Broadway se cansó y dijo: «Ah, ¿de qué sirve? Nunca se sabe cuándo te vas a ir a otro lado, así que di tu precio y ponte a trabajar en serio». La señorita Smith indicó su precio. Y era muy alto.

USTED PUEDE ENTRENARSE PARA SER PERSEVERANTE

La perseverancia es un estado mental y, en consecuencia, se puede cultivar. Como todos los estados mentales, la perseverancia se basa en causas definidas, entre las que se encuentran las siguientes:

- a) Definición de propósito. Saber lo que uno quiere es el primer paso, y quizás el más importante hacia el desarrollo de la perseverancia. Una motivación lo bastante fuerte nos fuerza a superar muchas dificultades.
- b) Deseo. Resulta comparativamente fácil adquirir y mantener la perseverancia en persecución del objeto de un deseo intenso.
- c) Confianza en sí mismo. Creer en la capacidad propia para llevar a cabo un plan le estimula a uno a conseguirlo con perseverancia. (Se puede desarrollar la confianza en sí mismo por medio del principio descrito en el capítulo sobre la autosugestión.)
- d) Definición de planes. Los planes organizados, aun cuando sean débiles y poco prácticos, estimulan la perseverancia.
- e) Conocimiento exacto. La perseverancia se ve estimulada por el hecho de saber que los planes de uno son sanos, y que están basados en la experiencia o en la observación; «suponer» en lugar de «conocer» destruye la perseverancia.

f) Cooperación. La simpatía, la comprensión y la cooperación armoniosa con los demás tienden a desarrollar la perseverancia.

g) Fuerza de voluntad. El hábito de concentrar los pensamientos propios en la construcción de planes destinados al logro de un propósito definido conduce a la perseverancia.

h) Hábito. La perseverancia es el resultado directo del hábito. La mente absorbe y se convierte en una parte de las experiencias diarias de las que se alimenta. El temor, que es el peor de todos los enemigos, se puede curar con toda efectividad por la repetición forzada de actos de valor. Todo aquel que haya luchado en una guerra lo sabe muy bien.

HAGA SU PROPIO «INVENTARIO DE PERSEVERANCIA»

Antes de abandonar el tema de la perseverancia, haga un inventario de sí mismo y determine en qué aspecto particular, si es que hay alguno, le falta esta cualidad esencial. Mídase a sí mismo con valentía, punto por punto, y determine cuántos, de los ocho factores de la perseverancia, le faltan. El análisis puede conducirle a descubrimientos que le proporcionarán una nueva comprensión de sí mismo.

Aquí encontrará a los verdaderos enemigos que se encuentran entre usted y un logro notable. No sólo hallará los «síntomas» que indican una debilidad de la perseverancia, sino también las causas subconscientes profundamente arraigadas de esta debilidad. Estudie la lista con sumo cuidado y mírese a sí mismo con honestidad si desea realmente saber quién es usted, y qué se ve capaz de hacer. Éstas son las debilidades que deben dominar todos aquellos que acumulan riquezas:

1. Fracaso a la hora de reconocer y determinar con claridad y exactitud qué es lo que se desea.
2. Dilación, con o sin causa. (Por lo general, apoyada por toda una serie de justificaciones y excusas.)
3. Falta de interés para adquirir conocimientos especializados.
4. Indecisión, el hábito de «pasar la pelota» en todas las ocasiones, en lugar de abordar los temas de frente.
(Apoyada también por numerosas justificaciones.)
5. Hábito de apoyarse en justificaciones, en vez de crear planes definidos para la solución de los problemas.
6. Autosatisfacción. Hay muy poco remedio para esta aflicción, y ninguna esperanza para aquellos que la sufren.

7. Indiferencia, habitualmente reflejada en la predisposición al compromiso en todas las ocasiones, antes que afrontar la oposición y luchar contra ella.
8. Hábito de achacar a otros los errores propios, y de aceptar las circunstancias desfavorables como algo inevitable.
9. Debilidad de deseo, a causa de la negligencia en la elección de los motivos que impelen a la acción.
10. Predisposición, e incluso avidez, por abandonar la lucha a la primera señal de derrota.
(Basada en uno, o en varios, de los seis temores básicos.)
11. Falta de planes organizados, expuestos por escrito de forma que puedan ser analizados.
12. Hábito de descuidar el moverse por ideas, o de aprovechar la oportunidad cuando se presenta.
13. Desear en lugar de querer.
14. Hábito de alcanzar un compromiso con la pobreza, en lugar de aspirar a la riqueza. Ausencia general de ambición de ser, de hacer, de poseer.
15. Buscar todos los atajos hacia la riqueza, tratando de conseguir sin estar dispuesto a dar un equivalente justo, lo que suele verse reflejado en el hábito del juego, y la tendencia a buscar buenas gangas.
16. Temor a la crítica, y fracaso a la hora de crear planes y ponerlos en práctica a consecuencia de lo que otros piensen, hagan o digan. Este enemigo debería estar al principio de la lista, porque, por lo general, existe en la mente subconsciente, donde su presencia no suele ser reconocida. (Véanse los seis temores básicos en un capítulo posterior.)

SI TEME LAS CRÍTICAS...

Examinemos algunos de los síntomas del temor a la crítica. La mayoría de la gente permite que parientes, amigos y público en general influyan sobre ellos de tal modo que no son capaces de vivir su propia vida debido a su temor a la crítica.

Muchas personas cometen un error al casarse, pero aceptan la situación y llevan una vida miserable y desgraciada porque temen a la crítica que les ha rían si decidieran corregir el error. (Cualquiera que se haya sometido a esta forma de temor conoce muy bien el daño irreparable que causa, ya que destruye la ambición y el deseo de conseguir algo.) Millones de personas descuidan adquirir una educación adecuada porque, tras haber abandonado los estudios, temen a la crítica.

Incontables hombres y mujeres, tanto jóvenes como ancianos, permiten que los parientes echen a pique sus vidas en nombre del deber, porque temen a la crítica. (El deber no exige a

ninguna persona que se someta a la destrucción de sus ambiciones personales y del derecho a vivir su vida a su manera.) La gente se niega a correr riesgos en los negocios porque temen a la crítica que se les haría si fracasaran.

En tales casos, el temor a la crítica es mucho más fuerte que el deseo de alcanzar el éxito.

Demasiadas personas se niegan a establecer objetivos elevados, e incluso descuidan el seleccionar una carrera, porque temen a la crítica de parientes y «amigos», los cuales pueden decir: «No aspire tan alto, porque la gente pensará que estás loco». Cuando Andrew Carnegie me sugirió que dedicara veinte años a la organización de una filosofía del logro individual, el primer impulso de mi pensamiento fue el temor a lo que la gente pudiera decir. La sugerencia me planteaba un objetivo que iba mucho más allá de todo lo que yo hubiera concebido. Con la rapidez de un rayo, mi mente empezó a buscar justificaciones y excusas, todas las cuales se remontaban al temor inherente a la crítica. Dentro de mí, algo me dijo: «No puedes hacerlo, el trabajo es excesivo y exige demasiado tiempo, ¿qué pensarán tus parientes de ti? ¿Cómo te ganarás la vida? Nadie ha organizado jamás una filosofía del éxito, ¿qué derecho tienes a pensar que puedes hacerlo? ¿Quién eres tú, en cualquier caso, para apuntar tan alto? Recuerda tu humilde nacimiento, ¿qué sabes tú acerca de la filosofía? La gente pensará que estás loco (y lo pensaron), ¿por qué no lo ha hecho otra persona antes que tú?». Estas y otras muchas preguntas cruzaron rápidamente por mi mente y exigieron mi atención. Parecía como si, de repente, todo el mundo hubiera vuelto su atención hacia mí, con el propósito de ridiculizarme para que abandonase todo deseo de llevar a cabo la sugerencia del señor Carnegie.

Dispuse de una excelente oportunidad, allí mismo, en ese momento, para matar toda ambición antes de recuperar el control sobre mí mismo. Más tarde, después de haber analizado a miles de personas, descubrí que casi todas las ideas nacen muertas, y necesitan que se les inyecte el aire de la vida por medio de planes definidos de acción inmediata. La mejor ocasión para cuidar una idea es el momento en que nace. Cada minuto que ésta vive le proporciona una mejor oportunidad de sobrevivir. El temor a la crítica se encuentra en el fondo de la destrucción de la mayoría de las ideas, que nunca alcanzarán la fase de planificación y puesta en práctica.

LA «CASUALIDAD» SE PUEDE HACER A MEDIDA

Muchas personas creen que el éxito material es el resultado de «casualidades» favorables. Hay una parte de verdad en esa creencia, pero quienes dependen por completo de la suerte casi siempre se verán desilusionados, porque pasan por alto otro factor importante que debe hallarse presente antes de que uno pueda estar seguro del éxito. Se trata del conocimiento mediante el que se pueden producir «casualidades» favorables.

Durante la Depresión, W. C. Fields, el comediante, perdió todo su dinero y se encontró sin ingresos, sin trabajo y habiendo perdido hasta los me dios de ganarse la subsistencia (el

vaudeville). Además, contaba con más de sesenta años, edad a la que muchos hombres se consideran «viejos». Él estaba tan ansioso por conseguir un regreso a los escenarios, que incluso se ofreció a trabajar gratis en un nuevo campo, el cine.

Además de todos sus otros problemas, se cayó y se hirió en el cuello. Demasiadas cosas, las suficientes como para abandonar el lugar y dejarlo todo. Pero Fields perseveró. Sabía que si continuaba, antes o después, la «casualidad» se le presentaría, y lo hizo, pero no la casualidad.

Marie Dressler también se encontró en lo más bajo y arruinada; desaparecido todo su dinero, sin trabajo, cuando tenía unos sesenta años. Ella también buscó la «casualidad» y la encontró. Su perseverancia le produjo un éxito asombroso en el último período de su vida, mucho más allá de la edad en que la mayoría de los hombres y de las mujeres han abandonado ya su ambición de conseguir algo.

Eddie Cantor también perdió su dinero en el crash de la Bolsa de 1929, pero aún le quedaban la perseverancia y el valor. Dotado de estas dos armas, más dos ojos prominentes, se explotó a sí mismo hasta alcanzar unos ingresos de 10.000 dólares semanales. Desde luego, si uno tiene perseverancia se puede llegar muy lejos, incluso sin muchas de las otras cualidades.

La única «casualidad» en la que se puede confiar es aquella que uno ha sabido labrarse por sí mismo. Y eso es algo que se alcanza mediante la aplicación de la perseverancia. El punto de partida siempre es la definición del propósito.

Examine a las primeras cien personas que encuentre, pregúnteles qué es lo que más desean en la vida, y noventa y ocho de ellas le contestarán que no son capaces de decírselo. Si las presiona para que le den una respuesta, algunas de ellas dirán: seguridad; otras, dinero; unas pocas, felicidad; algunas otras, fama y poder; otras, reconocimiento social, una vida cómoda, habilidad para bailar, cantar o escribir. Pero ninguna de ellas será capaz de definir esos términos, o de ofrecer la menor indicación acerca de la existencia de un plan mediante el que confían alcanzar sus deseos, expresados de una forma tan vaga. Las riquezas no responden a los deseos, sólo a planes definidos, apoyados por deseos concretos, alcanzados a través de una constante perseverancia.

CÓMO CULTIVAR LA PERSEVERANCIA

Hay cuatro pasos sencillos que conducen al hábito de la perseverancia. No exigen la posesión de una gran cantidad de inteligencia, ni una cantidad particular de educación, sino tiempo y esfuerzo mínimos. Los pasos necesarios son:

1. Un propósito definido apoyado por un ardiente deseo de cumplirlo.
2. Un plan definido, expresado en una acción continua.

3. Una mente cerrada a toda influencia y desánimo negativos, incluyendo las sugerencias negativas de parientes, amigos y conocidos.

4. Una alianza amistosa con una persona o más capaz de animar a uno a seguir adelante con el plan y con el propósito.

Estos cuatro pasos son esenciales para el éxito en todos los ámbitos de la vida. Todo el propósito de los trece principios de esta filosofía consiste en permitirle a uno dar estos cuatro pasos de forma que se conviertan en un hábito.

Son los pasos mediante los que uno puede controlar su propio destino económico.

Son los pasos que conducen a la libertad y a la independencia de pensamiento.

Son los pasos que conducen a las riquezas, en pequeñas cantidades, o en grandes.

Son los pasos que conducen al poder, la fama y el reconocimiento mundial.

Son los cuatro pasos que garantizan «casualidades» favorables.

Son los cuatro pasos que convierten los sueños en realidades físicas.

Son los cuatro pasos que conducen al dominio del temor, el desánimo y la indiferencia.

Hay una magnífica recompensa para todos aquellos que aprenden a dar estos cuatro pasos. Es el privilegio de escribir lo que ha de ser la propia vida, y de conseguir que ésta proporcione lo que se le pide.

CÓMO VENCER LAS DIFICULTADES

¿Cuál es el poder místico que da a los hombres de perseverancia la capacidad para dominar las dificultades? ¿Acaso la cualidad de la perseverancia despierta en la mente de uno alguna forma de actividad espiritual, mental o química que le permite el acceso a fuerzas sobrenaturales? ¿Es que la Inteligencia Infinita se pone del lado de la persona que prosigue la lucha, aun después de que la batalla se ha perdido, a pesar de que todo el resto del mundo esté del lado opuesto? Estas y otras muchas preguntas similares surgían en mi mente a medida que observaba a hombres como Henry Ford, que, empezando desde abajo, construyó un imperio industrial de enormes proporciones, contando al principio con poco más que una gran perseverancia. O como Thomas A. Edison que, con menos de tres meses de haber asistido a la escuela, se convirtió en el principal inventor mundial y consiguió que la perseverancia se transformara en el fonógrafo, la cámara de cine y la bombilla incandescente, por no referirnos a otro medio centenar de inventos muy útiles.

Tuve el feliz privilegio de analizar tanto al señor Edison como al señor Ford, año tras año, durante un largo período de tiempo, y, en consecuencia, dispuse de la oportunidad de estudiarlos de cerca, de modo que hablo por conocimiento personal cuando digo que no

encontré en ninguno de ellos cualidad alguna, excepto la perseverancia, que explicara ni siquiera remotamente la gran fuente de la que sus estupendos logros procedían.

Cuando se lleva a cabo un estudio imparcial de los profetas, los filósofos, los hombres que producen milagros y los líderes religiosos del pasado, se llega a la inevitable conclusión de que la perseverancia, la concentración del esfuerzo y la definición del propósito fueron las grandes fuentes que les permitieron alcanzar sus logros.

Consideremos, por ejemplo, la extraña y fascinante historia de Mahoma; analicemos su vida, comparémosla con la de hombres de grandes logros en esta era actual de la industria y las finanzas, y observaremos que todos ellos tienen un rasgo común destacado: ¡la perseverancia! Si está muy interesado en el estudio del extraño poder que proporciona potencia a la perseverancia, lea la biografía de Mahoma, en especial la escrita por Essad Bey. El siguiente y breve extracto del libro, publicado por Thomas Sugrue en el Herald Tribune, le ofrece una visión previa de lo mucho que les espera a quienes se tomen el tiempo de leer la historia completa de uno de los ejemplos más asombrosos del poder de la perseverancia conocido por la civilización.

EL ÚLTIMO GRAN PROFETA por Thomas Sugrue. Mahoma fue un profeta, pero jamás hizo milagros. No fue un místico; no poseía una educación formal; no inició su misión hasta que cumplió los cuarenta años. Cuando anunció que era el Mensajero de Dios, portador de la palabra de la religión verdadera, fue ridiculizado y tachado de lunático. Los niños se burlaban de él, y las mujeres le arrojaban basura. Fue desterrado de su ciudad natal, La Meca, y sus seguidores privados de sus bienes mundanos y enviados al desierto, tras él. Después de haber predicado durante diez años no tenía nada que mostrar excepto destierro, pobreza y ridículo. Sin embargo, antes de que otros diez años transcurrieran, se había convertido en el dictador de toda Arabia, en gobernante de La Meca, y en la cabeza de un nuevo mundo religioso que, con el tiempo, se extendería hasta el Danubio y los Pirineos, antes de agotar el impulso que él le proporcionó. Ese impulso fue de tres clases: el poder de las palabras, la eficacia de la oración y el parentesco del hombre con Dios.

Su carrera nunca tuvo sentido. Mahoma nació de miembros empobrecidos de una familia dirigente de La Meca. Como quiera que La Meca era cruce de caminos del mundo, hogar de la piedra mágica llamada la Caaba, gran ciudad comercial, centro de las rutas de caravanas y no muy saludable, los niños eran enviados al desierto, a que fueran criados por los beduinos. De ese modo, Mahoma fue alimentado y obtuvo fortaleza y salud de la leche de madres nómadas y experimentadas. Atendió a las ovejas y no tardó en ser contratado por una viuda rica como jefe de sus caravanas. Viajó a todas las partes del mundo oriental, habló con muchos hombres de diversas creencias y observó el declive de la cristiandad en sectas que guerreaban las unas contra las otras. Cuando tenía veintiocho años, Khadija, la viuda, lo miró con favor y se casó con él. El padre de ella se hubiera opuesto a ese matrimonio, así que ella lo emborrachó y logró que diera la bendición paterna.

Durante los doce años siguientes, Mahoma vivió como un rico comerciante, respetado y muy astuto. Luego empezó a deambular por el desierto, y un buen día regresó con el primer verso del Corán, y le dijo a Khadija que el arcángel Gabriel se le había aparecido y le había dicho que él iba a ser el Mensajero de Dios.

El Corán, la palabra revelada por Dios, fue lo más cercano a un milagro que Mahoma hizo en toda su vida.

No había sido poeta; no tenía el don de la palabra. Y, sin embargo, los versos del Corán, tal y como él los recibió y los recitó con toda fidelidad, eran mejores que cualesquiera versos que los poetas profesionales de las tribus pudieran producir. Eso fue un verdadero milagro para los árabes. Para ellos, el don de la palabra era el mayor don, el poeta era todopoderoso. Además, el Corán decía que todos los hombres eran iguales ante Dios, que el mundo debía ser un estado democrático, el Islam. Esta herejía política, más el deseo de Mahoma de destruir los 360 ídolos existentes en la plaza de la Caaba, fue lo que le ganó el destierro. Los ídolos atraían a las tribus del desierto a La Meca, y eso significaba comercio. Así que los hombres de negocios de La Meca, los capitalistas, de los que él mismo había formado parte, se echaron sobre Mahoma. Entonces se retiró al desierto y demandó la soberanía sobre el mundo entero.

El auge del Islam comenzó. Del desierto surgió una llamarada que no se extinguiría: un ejército democrático luchando como una unidad y preparado a morir sin pestañear. Mahoma había invitado a judíos y a cristianos a unírsele, porque él no estaba creando una nueva religión. Estaba llamando a todos aquellos que creían en un solo Dios a unirse en una sola fe. Si los judíos y los cristianos hubieran aceptado su invitación, el Islam hubiese conquistado el mundo entero. Pero no fue así. Ni siquiera aceptaron la innovación de Mahoma de introducir la guerra humana. Cuando los ejércitos del profeta entraron en Jerusalén, no mataron a una sola persona a causa de su fe. En cambio, cuando los cruzados entraron en la Ciudad Santa, varios siglos más tarde, no le fue perdonada la vida a ningún musulmán, fuera hombre, mujer o niño. Los cristianos, no obstante, aceptaron una idea musulmana: el lugar de aprendizaje, la universidad.