

**Russel H. Conwell**

ACRES  
DE  
DIAMANTES

## PREFACIO

No deja de asombrarme que tantas personas aún deseen escuchar de nuevo esta historia. En efecto, esta disertación se ha convertido en un modelo de psicología. Y aunque una y otra vez rompe con todas las reglas de la oratoria y se aparta de los preceptos de la retórica, continúa siendo la conferencia más popular que he ofrecido en los 57 años de vida pública.

En ocasiones, he tardado un año en preparar, investigar y presentar una conferencia, para nunca más volver a dictarla, después de tanto trabajo. Sin embargo, con ésta no hice mayor esfuerzo, ni realicé ninguna preparación especial y fue un gran éxito, mientras que aquellas cosas que planeé mucho, con frecuencia resultaron ser un fracaso total.

Los “acres de diamantes” a los que me he referido durante tantos años se encuentran en la ciudad o el país en que vivimos, y hallarlos es responsabilidad de cada uno de nosotros.

Muchas personas ya los han descubierto y lo que otros han logrado hacer, cualquier ser humano lo puede lograr. No he podido encontrar una mejor manera de ilustrar mi forma de pensar que esta historia que he narrado una y otra vez, durante tantos años.

—Russell H. Conwell



# PRIMERA PARTE

## Acres de Diamantes

*No busques el éxito y  
la felicidad fuera de ti mismo*



---

# CAPÍTULO 1

## La historia de los acres de diamantes

---

En 1870 descendíamos por el valle entre los ríos Tigris y Éufrates, con un grupo de viajeros ingleses. Habíamos contratado un guía en la ciudad de Bagdad para que nos mostrara Persépolis, Niniveth [actual Mosul] y Babilonia, y nos llevara hasta el mar arábigo.

El guía, no sólo conocía muy bien toda la región, sino que era una de esas personas a quienes les gusta divertir a sus clientes. En cierto sentido, se parecía mucho a las peluqueras que cuentan historias para distraer a la persona mientras le cortan el pelo. Consideraba que era su deber guiarnos río abajo, pero también amenizar el rato contándonos curiosas y misteriosas historias tanto antiguas como modernas, extranjeras y autóctonas. Recuerdo que contaba historia tras historia, hasta que yo dejaba de escucharlo y no lo oía más, sin importarme que se irritara y entrara en cólera porque no le prestaba atención. Debo confesar que olvidé muchas de ellas, pero hubo una que no olvidaré nunca.

Recuerdo aquella ocasión en particular. Ya entrada la tarde, de repente se quitó su turbante y lo batió por el aire para llamar la atención. Aunque traté de no mirar en dicha dirección para evitar ser la víctima de otro de sus incansables cuentos, bastó una rápida mirada para que él comenzara de nuevo.

Me dijo: «voy a contarte una historia que he reservado para mis amigos íntimos». Después de esto, no tuve otra opción que escuchar, y siempre he estado agradecido de haberlo hecho.

El guía nos contó que cerca de la ribera del río indo vivía un anciano persa llamado Al Hafed, quien poseía una extensa finca con huertos, campos de cereales y jardines. Al Hafed tenía dinero, era rico y estaba satisfecho —satisfecho porque era rico, y rico por estar satisfecho—. Un día el viejo granjero recibió la visita de un anciano sacerdote budista; uno de aquellos hombres sabios de oriente, quien sentado junto al fuego contó a Al Hafed una historia sobre cómo había sido creado el mundo.

Le relató que había una vez una gran masa de niebla, y que el todopoderoso puso en movimiento esta masa y comenzó a hacerla girar, cada vez con mayor velocidad, hasta que la convirtió en una enorme bola de fuego. Enseguida, esta bola rodó por el universo, atrayendo al pasar a otras masas de niebla, hasta que poco a poco se fue enfriando, condensando la humedad, lo que ocasionó que pronto comenzara a caer un torrente de lluvia sobre la superficie caliente, cuya corteza se enfrió. Entonces el fuego interior, fundido, irrumpió, atravesando la corteza exterior, creando así las montañas, colinas, valles y planicies de nuestro hermoso planeta.

Si esta masa fundida que salía a la superficie se enfriaba rápidamente se transformaba en granito; si se enfriaba con menor rapidez, se convertía en plata; y si se enfriaba aún más lentamente, se convertía en oro. Después del oro, lo que se producía eran diamantes.

Luego, el viejo monje añadió: «un diamante es una gota de luz solar congelada», lo cual es científicamente cierto, ya que un diamante no es más que carbón, resultado de un depósito de luz solar.

El viejo sacerdote le dijo a Al Hafed que si él tuviera un puñado de diamantes podría comprar todas las tierras del país, y con una mina de diamantes podría poseer títulos y tronos para él y sus hijos, gracias a la influencia que le daría su gran riqueza.

Esa noche Al Hafed escuchó con atención todo lo que tenía que saber acerca de los diamantes, y de lo mucho que valían, de manera que cuando se acostó se sentía un hombre pobre; no porque hubiese perdido nada, sino porque ya no estaba satisfecho, y se sentía insatisfecho al darse cuenta de lo pobre que era.

Deseaba poseer una mina de diamantes, y esto lo mantuvo despierto toda la noche. Al día siguiente, muy de mañana, buscó ansiosamente al sacerdote y le preguntó dónde podía encontrar los diamantes.

—«¿Me podrías decir dónde puedo encontrar los diamantes?»

—«¿Los diamantes, para qué quieres diamantes?», respondió el sacerdote.

—«Porque quiero ser inmensamente rico», respondió Al Hafed. «Pero no sé a dónde ir».

—«Bien», dijo el sacerdote, «si deseas encontrar diamantes, tendrás que encontrar una corriente de agua que corra sobre arenas blancas entre altas montañas. En esas arenas siempre encontrarás diamantes».

—«¿Crees en verdad que exista tal río?»

—«Existen muchos de ellos. Todo lo que tienes que hacer es ir y buscarlos, y entonces tendrás lo que tanto quieres».

—«Así lo haré», repuso Al Hafed.

Al Hafed vendió su finca, recogió todo el dinero que tenía prestado a interés, dejó a su familia al cuidado de unos vecinos y se marchó en busca de los diamantes.

Al Hafed empezó su búsqueda en las montañas del Mesne. Después se trasladó a Palestina, y continuó hasta llegar a Europa. Así continuó con su propósito de encontrar diamantes. Finalmente, después de largo tiempo, cuando se le había agotado todo el dinero, andaba con la ropa hecha jirones y estaba en la miseria total, se encontró solitario en una playa de la bahía de Barcelona, en España. Entonces, una gran marejada penetró por las columnas de Hércules, y el pobre hombre, afligido y muerto de hambre no pudo resistir la tentación de arrojar al mar. Así lo hizo, perdiéndose bajo las espumosas crestas de las olas, para nunca más ser visto en vida.

Cuando el viejo guía había terminado de contarme esa triste historia detuvo el camello en que yo viajaba, y caminó hacia la parte de atrás de la caravana para arreglar la carga de otro de los camellos. En ese momento pensé: «¿por qué habrá reservado esto para sus ‘amigos íntimos’?» La historia parecía no tener principio, intermedio o final. Era la primera vez que escuchaba una narración en la cual el héroe moría en el primer capítulo.

Cuando el guía regresó para tomar de nuevo mi camello, prosiguió inmediatamente con la historia, pasando al segundo capítulo como si no hubiese hecho ninguna interrupción. Me contó que el hombre que había comprado la finca de Al Hafed llevó un día a su camello a beber en el jardín, y que cuando el animal metió el hocico en las aguas poco profundas del arroyo, el hombre advirtió que brotaba un rayo de luz de las arenas blancas. Estiró la mano y sacó una piedra oscura que tenía un extraño punto de luz que reflejaba todos los colores del arco iris. Le pareció una curiosidad, así que se la llevó a casa, la puso sobre la repisa de la chimenea y se olvidó de ella.

Días más tarde, el viejo sacerdote que le había dicho a Al Hafed la manera en que los diamantes se hacían, vino a visitar al nuevo dueño, y cuando vio la piedra con el punto de luz sobre la repisa exclamó:

—«¡He aquí un diamante! ¡He aquí un diamante! ¿Ha regresado Al Hafed?»

—«No, no, Al Hafed no ha retornado, y eso no es un diamante; eso no es más que una piedra que encontramos aquí en nuestro jardín».

—«Pero yo sé que es un diamante», dijo el monje. «Puedo reconocerlo con sólo verlo».

Entonces, los dos hombres corrieron hacia el jardín, y removieron las arenas blancas con sus dedos, encontrando piedras aún más hermosas y valiosas que la primera.

“Fue así”, dijo el guía, «y es la pura verdad, como fueron descubiertas las minas de diamantes de Golconda”, las minas de este tipo más ricas de toda la historia, superando las de Kimberley en Australia. Verdaderamente, «acres de diamantes». Estos yacimientos han producido los diamantes que han decorado las más bellas coronas y joyas de los monarcas ingleses. La corona de diamantes más grande del mundo, que se encuentra en Rusia, fue decorada con diamantes de esa mina.

Cuando el viejo guía terminó de contarme esto, se quitó nuevamente su turbante y lo batió por el aire para asegurarse que contaba con mi total atención para escuchar la moraleja de esta historia —

Todas las historias de los guías árabes tienen una moraleja, aún cuando no sean ellas mismas muy morales—. Así que, dando vueltas a su gorro, dijo:

“Si Al Hafed hubiese permanecido en casa, y hubiera examinado y excavado en su propio jardín, habría descubierto acres de diamantes, en lugar de haber encontrado una vida de hambre y pobreza, y haber hallado la muerte en tierras lejanas.

Después de escuchar la moraleja de esta historia, comprendí por qué el viejo guía la había reservado para sus «amigos íntimos». Sin embargo, no le dije que había comprendido el mensaje que había querido darme indirectamente con esta historia, y que no se había atrevido a hacerlo de manera directa: «quizá había un joven aquel día viajando por el río Tigris, que posiblemente podría estar mejor en su propia casa».

---

## CAPÍTULO 2

### Ciegos ante nuestras minas de diamantes

---

Cuando el guía terminó de narrarme esta historia, le dije que me había hecho acordar de otra similar. Le conté de un hombre que, en 1847, era dueño de un rancho en el estado de California. Al enterarse que habían descubierto oro en el sur de California, rápidamente vendió su granja al coronel Sutter, y partió en busca de fortuna.

El coronel Sutter construyó un pequeño molino de agua sobre el riachuelo que corría junto a la casa. Un día, su pequeña hija llevó dentro un poco de arena mojada y la puso junto a la chimenea para secarla. Mientras la niña dejaba que ésta se deslizara por entre sus dedos, un visitante observó las primeras brillantes capas de oro auténtico descubierto en California. Mientras tanto, el hombre que quería oro había vendido su rancho, se había marchado y nunca había regresado. Años después, me presentaron a uno de los propietarios de esa granja. En ese tiempo recibía \$20 en oro cada quince



minutos, así estuviera dormido o despierto.

Sin embargo, el mejor ejemplo de esto lo escuché del profesor Agassiz, de la Universidad de Harvard, en un curso de mineralogía. En cierta ocasión nos contó que en Pennsylvania vivía un hombre que era dueño de una granja, y que hizo con ella lo que yo habría hecho si hubiera sido el dueño de una granja en Pennsylvania: Venderla. Pero antes de hacerlo, se aseguró de conseguir un trabajo buscando petróleo en Canadá. Así que le escribió a su primo que se encontraba allí para solicitarle un empleo en su empresa. ¿Ven ustedes? Este granjero no era del todo tonto. Él no dejó su granja hasta no asegurarse de tener algo nuevo.

No obstante, su primo le contestó que no podía contratarlo porque él no sabía nada acerca del negocio del petróleo. «Está bien», dijo el granjero, «aprenderé todo lo referente al negocio del petróleo», y se puso a estudiar todo lo concerniente a esta actividad.

Empezó estudiando desde la época de las vegetaciones y bosques primitivos y continuó hasta el tiempo en que apareció el petróleo. Descubrió que en una época el mundo se cubrió de hielo y aparecieron enormes icebergs (glaciales de hielo flotante), y a medida que esas montañas de hielo emergían por encima de los mares tempestuosos y aplastaban la tierra, comprimían la vegetación, reducían las colinas, y en todas partes sepultaban las plantas originales, que poco a poco, mediante la reacción química se transformaron en petróleo. Así leyó hasta que creyó saber todo lo necesario sobre el petróleo, y supo cuál era su aspecto, su olor, cómo refinarlo y dónde venderlo.

Entonces le escribió nuevamente a su primo: «ahora ya sé todo acerca del petróleo». Su primo le contestó: «muy bien, entonces puedes venir». Así que el hombre vendió su granja en Pennsylvania por \$833 dólares exactos y partió.

No mucho después de haberse marchado, el nuevo dueño de la granja, un día se disponía a hacer algunos arreglos para dar de beber a su ganado y descubrió que el dueño anterior ya se había encargado de ello.

En la parte posterior del granero corría un arroyo, y sobre éste, el dueño anterior había colocado un grueso tablón en ángulo a lo ancho del río con el propósito de desviar la corriente lo suficiente para deshacerse de una capa de suciedad que flotaba sobre la superficie del agua, debido a la cual el ganado no se acercaba a beber, aún cuando lo hacía en un lugar de aguas claras por debajo de la tabla.

De esa manera, el hombre que partió para Canadá y que había aprendido todo lo concerniente al petróleo, había estado represando un aceite de petróleo durante 23 años. Petróleo que, según el geólogo estatal, en 1870 tenía un valor de cien millones de dólares. La ciudad de Titusville, se levanta en el mismo lugar donde se hallaba esa granja. Sin embargo, el granjero que había estudiado y sabía todo acerca del petróleo, la vendió por \$833. Esto no tiene ningún sentido.

*Aquel hombre había aprendido todo lo concerniente al petróleo, y había vendido esa granja, para salir en busca de mejor fortuna. En 1870, en esa misma granja se encontró petróleo por valor de \$100 millones de dólares. Sin embargo, el granjero que había estudiado, y sabía todo acerca del petróleo, la vendió por \$833.*

Hay otro ejemplo, y éste lo encontré en el estado de Massachussets. Un hombre joven se marchó de su estado para ir a estudiar ingeniería de minas y minería a la Universidad de Yale. Adquirió tantos conocimientos en mineralogía, que durante su último año de universidad le pagaban \$15 a la semana por dar clases a otros estudiantes durante sus ratos libres.

Cuando se graduó, le subieron el sueldo a \$45 por semana, y le ofrecieron un puesto de profesor.

Al escuchar esta oferta, enfadado, regresó a casa y le dijo a su madre: «no trabajaré por \$45 a la

semana. Eso no es nada para un hombre con un cerebro como el mío. ¡Vámonos a California a buscar oro y a ser ricos!» Su madre le respondió: «pero hijo, quedémonos aquí, es tan bueno ser feliz como ser rico»

«Si», dijo él, «pero es mejor ser rico y también ser feliz». Los dos tenían razón. Sin embargo, como era hijo único y ella era viuda, el joven se salió con la suya. Así que vendieron todo lo que tenían en Massachussets y se marcharon, no a California, sino a Wisconsin.

Allí, él empezó a trabajar en una compañía minera que explotaba cobre, llamada *Superior Copper Mining Company*, con un sueldo de \$15 a la semana, pero con la condición de que tendría una participación en las minas que descubriera para la empresa.

No creo que haya descubierto ninguna hasta el momento. Sin embargo, a menudo, cuando doy una charla en el norte de Wisconsin y hablo de este hecho, me preocupa que quizá él se halle entre los oyentes y se sienta mal por la manera en que yo cuento lo sucedido.

Digo esto porque sé que aún no había salido de Massachussets, cuando el hombre que le compró la granja, regresaba un día a casa con una gran canasta llena de papas que había recogido —ustedes saben que en Massachussets las granjas tienen cercas de piedra—, y como la canasta no cabía bien por la puerta, el hombre tuvo que ponerla en el suelo y tirar de ella por un lado y luego por el otro para poder entrarla. Mientras tiraba de un lado y del otro, el granjero vio en una esquina de la verja de piedra, un bloque de 20centímetros cuadrados, de lo que se conoce como *Plata Nativa*, que es plata mezclada con sulfuros, depósitos de calcio y otros minerales.

Y este profesor de minas y mineralogía, que se rehusó a trabajar por \$45 a la semana, cuando vendió la granja se sentó sobre esa misma piedra para cerrar el trato. Él había crecido allí; había pasado una y otra vez junto a ese pedazo de plata, e inclusive, había tomado un pedazo para limpiarlo con la manga de su camisa, hasta que éste brilló y pareció decirle: “oye, tómame. Aquí mismo, en estas rocas, hay \$100.000 esperando a ser reclamados”.

Pero el joven no los tomó. “¡No hay plata en la ciudad de Newburyport!”, decía, “sé que hay plata en otros lugares, pero no aquí”. Sin embargo, era profesor de mineralogía.

---

## CAPÍTULO 3

### Reconociendo nuestra propia riqueza

---

Nada me gustaría más que tomar todo el tiempo que me queda para hablarles de las *metidas de pata* de muchos de estos “profesores”. Digo que me encantaría, pero después de todo, el asunto tiene otro punto de vista. Es posible que nuestro amigo de Wisconsin esté sentado junto a su chimenea esta noche, en compañía de sus amigos, diciéndoles algo así:

—“¿Conocen a ese hombre, ese tal Conwell, que vive en Filadelfia?”

—“Sí, he oído hablar de él”

—“Y, ¿has oído hablar de un tal Jones que vive en aquella otra ciudad?”

—“Claro que sí, también he oído hablar de él”

Entonces, me lo imagino echándose a reír, diciendo: “pues los dos han hecho exactamente lo mismo que yo hice”.

Porque lo cierto, es que ustedes y yo hemos hecho exactamente lo mismo.

Pero ustedes dirán: “Oh, no, yo nunca tuve diamantes a granel, ni minas de oro, ni de plata”.

Les aseguré que noventa de cada cien personas han cometido ese mismo error el día de hoy. Ellos poseían minas de plata y de oro y diamantes a granel. Es mas, poseen todo eso ahora. Todos han tenido la oportunidad de ser ricos, y sin embargo, para algunos de ustedes fue difícil comprar el boleto para asistir a esta conferencia.

A ustedes les digo que tienen el derecho de ser ricos. No hay razón para que sean pobres.

El vivir en Filadelfia [o en cualquier ciudad o lugar en que te encuentres] y ser pobre, es un error, ya que tú, igual podrías haber vivido ahí siendo rico. Esta ciudad ofrece tantas oportunidades, que todos deberían ser ricos. Pero muchas personas, particularmente algunas con ciertos prejuicios religiosos se preguntarán: “¿cómo puede el señor Conwell, siendo un ministro religioso, decirle a la gente que emplee su tiempo haciendo dinero?”

Y aún así, repito que debemos emplear nuestro tiempo buscando la prosperidad. Tú y yo sabemos que existen muchas cosas más valiosas que el dinero. Por supuesto que todos sabemos esto. Sé que hay muchas cosas más nobles, grandiosas y sublimes que el dinero.

Bien sabe el hombre que ha sufrido, que hay algunas cosas más dulces, venerables y sagradas que el oro. No obstante, también sé, al igual que lo sabe cualquier persona con sentido común, que no existe ninguna de esas cosas cuyo valor no sea aumentado en buena medida mediante el uso del dinero. Ciertamente, el dinero es poder.

El amor es el poder más grande que existe en esta tierra de Dios. Pero qué afortunado aquel que ama, y que tiene dinero. No hay más que ver cuánto bien podrían hacer si tuvieran dinero ahora. Dinero es poder y debería estar en las manos de personas buenas. La vida es hermosa. Sin embargo, cuando una persona dice: “yo no quiero dinero”, está diciendo: “no me interesa estar en una mejor posición para hacer algo bueno por otros seres humanos”. Es absurdo hablar de esta manera.

Muchas personas tienen ideas tan erradas acerca del dinero, que creen que es un gran honor que le hacen a Dios al ser pobres. El dinero es poder, y estaría en manos de personas buenas si obráramos de acuerdo con las enseñanzas de las sagradas escrituras, en donde Dios promete prosperidad al hombre honrado. Eso no significa que hay que ser un santurrón, sino un hombre íntegramente honrado.

*Siempre que un hombre pudo haber sido próspero, pero es pobre debido a su debilidad, ha actuado mal, y no está siendo honesto consigo mismo.*

En cierta ocasión escuché a un hombre decir ante un grupo de personas en su iglesia que estaba muy agradecido de contarse entre los “pobres de Dios”, y silenciosamente yo me preguntaba qué diría su esposa sobre esta afirmación, ya que a ella le había tocado emplearse como lavandera para mantener a su esposo, mientras él se sentaba a fumar en la terraza.

La verdad, no me interesa ver más de esa clase de pobres “en el Señor”. Siempre que un hombre pudo haber sido próspero, pero que en lugar es pobre debido a su debilidad, ha actuado mal y no está siendo honesto consigo mismo, ya que no ha hecho todo lo que podría haber hecho por sus hermanos.

Necesito tomar ciertas precauciones en este punto, porque una vez un joven estudiante de teología vino a mi oficina para hablarme, después de que yo había dicho que el dinero era poder.

Me dijo que sentía que era su obligación venir y hablar conmigo, y luego añadió:

—“Señor Conwell, según las sagradas escrituras, el dinero es ‘la causa de todo mal’”. Le pregunté dónde había leído eso y me dijo que en la Biblia.

—“¿Has estado perdiendo el tiempo creando una nueva Biblia en lugar de estudiar la que ya tenemos?”, le pregunté.

—“Lo que le acabo de decir se encuentra en la Biblia”, me respondió.

—“Me gustaría que me lo mostrarás, pues nunca lo he visto”.

Me llevó una Biblia y leyó con claridad:

—“El *amor* al dinero es la causa de todo mal”.

—“¡Ahí está!”, le respondí. “El amor al dinero *sí* es en efecto la causa de todo mal. El amor al dinero es un mal peligroso dentro de cualquier comunidad. El deseo de conseguir dinero, atesorarlo e idolatrarlo es malo e insensato. Entonces *sí* es la raíz de todo mal.

Pero piensa, si tuvieras suficiente dinero, ¿qué podrías hacer por tu familia, tus hijos y tu ciudad? Si sólo tuvieras suficiente dinero y la disposición para compartirlo, podrías ayudar a crecer a nuestra universidad.

Sin embargo, todavía hay personas que dicen que no deberíamos gastar tiempo tratando de conseguir dinero. Qué gran inconsistencia.



## CAPÍTULO 4

### Las ideas erradas respecto al dinero



Pienso que si les estoy diciendo que todos debemos buscar la riqueza financiera, lo menos que puedo hacer es contarles cómo hacerlo.

Muchas personas desarrollan una gran aversión contra la riqueza debido a las muchas mentiras que han escuchado acerca de quienes han cosechado grandes fortunas.

Por ejemplo, se han dicho muchas mentiras acerca del señor Rockefeller por el simple hecho de que su fortuna ha llegado a los doscientos millones de dólares. Y muchas personas creen estas falsedades. Es tan difícil saber qué es cierto y qué no en estos tiempos, cuando los periódicos buscan aumentar sus ventas basados en noticias sensacionalistas.

Hace unos días un joven se me acercó y me dijo: “si el señor Rockefeller es un buen hombre, como usted lo dice, ¿a qué se debe que tantas personas tengan tanto que decir en su contra?”

Tristemente, la única razón por la cual esto sucede, es porque él ha salido adelante más que la mayoría de nosotros.

¿Por qué critican al señor Andrew Carnegie? Porque hay muchos que están envidiosos de que él tenga más que ellos. Es así de sencillo.

*Siempre he creído que tanto la persona que tiene cien millones de dólares como la que tiene cincuenta centavos, poseen lo que ellas creen valer.*

Si una persona sabe más que nosotros, ¿no nos sentimos a veces inclinados a criticar su conocimiento? ¿No han visto ustedes que nos es mucho más fácil criticar a un líder espiritual que es capaz de pararse en el púlpito e inspirar a miles de personas, cuando uno tiene sólo quince personas en su parroquia y todas se quedan dormidas durante los sermones?

Siempre hacemos esto con las personas que han salido adelante y han avanzado más que nosotros. Siempre he creído que tanto la persona que tiene cien millones de dólares como la que tiene cincuenta centavos, poseen lo que ellas creen valer.

Uno de los hombres más ricos de este país vino a mi oficina en cierta ocasión y me dijo:

—“¿Se ha dado cuenta de todas las mentiras que se dicen en los periódicos acerca de mi familia?”

—“Por supuesto que sí; y supe que eran sólo mentiras cuando las vi”.

—“¿Por qué cree usted que estas personas mienten de la manera que lo hacen?”

—“Bueno”, le respondí, “si me das un cheque por cien millones de dólares, y pierdes toda tu fortuna, te aseguro que se acabarán todas las mentiras”.

—“Señor Conwell, honestamente: “¿Qué cree usted que piensa el pueblo norteamericano acerca de mí?”

—“Seguramente creen que eres uno de los villanos con menos corazón que han caminado sobre la faz de la tierra”.

—“Pero, ¿qué puedo hacer al respecto?”

No supe qué responderle. Sinceramente, creo que no hay nada que él pueda hacer al respecto. Sin embargo, es uno de los hombres más sinceros y compasivos que he conocido.

Es cruel calumniar a la gente que ha tenido éxito. Es una vergüenza la manera en que muchas personas desprecian a quienes han logrado acumular cierta riqueza. El hecho de que tengan dinero no significa que sean pillos. Lo más probable es que hayan logrado su fortuna respondiendo a las necesidades de otras personas. Seguramente han iniciado empresas que han enriquecido a los demás, y por esta razón, la sociedad y el mercado los ha recompensado.

Es injusto acusar a un hombre sencillamente porque tiene dinero. Piensen en las mejores personas entre la gente acaudalada de esta ciudad. Seguramente muchos de aquellos que poseen grandes riquezas son los mejores ciudadanos. Por eso considero que es un grave error hablar mal de ellos por el simple hecho de que han triunfado.

Y lo mismo seguramente nos pasará a nosotros cuando consigamos cien millones de dólares. Vendrán las mentiras y las calumnias.

Lamentablemente, muchas veces se puede adivinar qué tanto éxito ha tenido una persona, por la cantidad de mentiras que se digan acerca de ella. Con todo y eso, les repito que debemos buscar ser ricos.

Los piadosos cometen un terrible error, pensando que es preciso vivir mal para ser mejores. Algunas personas me dicen:

—¿No tiene usted empatía por los pobres?

—Claro que sí. Si no, no estuviese dando conferencias durante todo el año, precisamente para que salgan de su pobreza. Dios nos ha dado la abundancia y la riqueza. A nosotros nos toca utilizarla bien. Admitamos este principio y dejemos esta discusión de lado.



---

## CAPÍTULO 5

### La ley de la causa y el efecto

---

“Bueno”, contestarán, “me gustaría ser rico, pero nunca he tenido la oportunidad de serlo”.

Amigos míos, han tenido la oportunidad. Veamos donde fue que estuvo el error.

—¿A qué se dedican?

—“Bueno”, dirá alguno, “tengo una tienda en una calle secundaria de mi ciudad, de manera que estoy tan alejado de los lugares más concurridos que no puedo ganar dinero con mi negocio”.

—“¿Eres pobre? ¿Desde cuándo tienes esa tienda?”

—“Desde hace veinte años”.

—“¡Veinte años!, ¿y aún no vale 100.000 dólares tú tienda? Algo te sucede a ti, no a la calle en la que se encuentra tu negocio, sino a ti”.

—“ ¡Vamos!”, dirán ustedes, “cualquiera sabe que si queremos ganar dinero debemos estar situados en el centro de la actividad comercial”.

Yo no creo que eso sea necesariamente cierto. Si tienes esa tienda y no estás ganando dinero, habría sido mejor para la comunidad que hubieses salido de ella hace muchos años.

Ninguna persona debe dedicarse a los negocios para no ganar dinero. Nadie tiene por qué hacer negocios a menos que saque algún provecho de ello. De igual manera, nadie tiene por qué hacer negocios a menos que la persona con quien negocia tenga la oportunidad de ganar algo.

A menos que nos desempeñemos de tal manera que merezcamos que los demás nos ayuden, no podemos realmente decir que estamos dedicados a los negocios.

Si estás haciendo bien las cosas, deberías poseer riquezas. No hay ninguna razón por la cual una persona deba estar al frente de una tienda durante veinte años y, aún así, seguir siendo pobre.

Y tú me dirás: “vamos, señor Conwell, conozco de negocios mucho más que usted”. De acuerdo, amigo mío, examinemos esto un momento.

Cuando yo era joven mi padre tenía una tienda en el campo, y de vez en cuando me dejaba a cargo de ella. Por fortuna para él, esto no sucedía muy frecuentemente. Un día que yo estaba atendiendo el negocio, llegó un hombre y me preguntó:

—“¿Vende navajas?”

—“No, no vendemos navajas”, respondí, y continúe silbando como si nada. Pero, ¿de qué manera atendí a aquella persona?

Después entró otro hombre y me preguntó:

—“¿Vende navajas?”

—“No, no vendemos navajas”, contesté nuevamente y continúe silbando. ¿Se dan cuenta como atendí a esta persona?

Más tarde entró otro hombre por la misma puerta y me preguntó nuevamente:

—“¿Vende navajas?”

—“No, no vendemos navajas. ¿Qué le hace pensar que tenemos esta tienda abierta sólo para abastecer al vecindario de navajas?”

*La vida de trabajo de toda persona es hacer algo útil para sus semejantes. Aquel que pone su mayor empeño en servir y en ayudar a los demás, tiene derecho a la ganancia y a la retribución.*

¿Diriges tu negocio de esta misma manera? ¿Sabes cuál es el problema? La dificultad consistió en que yo no había aprendido uno de los principios más fundamentales del éxito en los negocios: la vida de trabajo de toda persona es hacer algo útil por sus semejantes.

Aquel que pone su mayor empeño en servir y en ayudar a sus congéneres, tiene derecho a la ganancia y a la retribución. Esto no sólo lo dice la Biblia, sino también el sentido comercial de toda persona. Si hubiera estado manejando la tienda de mi padre según un plan de éxito, habría tenido a la venta una navaja para cuando la hubiera pedido la segunda persona.

Y tú me dirás: “yo no manejo así mi negocio”. Pero si no has ganado dinero, es porque estás manejando tu negocio de esa misma manera.

Y, ¿sabes que va a suceder mañana por la mañana cuando entre a tu establecimiento y te pregunte si conoces a tu vecino? Seguramente me responderás:

—“Ah, sí, él vive en la siguiente manzana, y hace todas sus compras en mi tienda”.

—“Muy bien, y ¿sabes de donde es él?”, te preguntaré.

—“No lo sé”.

—“¿Es dueño de la casa donde vive?”

—“No lo sé”.

—“¿Van sus hijos a la escuela?”

—“No lo sé”.

—“¿Sabes cuál es su orientación política?”

—“No lo sé y no me interesa”.

¿Crees tú que te verías en necesidad de contestarme de esa manera mañana por la mañana cuando vaya a tu tienda y haga algunas preguntas acerca de tus clientes? Si es así, eso significa que estás manejando tu negocio del mismo modo en que yo dirigía el establecimiento de mi padre en Worthington, Massachussets.

No sabes de dónde es tu vecino, y no te importa. No te interesa saber si el suyo es un hogar feliz. No sabes a qué templo asiste, ni conoces otros intereses significativos para él, ¡y no te importa!

¿Sabes qué? Si hubieras estado suficientemente interesado en tu negocio, al menos para saber qué necesitaban tus vecinos para poder entonces suplir sus necesidades, ahora serías un hombre rico.

*¿Qué derecho tienes a dedicarte a los negocios si no te interesa la gente, ni te preocupas por proveerla de lo que necesita? Así nunca podrás tener éxito.*

Nunca se te ocurrió que era parte de tu deber hacer el bien y ayudar a tu vecino a prosperar.

¡Así que no puedes tener éxito!

¿Sabes por qué? Porque iría en contra de las leyes de los negocios y las normas del éxito. ¿Qué derecho tienes a dedicarte a los negocios si no te interesa la gente, ni te preocupas por proveerla de lo que necesita? Así nunca podrás tener éxito.

---

## CAPÍTULO 6

### La clave del éxito en los negocios

---

Conozco un comerciante de la ciudad de Boston que amasó una fortuna de quince millones de dólares, y que inició su empresa en las afueras de la ciudad, donde no había más de doce casas en cada manzana y, fuera de eso, existían otros establecimientos comerciales.

Sin embargo, su presencia se volvió tan necesaria para la comunidad, que cuando él quiso mudarse a otra ciudad para abrir un negocio de venta al por mayor, los habitantes del pueblo fueron a verlo para hacerle una importante petición, y le rogaron que se quedara y mantuviera abierta su tienda por el bien de la comunidad.

El hombre siempre había protegido los intereses de esta comunidad. Así que examinó con cuidado lo que la gente deseaba y satisfizo sus necesidades. Era muy buena persona, amable y servicial, de

modo que ellos tenían que hacerlo rico. Ese era el único resultado posible. En la misma proporción en que sirvamos a nuestros semejantes, ellos nos retribuirán.

Amigo mío, vas por este mundo pensando que te tratan de manera injusta, y piensas que eres pobre porque no te quieren. Deberías haberte vuelto necesario para el mundo, entonces el mundo te valoraría.

Cuando vayas a emplear tu tiempo, tu talento o a invertir tu dinero, recuerda echar una mirada alrededor y ver lo que la gente necesita. Entonces entrégate a la tarea de ayudar o invierte tu dinero en ello. De esa manera el éxito será seguro.

*Vamos por este mundo pensando que se nos trata de manera injusta, y creemos que somos pobres porque no se nos quiere. Deberíamos habernos vuelto necesarios para el mundo, entonces el mundo nos valoraría.*

Y alguno de ustedes dirán: “eso se puede hacer en Nueva York o en otras ciudades más grandes, pero no en este lugar donde yo vivo”. Claro que sí se puede. Se puede hacer en cualquier lugar. No sólo puedes hacerlo, sino que puedes tener tanto éxito como cualquiera de las personas que he mencionado.

Las estadísticas [de esta época] muestran que en 1889 había 107 millonarios en la ciudad de Nueva York cuyas fortunas sobrepasaban los diez millones de dólares. [Quizás por esto, muchas personas pensaban que tenían que ir a Nueva York si querían hacer fortuna, de la misma manera que muchos salieron para California en busca de oro, como ya lo narrara el autor.]

Sin embargo, estas mismas estadísticas muestran que sólo siete de ellas hicieron su fortuna en Nueva York, mientras que los demás se trasladaron allí después de haberla conseguido. De hecho, 67 de ellas crearon sus fortunas en pequeñas ciudades que no tenían más de 6.000 habitantes, y la más rica de todas estas personas vivió siempre en una ciudad de no más de 3.500 habitantes. Así que no depende de donde estés.

Tú puedes triunfar en cualquier lugar. Y si en algún momento el tamaño de la ciudad llega a ser un problema, recuerda que son las ciudades pequeñas las que generalmente proveen las mayores oportunidades de crear grandes fortunas.

### **Dedícate a vender lo que la gente quiere**

La mejor ilustración de que puedes triunfar en cualquier industria o lugar en que te encuentres, cualquiera que sean tus circunstancias, es la historia de John Jacob Astor, quien siendo un joven pobre llegó a cosechar una gran fortuna.

Se dice que tenía la hipoteca de una tienda de sombreros para damas, pero que debido a que los arrendatarios de dicha tienda no ganaban lo suficiente para pagar la renta y los intereses, se vio forzado a ejecutar la hipoteca, tomar posesión de la tienda, y para no perder todo, se asoció con la misma gente que había fracasado en este negocio.

El señor Astor mantuvo al antiguo dueño a cargo del negocio, conservó el mismo inventario, y no puso ni un centavo más de nuevo capital. Y mientras que el dueño anterior se quedaba a cargo de la tienda, él se iba y se sentaba en una banca del parque.

¿Qué hacía el señor Astor asociado con personas que habían fracasado en su negocio, y qué hacía allí en el parque? Les aseguró que allí en esa banca, él estaba realizando la parte más importante de ese negocio. Se dedicaba a observar a las damas que pasaban.

Si cruzaba el parque alguna mujer con los hombros echados hacia atrás, la cabeza en alto y

mirando como si no le importara en lo absoluto que todo el mundo la estuviera observando, entonces John Jacob Astor examinaba el sombrero que llevaba, y antes de que esta dama se perdiera de vista, él ya sabía la forma del sombrero, la ondulación de la cinta, el corte y el color de los adornos que llevaba.

Luego salía inmediatamente para la tienda y ordenaba: “quiero que confeccionen y pongan en las vitrinas y el escaparate de adelante un sombrero como el que les describiré, porque acabo de ver a una mujer a quien le fascina ese tipo de sombrero”.

Después iba y se sentaba de nuevo en la banca del parque. Aparecía otra mujer, de tipo y tez distintos, que llevaba un sombrero de otro estilo y color. Él regresaba a la tienda, describía el nuevo sombrero a su socio, y ordenaba que se colocara en la vitrina. Él no llenaba los escaparates de sombreros que nadie quería, para luego quejarse de que la gente pasara de largo e hiciera sus compras en otros establecimientos. No ponía en la ventana ningún sombrero que no supiera que le gustaba por lo menos a una mujer.

¿Qué sucedió? Su compañía se convirtió en la sombrerería de damas más próspera del país. De esa empresa ha obtenido más de 17 millones de dólares. Sin embargo, para empezar, no invirtió ni un solo dólar de capital en el negocio, excepto lo que era producto de las ganancias. John Jacob Astor tuvo éxito con su tienda como resultado de haber tomado el tiempo necesario para descubrir qué tipo de sombreros les gustaban a sus clientas potenciales.

—❧—

# CAPÍTULO 7

## El mito de la falta de capital

—❧—

De vez en cuando una persona se me acerca y me dice: “Yo quisiera dedicarme a los negocios, pero no puedo”.

—“¿Por qué no?”

—“Porque no tengo el capital para empezar”.

—¡Capital! ¡Capital! Ese es el clamor de alguien que no ve más allá de sus narices.

Viviendo en esta ciudad, en medio de una generación de personas poseedoras de gran riqueza, que en su totalidad empezaron sin un centavo, ¿tú crees que necesitas capital para empezar? ¿Quiénes son

los hombres ricos hoy, sino los muchachos pobres de hace cincuenta años? Eres afortunado de no contar con capital. Me alegro que no tengas dinero para empezar tu negocio. Muchas veces siento compasión por los hijos de los hombres acaudalados.

Las estadísticas en Massachussets indican, y supongo que esto es cierto en cualquier otro lugar, que ninguno de estos hijos que han nacido en medio de la riqueza han muerto ricos. Ellos fueron criados en medio del lujo, y sin embargo murieron pobres. Tener carácter es fundamental, y se le nota en la cara a cualquier persona. Obrar impulsado por algún motivo significativo es primordial. Estas personas, dispuestas a perseguir dicho propósito y a responder a una necesidad que exista en su comunidad, siempre encuentran el capital y los medios.

Se dice que el mayor de los hijos de la familia Vanderbilt —una de las familias más prominentes y acaudaladas de la historia de este país— le preguntó a su padre en cierta ocasión: “¿ganaste con tu trabajo todo el dinero que tienes?” Y cuando el anciano le respondió que sí, el joven hizo una promesa: “en tal caso yo ganaré el mío con mi propio esfuerzo”. Entonces se puso a trabajar para crear su propia fortuna.

*Creo que no es tan necesario el capital en efectivo, sino más bien el capital que representan el carácter y los propósitos de la persona. No se trata de dinero, sino de sentido común.*

Si el hijo de un hombre acaudalado trabaja así, podrá tener a su cuidado la fortuna de su padre cuando éste fallezca. Si tiene el valor y las cualidades necesarias para progresar entonces tendrá éxito.

Pero en general, tristemente, muchos hombres ricos no permiten que sus hijos pasen por eso que a ellos los ha vuelto ricos. Curioso dato este, en verdad, no le dan la herencia que deberían darles. Y esto sin hablar de sus madres, quienes los infantilizan al no permitir que sus hijos se ganen la vida por sus propios medios, trabajando honestamente.

Y no es su culpa, muchos de ellos son como este joven de gran corazón, que estaba sentado junto a mí, durante un evento. Yo estaba algo indispuerto, así que él se volteó y me dijo: “señor Conwell, usted está enfermo; al salir tome mi limosina que lo conducirá a su casa. Le agradecí y me subí al coche, al pie del chofer y mientras andábamos, le pregunté:

—¿Cuánto cuesta esta limosina?

—Diez mil dólares.

—¿Y el propietario conduce este auto alguna vez?

Al escuchar esta pregunta, el conductor se puso a reír de buena gana, tanto que casi pierde el control del automóvil. Me respondió: “Él, ¿conducir este auto? Ni siquiera sabe cómo salir de él cuando llegamos a donde vamos”. ¡Qué inutilidad!

Pero, para terminar este punto, creo que no es tan necesario el capital en efectivo, sino más bien el capital que representan la personalidad, el carácter y los propósitos de la persona. No se trata de dinero, sino de sentido común. No se trata de habilidades especiales, sino comunes, pero estimuladas de manera diferente.

## **La fortuna que comenzó con 63 centavos**

Permítanme aludir a otro caso que demuestra que la falta de capital no es mas que un mito. Alexander Turney Stewart, quien en su época llegó a ser considerado el hombre más rico en los Estados Unidos, era un muchacho pobre cuando se aventuró por primera vez en el mundo de los negocios. [A. T.



Stewart nació en la pequeña población de Lisburn, en Irlanda, y emigró a los Estados Unidos en 1823 para radicarse en la ciudad de Nueva York. Llegó a convertirse en un genio de los negocios, cuyos ingresos anuales para 1869, eran del orden del millón de dólares anuales]

Sin embargo, A. T. Stewart tenía sólo \$1.50 a su favor cuando empezó a trabajar. En su primer negocio perdió 87 centavos, porque compró agujas, hilos y botones para revenderlos, sin preocuparse de si la gente los quería o no. Y esta es una gran lección que puedes aplicar en cualquier momento. Él simplemente no sabía qué era lo que la gente necesitaba, por tanto, compró algo que ellos no requerían y perdió su inversión.

A. T. Stewart aprendió una gran lección de negocios. “Nunca volveré a comprar nada más hasta que primero no descubra que es lo que la gente quiere. Sólo entonces decidiré que mercadería comprar”, dijo. Entonces, se puso a averiguar qué era lo que la gente precisaba. Una vez que lo descubrió, invirtió sus 63 centavos en productos que la gente necesitaba y comenzó a suplir aquello que estaba en demanda.

¿Cuándo es que los comerciantes y vendedores van a aprender esta lección? ¿Cuándo aprenderán que ellos deben conocer las necesidades siempre cambiantes del ser humano, para así tener éxito en la vida? Aprópiate de las necesidades reales de las personas, y no sólo tendrás éxito sino que habrás ayudado a mejorar ese pedacito de tierra que te ha tocado en suerte, y con ello crearás vida.

No me interesa cuál sea tu profesión u ocupación en la vida; no importa si eres abogado, empresario, doctor, ama de casa, profesora o cualquier otra cosa a la que te dediques, el principio siempre es el mismo. Debemos primero saber qué es lo que el mundo necesita y entonces sí podremos dedicarnos a satisfacer dicha necesidad, y el éxito será casi seguro.

¿A qué se debe que un comerciante aventaje a otro? ¿Por qué un fabricante vende más que otro? Sencillamente se debe a que uno de ellos ha descubierto lo que la gente desea, de manera que no gasta su dinero en cosas que no se necesitan. A. T. Stewart dijo: “no voy a comprar cosas que la gente no quiere. Me interesa ver por la gente y servirle a ésta de la mejor manera”. Y entonces siguió ese plan hasta que amasó una fortuna de 40 millones de dólares.

*No interesa cuál sea nuestra profesión u ocupación en la vida. Primero debemos saber qué es lo que el mundo necesita y entonces sí podremos dedicarnos a satisfacer dicha necesidad, y el éxito será casi seguro.*

---

## CAPÍTULO 8

### El poder de una meta sencilla

---

Ahora iré pasando entre el público a pedirles que me indiquen quiénes son los grandes inventores que viven aquí en esta ciudad. “¿Grandes inventores que viven en esta ciudad?”, se preguntarán ustedes, “que yo sepa, no tenemos ninguno”.

Pero lo cierto, es que no sólo hay grandes inventores en esta ciudad, sino que se encuentran en esta audiencia. Y ustedes dirán: “definitivamente, no se está refiriendo a mí”. Claro que me refiero a ustedes, ¡a los inventores que se hallan frente a mí, ahora! “¿Pero a qué inventores se está refiriendo, si no hay inventores entre nosotros?”, me dirán ustedes. “Todos los inventores viven en otras partes”.

Lo más probable es que el mayor inventor que podría beneficiar al mundo con sus descubrimientos es una de esas personas que piensa que no puede inventar nada.

¿Pero quiénes son los grandes inventores? Siempre son personas sencillas. El gran inventor suele tener una mente sencilla y con ella crea las más sencillas máquinas. ¿Nunca se han puesto a pensar en lo sencillo que es el teléfono; o en los sencillos que suelen ser los principios que creemos más complejos? Todo aquello que aparenta ser más complicado es casi siempre lo más sencillo.

¿Se han detenido alguna vez a ver a una gran persona; grande en el mejor y más auténtico sentido de la palabra? Si han tenido oportunidad de hacerlo, seguramente pudieron acercarse a ella y decirle, “¿cómo estás?” Piensen en las grandes personas que han conocido y se darán cuenta que eso es verdad.

¿Te has puesto a estudiar la manera en que muchas cosas fueron inventadas? Tan increíble como pueda parecerle, aquellos que realizaron los mayores descubrimientos lo hicieron sin que necesariamente se vieran a sí mismos como grandes inventores.

¿Quiénes son estos grandes descubridores? Son personas normales, con sentido común, que identificaron una necesidad a su alrededor, e inmediatamente aplicaron su esfuerzo para responder a esta necesidad.

Si quieres inventar cualquier cosa, no trates de descubrirla en conceptos abstractos que tengas en tu cabeza, sino dedícate a encontrar una necesidad latente, y entonces piensa cómo solventarías dicha necesidad. No es tan complicado como parece. De hecho, los grandes inventores han sido personas sencillas; y entre más grandes, más sencillas. Entre más valioso es el invento, más simple suele ser el principio que hay detrás de él.

*Las grandes personas son grandes en su valor intrínseco, y no como resultado de la posición que ocupan.*

Cuando escribí la biografía del general Garfield, en cierta ocasión fui a visitarlo para hacerle una entrevista. Al llegar, encontré que se hallaba en compañía de muchas personas, así que fui a la casa de uno de sus vecinos a esperar mientras sus visitantes se marchaban.

El vecino me aconsejó que si deseaba verlo lo hiciera enseguida, y se ofreció a llevarme hasta donde él se encontraba. Agarró su viejo sombrero, saltó la cerca y llegó hasta la puerta trasera de la casa y grito: “¡Jim! ¡Jim!”, y pronto, “Jim” —el general James Garfield— acudió al llamado. Entonces el vecino le dijo: “aquí está una persona que quiere verte”.

El general me abrió la puerta y entré en la casa de uno de los hombres más grandes de la historia de este país. Sin embargo, para sus vecinos, él era simplemente “Jim”, un hombre sencillo. Lo que he descubierto es que los grandes hombres siempre lo son.

En alguna ocasión en que viajé al estado de Virginia, visité cierta institución educativa y llegué hasta donde un hombre que se encontraba sembrando un árbol. Me acerqué a él y le pregunte: “¿cree usted que sería posible para mí ver al general Robert E. Lee, presidente de la Universidad? El me respondió: “yo soy el general Lee”. Por supuesto, cuando uno conoce a estas personas, a un hombre tan noble como él, descubre que son personas sencillas y modestas.

Uno de mis soldados, durante la guerra de Secesión, había sido condenado a muerte. Me dirigí a la Casa Blanca, en Washington, era la primera vez en mi vida que yo entraba allí, para ver al Presidente Abraham Lincoln. Me dirigí a la sala de espera y me senté junto a otras personas en alguno de los bancos que estaban disponibles.

El secretario fue, uno por uno, preguntándonos a todos cuál era el objeto de nuestra visita. Luego entró a la oficina del Presidente, y después de unos minutos regresó, me señaló a mí y me dijo: “la oficina del Presidente es aquella, no tiene sino que golpear y entrar”.

Amigos, yo había estado en los campos de batalla, donde las balas me silbaban en las orejas y nunca tuve tanto miedo como ese día entrando a esa oficina. Pero en fin, me llené de coraje y no se cómo, golpeé en la puerta.

Desde su escritorio, el presidente Lincoln dijo: “¡Entre y siéntese!”.

Entré y me senté al borde de una silla. Él continuó trabajando en lo que hacía sin levantar los ojos. Finalmente, cuando puso sus papeles en línea, los dejó a un lado, me miró, y con una sonrisa en su cara me dijo: “sólo tengo unos instantes para escucharlo. Dígame cuál es el objeto de su visita”.

Cuando comencé a decirle el caso que me traía, me dijo: “conozco toda la cuestión. Mi secretario me habló un poco al respecto. Puede irse a su hotel. Le aseguro que el Presidente nunca firma un arresto para condenar a muerte a un joven de menos de veinte años y no lo hará jamás. Puede anunciárselo a la señora madre”.

Luego, me preguntó: “¿cómo van las cosas en el terreno?”

Respondí: “aveces es difícil mantener el ánimo en alto”.

—“Entiendo, pero ganaremos. Estamos muy cerca del final. Nadie debe desear el lugar del Presidente de los Estados Unidos y estaré feliz cuando esto haya terminado. Luego, mi hijo Tad y yo nos iremos a Springfield en Illinois; compré una finca y aspiro a ganarme 25 centavos por día. Tad tiene una recua de mulas y vamos a plantar bulbos de tulipán”.

Luego me preguntó:

—“¿Ha sido usted criado en una finca?”

—“Sí señor”, respondí. “Crecí en las colinas de Berkshire, en Massachussets”.

—“Escuché decir, numerosas veces desde mi juventud, que allá en las colinas hay que afilar el hocico de las ovejas, para que éstas puedan tomar la hierba de entre las piedras”.

Era tan familiar, sencillo y ordinario que inmediatamente me sentí cómodo hablando con él. Luego de salir, no lograba creer que había visto al Presidente de los Estados Unidos.

Unos días más tarde, mientras me encontraba en la ciudad, vi el desfile interminable de personas atravesar la sala del este y pasar ante su ataúd. Cuando miraba el rostro del Presidente asesinado, tuve el sentimiento de que el hombre que yo había visto poco tiempo antes, tan simple, tan ordinario, era uno de los más grandes hombre que Dios había puesto a la cabeza de una nación para conducirla a su libertad.

Fui invitado, entre otros, para llevar el ataúd a su tierra, en Springfield. Alrededor del mausoleo estaban los viejos vecinos de Lincoln, para los que él era simplemente “el buen viejo Abe”. Un hombre cuya grandeza fue en gran parte el resultado de su sencillez y humildad.

Definitivamente, los grandes hombres que he conocido han sido hombres sencillos. Y los he encontrado en todos los lados. Un gran error que muchos cometen es creer que las personas importantes son aquellas que tienen grandes cargos públicos. Debemos enseñarle a las nuevas generaciones que las grandes personas son grandes por su valor intrínseco, y no como resultado de la posición que ocupan.

En cierta ocasión, cuando dictaba clases en Minnesota, les pregunté a mis alumnos quienes habían sido los grandes inventores. Una niña se puso de pie rápidamente y dijo: “Cristóbal Colón”. Y ella

no estaba tan equivocada.

Colón compró una granja y asumió el manejo de ella de la misma manera que yo asumí el manejo de la granja de mi padre. Agarramos el azadón, salimos y nos sentamos sobre una roca. La única diferencia es que, mientras Colón estaba sentado sobre esa roca, en España, él pensaba y, en cambio, yo no.

Allí donde estaba sentado, Colón contemplaba el océano y veía cómo los barcos que partían, entre más se alejaban del puerto, más parecían hundirse en el mar. Así que Colón pensó: “el mundo se asemeja al mango redondeado de este azadón. Cuanto más nos alejamos de la parte más alta, más parecemos descender.

Si es así, [... y la tierra es redonda] esto quiere decir que dando la vuelta al mundo puedo llegar navegando hasta las Indias orientales, partiendo por el occidente. ¿Se dan cuenta lo sencillo que parecía todo? Son las mentes menos complicadas las que observan las cosas más sencillas, y las que logran los mayores portentos.

### **El árbol que ocultaba una mina de diamantes**

Recuerdo muy bien a un hombre que vivía en las mismas colinas donde yo nací. Era un hombre pobre, quien por más de veinte años había vivido en la pobreza, con lo que algunas personas del pueblo le podían ayudar. Junto a su pequeño rancho había un gran árbol; un hermoso arce que con sus ramas cubría la casucha de aquel hombre.

Puedo ver en mi memoria perfectamente ese árbol, ya que durante la primavera, cuando aquel hombre colocaba su balde para recoger la savia azucarada que brotaba del árbol durante la noche, algunos de los muchachos llegaban allí, antes de que el hombre se despertara, y se tomaban toda la miel.

*Muchos de nosotros nos encontramos junto al árbol que tiene una gran fortuna que puede ser nuestra. Somos sus dueños; es nuestro árbol; podemos hacer lo que queramos con él. Sin embargo, nunca nos enteramos de su valor.*

[...A mediados de 1800, la miel de arce (miel de maple) se preparaba haciendo agujeros en los árboles de arce de donde salía la savia que circula entre la madera y la corteza, la cual se colectaba en un recipiente grande. Luego se cocinaba para evaporar el contenido de agua y dejar sólo la miel, la cual posteriormente se puede cristalizar. Se necesitan cuarenta litros de savia para hacer un litro de miel de arce.]

Él nunca sacó ninguna cantidad significativa de azúcar de ese árbol. Pero un día logró fabricar una pequeña cantidad tan blanca y cristalina, que uno de los visitantes no podía creer que fuera azúcar de arce, ya que era de esperar que ésta fuera rojiza y oscura. Así que él le dijo al viejo: “¿por qué no fabricas más de este azúcar y se la vendes a las reposterías?” El viejo tomó esta idea, comenzó a trabajar en ella, y pronto produjo “el azúcar de arce en roca”.

Antes de que la patente de su invención se acabara, el hombre había ganado noventa mil dólares, y había construido una hermosa casa junto a aquel árbol.

Después de cuarenta años de ser dueño de aquel árbol, un día se levantó para descubrir que había una fortuna en él. Muchos de nosotros nos encontramos junto al árbol que tiene una gran fortuna que puede ser nuestra, y somos sus dueños; es nuestro árbol; podemos hacer lo que queramos con él. Sin embargo, nunca nos enteramos de su valor, porque no somos capaces de ver la necesidad que él puede solventar.

—❧—

# CAPÍTULO 9

El resultado de  
la acción decidida

—❧—

He recibido cartas de todas partes del país y de Europa, donde he dictado mis seminarios, diciéndome que ellos han descubierto esto y aquello, como resultado del análisis de las enseñanzas de la historia de *acres de diamantes*. Un hombre, en el estado de Ohio, me llevó una vez a una de sus grandes fábricas y me dijo que le había costado 680.000 dólares, y que estaba totalmente paga.

Después me dijo: “yo no tenía ni un centavo en el mundo cuando escuché su seminario. Pero en ese momento tomé la decisión de venir y hacer aquí mismo mi fortuna. Y aquí está”. Y como ésta, cada vez escucho más y más historias, en la medida en que viajo a lo largo y ancho del país.

Menciono esto, no para hacer alarde de lo que estas enseñanzas han conseguido, sino para que te des cuenta que tú puedes hacer lo mismo.

## **El zapatero que aprendió a pescar**

¿Quiénes han sido los grandes inventores? En Brookfield, Massachussets, vivía un zapatero que no tenía trabajo. Su esposa, cansada de verlo sentado, sin hacer nada, lo echó fuera con el palo de la escoba porque quería barrer alrededor de la estufa.

Él salió y se sentó sobre el bote de la basura, en el patio trasero de la casa. Cerca de allí corría un pequeño riachuelo que bajaba de la montaña y se perdía en el bosque. Supongo que mientras miraba aquel riachuelo, no estaba pensando en aquel poema de Tennyson que dice:

*“Hablen y hablen mientras corro, hasta unirme a algún gran río. Hombres vienen y hombres van, pero yo por siempre sigo”.*

No creo que el zapatero se sintiera muy poético aquel día, sentado sobre un cubo de basura. Pero mientras se encontraba allí, contemplando el riachuelo, vio como una trucha luchaba contra la corriente río arriba. De un salto llegó a la orilla, y milagrosamente atrapó el pez con las manos.

El hombre llevó el pescado a su casa y su esposa lo envió a la ciudad de Worcester, donde vivían unos amigos, para ver que podían conseguir por él. Ellos le respondieron que le pagarían cinco dólares por otra trucha igual a esa; quizá no porque el pescado valiera todo eso, sino porque querían ayudar al pobre hombre.

*Aquel hombre estaba justo al lado de la riqueza. Y aunque se encontraba muy cerca de ella, no la pudo ver hasta tanto su esposa no lo sacó de la casa con el palo de la escoba.*

El hombre y su esposa, entusiasmados con el prospecto de conseguir esos cinco dólares, se pusieron en la tarea de encontrar otra trucha. Subieron hasta el nacimiento del riachuelo y bajaron hasta la desembocadura del río, pero no pudieron encontrar otra trucha igual.

Desconsolados, acudieron al predicador de su iglesia. Puesto que él no sabía absolutamente nada acerca de las truchas, les aconsejó que consiguieran el libro de Seth Green sobre la cría de truchas, de manera que pudieran encontrar toda la información que necesitaban.

Así lo hicieron y descubrieron que si comenzaban con un par de truchas, un solo pez producía 3.600 huevos cada año, y ganaba un cuarto de libra de peso durante ese mismo periodo. De manera que, en cuatro años, empezando con dos truchas, una persona podría obtener anualmente cuatro toneladas de producto para vender en el mercado, a razón de 50 centavos por libra.

Cuando descubrieron esto, ellos dijeron que no creían que una historia tan fabulosa como esa fuera cierta, pero que si podían ganar cinco dólares por cada trucha que criaran, podrían ganar un buen dinero. Así que consiguieron dos pequeñas truchas y las metieron en el riachuelo. Colocaron un pedazo de tela metálica corriente en la parte de abajo del riachuelo para evitar que los peces escaparan, y así comenzaron a cultivar la trucha.

Después se trasladaron a orillas del río Connecticut, y luego cerca al río Hudson. Tras estos éxitos, el hombre trabajó en la Comisión Estadounidense de Pesca, y ha ocupado otros altos cargos. Sin embargo, aquel día estaba sentado sobre un cubo de basura en el patio trasero de su casa, justo al lado de la riqueza, y aunque se encontraba muy cerca de ella, él no la pudo ver hasta que su esposa no lo sacó de la casa con el palo de la escoba.

## **La fabrica de juguetes que salió de una navaja**

Tal vez tampoco tu encuentres la riqueza hasta que tu esposa, o algún evento, te abra los ojos. Sin embargo, esa fortuna que te pertenece está allí, esperándote.

Digo esto porque recuerdo haber conocido personalmente a un carpintero que vivía en la población de Hingham, Massachussets, quien también se encontraba desempleado y en la más absoluta pobreza. Se pasaba el tiempo sentado sin hacer nada, hasta que su esposa se cansó de verlo así y también lo sacó de casa.

El hombre salió y se sentó en el pórtico frente a la casa. Con una navaja comenzó a tallar un pedazo de tabla que encontró, hasta que talló una cadena de madera. Esa tarde, sus hijos se pelearon por la cadena. Así que decidió tallar otra para mantener la paz en la familia.

Cuando se encontraba labrando el segundo juguete, un vecino llegó y después de ver su destreza de dijo:

—“¿Por qué no tallas juguetes y los vendes?”

—“¡No!”, repuso el hombre, “no podría tallar juguetes, y si pudiera hacerlo, no sabría qué juguetes crear”.

—“¿Por qué no les preguntas a tus propios hijos que juguetes les gustaría que hicieras?”

—“¿Y de qué serviría eso? Mis hijos son muy diferentes de los demás niños”.

Sin embargo, a la mañana siguiente, cuando su hijo bajó de su cuarto para alistarse a ir a la escuela, él le preguntó: “Sam, ¿qué clase de juguete quisieras que yo te hiciera?”. “Quisiera una carretilla”, respondió el niño.

Cuando su pequeña hija bajó, le preguntó lo mismo, y ella respondió: “quisiera un pequeño lavadero para mi muñeca, un carruaje para cargarla, una pequeña sombrilla...”, y así continuó con toda una lista de juguetes que le hubieran tomado a él toda la vida fabricar. Él consultó con sus hijos, allí mismo en su casa, y comenzó a fabricar los juguetes que les gustaban a ellos.

Así se puso a trabajar y de allí surgieron los “juguetes Hingham”. Fabricó palas, cubos, carritos, todo de madera, y cuando a sus hijos les gustaban mucho los juguetes, hacía varios para vender. Empezó con poco, luego consiguió un torno de pie y después un pequeño taller. Más adelante alquiló una fábrica, y así sucesivamente.

En 1877, sólo unos años después de haber empezado a tallar sus juguetes con una navaja, ya había ganado 78.000 dólares. Este hombre construyó una fortuna, consultando con sus hijos, en su propia casa, y llegando a la conclusión de que a los demás niños les gustaría lo mismo.

## **El trigo que se marchitaba**

Hace algún tiempo viajaba por el estado de Iowa, cuando le pregunté a un granjero:

—“¿Por qué será que todo este grano se está marchitando sin que nadie haga algo?”

—“Todo es a causa del terrible monopolio de los ferrocarriles”, respondió él.

Cuando subí al tren comprendí al oprimido gran

jero. Al acercarse el encargado de revisar los boletos, le pregunté:

—“¿Cuánto dinero en dividendos paga este ferrocarril a sus accionistas?”



—“¿Dividendos? En nueve años no ha pagado ni un solo centavo en dividendos”.

Luego me puse a pensar que los ferrocarriles no habían sido la verdadera causa. Si ese granjero junto con otros hubiera cultivado lo que la gente quería, no sólo habría ganado más dinero sino que el ferrocarril le habría pagado dividendos en acciones.

*Encuentra una necesidad existente en el mercado. Satisface dicha necesidad, y pronto tendrás una fortuna más grande de lo que habías imaginado.*

En otra oportunidad me encontraba en el estado de Indiana, cuando llegó un hombre en su automóvil grande y me dijo: “hace 18 años pedí prestados doscientos dólares y me dediqué a la agricultura. En el primer año cultivé trigo, centeno, y además de eso, crié cerdos. Pero el segundo año decidí producir lo que la gente quería, de modo que aré el terreno y cultive frutas pequeñas. Ahora soy dueño de mi propia granja y mucho más”.

En el hotel me dijeron que aquel hombre era dueño de dos tercios de las acciones del banco del cual era presidente. Todo su dinero lo había ganado sirviendo, pues cultivó lo que la gente quería, e hizo lo que la gente deseaba que hiciera.

La misma idea se repite una y otra vez: encuentra una necesidad existente en el mercado, entrégate a la tarea de satisfacer dicha necesidad, y pronto tendrás una fortuna más grande de lo que habías imaginado. Y recuerda que en satisfacer las necesidades más sencillas se encuentran las fortunas más grandes, y que cualquier persona puede reclamar dicha fortuna. Lo único que necesitamos para triunfar es mantener una actitud abierta.

Muchos hombres y mujeres se han convertido en inventores gracias a esta característica. Y a pesar de esto, a muchas personas se les hace difícil creer que sea posible.

Todos nosotros podemos hacer lo mismo. No necesitamos salir de casa para encontrar los diamantes.

No necesitamos salir de nuestra propia habitación. Sentémonos en algún lugar tranquilo con una actitud abierta para darnos cuenta de las cosas, y con el corazón abierto para recibir inspiración. Hay muchas actividades que podemos hacer. Hay una gran cantidad de diamantes que están esperando por nosotros, y están más cerca de lo que pensamos.



## CAPÍTULO 10

### Las mujeres que descubrieron sus minas de diamantes



**M**e gustaría conocer a las grandes inventoras que están leyendo este libro. Y antes de que alguien se apresure a decir que no hay grandes inventores o inventoras leyendo estas palabras, que todos se encuentran en Londres, San Francisco, Roma, o en cualquier otro lugar, permítanme repetirles que estoy absolutamente convencido de que hay grandes inventores entre ustedes

#### **La invención del broche de presión**

En ocasiones no reconocemos nuestra riqueza porque se encuentra demasiado cerca. Hace poco hablaba sobre este mismo tema, y a cinco o seis filas de mí estaba una señora. En aquel momento me fijé en ella por su pelo canoso y abundante.

Le decía al público lo mismo que les he dicho a ustedes: “su fortuna está demasiado cerca de ustedes, pero no la ven”. La mujer se fue a casa después de la presentación y trató de quitarse el collar. El broche se atascó. Ella tiró con fuerza del adorno pero éste terminó por romperse. “¿Por qué no fabricarán buenos broches de collar?”, se preguntó.

*Dondequiera que exista una necesidad, existe la posibilidad de hacer una fortuna.*

Su esposo le dijo: “después de lo que Conwell dijo esta noche, ¿por qué no diseñas tú misma un broche de collar? ¿No nos explicó él que si alguien necesita algo, seguramente otras personas también lo necesitan?”

Así que si a ti te hace falta un buen broche de collar, es posible que a millones de personas también les haga falta. Entonces, diseña un nuevo broche de collar y enríquécete. Recuerda lo que él dijo: “dondequiera que exista una necesidad existe la posibilidad de hacer una fortuna”.

De modo que la mujer tomó la decisión de realizar un plan. Inventó entonces “el broche de presión”, un broche de dos piezas que se cierra con un clic y que primero apareció como broche de guantes. Esa señora puede ahora ir a Europa en su propio yate y llevar a su esposo con ella. ¿Qué podemos aprender de esto? Le dije a ella lo mismo que les digo a ustedes ahora: “¡la fortuna está demasiado cerca de ustedes!”

Tan cerca que no la ven”.

A pesar de lo que acabo de contar, el otro día leía en un periódico que ninguna mujer había inventado nada. Esta aseveración no podía estar más lejos de la verdad. Ha habido un gran número de mujeres inventoras.

[... esto, a pesar de que en el pasado las mujeres no tenían los mismos derechos de propiedad intelectual que los hombres. De manera que muchas mujeres patentaban sus invenciones utilizando el nombre de sus esposos o padres.

En 1809, Mary Dixon Kies recibió la primera patente expedida a una mujer en los Estados Unidos, por la invención de un proceso que entretejía paja con seda o hilo. Dicho proceso significó un gran avance en la industria de fabricación de sombreros en el país.

La señora Howe fue la inventora de la máquina de coser. Otras mujeres patentaron invenciones relacionadas con el vestuario, estufas y otros utensilios de cocina. Sin embargo, también hubo un gran número de invenciones en campos tradicionalmente dominados por el hombre.

En 1845, Sarah Mather recibió una patente por la invención de un telescopio submarino equipado con una lámpara, el cual facilitó el estudio de las profundidades del océano.

En 1870, Eliza Murfey patentó 16 instrumentos para mejorar los empaques de los ejes en los trenes. Estos empaques facilitaron la lubricación de los ejes y redujeron los descarrilamientos.]

Si una mujer puede inventar una máquina de coser, puede inventar cualquier cosa. [... de hecho, en 1903, Marie Curie se convertiría en la primera mujer en recibir el premio Nóbel en física.] Nuestra civilización retrocedería si suprimieran los grandes inventos de las mujeres.

Como ya lo he repetido en varias ocasiones, los máximos inventores son quienes se dan cuenta de alguna necesidad sencilla y entonces crean algo para satisfacerla. Ellos suelen ser personas con mente receptiva. Muchos de los más grandes inventos se han realizado por casualidad y muchos de ellos gracias a alguna corazonada, un momento de inspiración, o intuición. Pero todo esto sólo se da en aquellas personas que tienen una mente abierta.

¿Cuántos de nosotros sabemos de las habilidades ocultas de la gente que se encuentra a nuestro alrededor? Además, es en este lugar donde están destinados a sobresalir. Aquí hay tantos hombres y mujeres con habilidades extraordinarias, como las hay en cualquier parte del mundo. Pero nos resulta más fácil creer que estas habilidades extraordinarias se encuentran en otros y no en nosotros.

---

# CAPÍTULO 11

## Las falsas ideas acerca de la grandeza y el ingenio

---

La mayoría de las personas no desarrollan sus posibilidades porque no se imaginan las habilidades que tienen. Tristemente, muchas familias no reconocen en sus propios miembros las mismas capacidades que le atribuyen a otras personas.

Enseñamos a nuestros jóvenes a creer que todos los grandes hombres y mujeres pertenecen al pasado. Escuché una vez a un profesor de Illinois decir que “casi todos los grandes personajes ya murieron”. Yo no quisiera tener un profesor que piense así enseñando en esta ciudad. De hecho, no lo quiero enseñando en ninguna parte.

Debo decir que los grandes inventores y descubridores del mundo son aquellos que se convierten en grandes instrumentos para hacer el bien. Son los grandes distribuidores de bienes o servicios. Son

personas que agregan valor a sus comunidades.

*La mayoría de las personas no desarrollan sus propias posibilidades porque no se imaginan que puedan poseerlas.*

De vez en cuando alguien dice: “quizá algún día tengamos a una gran persona que haya salido de aquí, aun cuando ahora no conozco a ninguna”.

“Amigo mío, ¿cuándo vas a sobresalir tú mismo?”

En cierta ocasión un joven me respondió: “cuando me elijan para ocupar algún cargo político, entonces sobresaldré”.

“Debes saber que ocupar un cargo político no es ninguna prueba de grandeza”, le respondí. “¿Qué sería de nuestra nación si todos nuestros grandes dirigentes tuvieran que ocupar cargos públicos?”

Imagínate que ahora seleccionáramos a los mejores empresarios y visionarios de nuestra ciudad y les pidiéramos que dejaran sus empresas para ocupar cargos públicos. Lo que tienes que hacer es desarrollarte en el campo en el cual estás en este momento. Y lo cierto, es que si no sobresales como individuo antes de ocupar cualquier cargo, no sabrás qué hacer cuando llegues allí”.

En cierta ocasión un joven me decía: “mi oportunidad para ser grande vendrá cuando estalle una guerra; cuando debemos tomar parte en algún otro conflicto mundial, y deba pelear para defender a mi país. Entonces seré grande. Me batiré entre las bayonetas, arrancaré de su asta la bandera del enemigo, y regresaré a casa triunfalmente con medallas sobre mi pecho para recibir todos los honores que la nación me otorgue”.

Debemos recordar que la grandeza no consiste en ocupar cargos, ni siquiera como consecuencia de la guerra. El puesto no hace grande a la persona. Sin embargo, no podemos criticar a este joven por pensar de esa manera, ya que así es que se enseña la historia en nuestras escuelas.

¿Por qué enseñamos la historia de esa manera? Deberíamos enseñar que no importa qué tan insignificante pueda parecer el puesto y la obligación de un soldado; si ejecuta esta responsabilidad a cabalidad, es tan merecedor del honor y reconocimiento de su nación como lo es el general que dirigió la batalla.

Sin embargo, enseñamos historia de la misma manera que aquella mamá lo hizo con su pequeño hijo en Nueva York cuando él le preguntó: “¿mamá que es esa gran edificación?”, y ella le respondió: “esa es la tumba del general Ulises Grant. Él fue el triunfador durante la guerra civil”.

Pero, ¿creen ustedes que hubiésemos obtenido la victoria si hubiésemos tenido que depender exclusivamente del general Grant? Por supuesto que no. Entonces, ¿a qué se debe que le hayamos levantado tan grandioso panteón en las colinas que miran al río Hudson? No es simplemente porque él fue un gran hombre. Ese monumento fue erigido en su honor porque él representaba a 200.000 hombres que dieron sus vidas por esta nación, la inmensa mayoría de ellos, tan grandes como el mismo general Grant.

*No importa qué tan insignificante pueda parecer el puesto y la obligación de un soldado, si la ejecuta a cabalidad es tan merecedor del honor y reconocimiento como el general que dirigió la batalla.*

## **Los verdaderos héroes**

Recuerdo un incidente que ilustra este punto a la perfección; el único que recuerdo. Y aún cuando no me gusta contarle, me sentiría mal si no lo hiciera.

Aún recuerdo perfectamente aquel día. Puedo cerrar mis ojos y ver una vez más las colinas de mi

país; mi ciudad natal y sus edificios, la alcaldía, la iglesia y el salón principal lleno de gente, con las bandas tocando y las banderas ondeando.

Puedo ver de nuevo aquel día en que regresábamos a casa después de tomar parte en la guerra civil. Veo aquel batallón de soldados que regresaba de la guerra, dispuestos a volver a alistarse si fuera necesario. Recuerdo perfectamente aquel día. Éramos recibidos por las autoridades de la ciudad, y yo era el capitán de aquel pequeño contingente, a pesar de que era sólo un adolescente. Pero marchaba al frente de la compañía muy orgulloso y engreído.

Ahora me avergüenza la arrogancia con que caminaba al frente de mis tropas. Entramos al edificio de la alcaldía. Mis soldados tomaron asiento en medio de la sala, mientras yo me senté en el asiento del frente. La muchedumbre entró a la derecha y a la izquierda rodeándonos. Luego llegaron los funcionarios de la alcaldía y se colocaron en medio del círculo.

El alcalde era un hombre ya mayor, de cabello gris, que había estado siempre al frente de su granja, y nunca antes había ejercido un cargo público. Este iba a ser su primer discurso.

Al tomar su lugar, me vio en el asiento delantero y me invitó a subir al estrado a sentarme entre los concejales. Me invitó a mí a compartir la tribuna con los funcionarios de la alcaldía. Antes de partir para la guerra ningún funcionario de la ciudad se había fijado en mí.

Así que tomé asiento en la tribuna. Dejé que mi espada descansara sobre el piso, crucé los brazos, y esperé a ser recibido como Napoleón Quinto. El alcalde esperó un momento y luego se dispuso a pronunciar su discurso. No se imaginan la sorpresa de la audiencia cuando se dieron cuenta que este viejo granjero iba a hablar en público.

Nunca había pronunciado un discurso en su vida, pero cayó en el mismo error en el que muchas otras personas caen con frecuencia. Él pensó que el cargo de alcalde haría de él un gran orador. Así que había escrito un largo discurso, se lo había aprendido de memoria, aunque había traído el manuscrito y lo había puesto sobre la mesa en caso de que lo necesitara.

“Conciudadanos”, empezó a decir. Tan pronto como escuchó su propia voz, sus manos y rodillas comenzaron a temblar. Palideció y pareció ahogarse, así que decidió mirar el manuscrito, y comenzó nuevamente: “conciudadanos, estamos... estamos... estamos muy contentos. Muy contentos... muy contentos de dar la bienvenida a su ciudad natal... a estos soldados... que han luchado y derramado su sangre y que ahora se encuentran de nuevo en su ciudad natal.

Nos complace... me complace... sobre todo... ver con nosotros esta noche a este joven héroe (se estaba refiriendo a mí)... a este joven héroe, quien en nuestra imaginación (como lo oyen, dijo: ¡imaginación!)... quien en nuestra imaginación, hemos visto dirigir sus tropas manteniéndose siempre al pie del cañón. Hemos visto su brillante, brillante espada, destellando a la luz del sol mientras él marchaba al frente de sus soldados hacia el enemigo, gritando, “¡Adelante!””

¡Vaya por Dios! Era un buen hombre, pero que poco sabía de la guerra. Si hubiera sabido algo, habría estado enterado de que es casi un crimen que, en un momento de peligro, un oficial de infantería vaya delante de sus hombres. Yo, con “mi brillante espada destellando a la luz del sol, y gritando a mis tropas, “¡adelante!”. Nunca lo hice.

¿Se pueden imaginar ustedes que yo voy a marchar frente de mis hombres, exponiéndome a que el enemigo me pueda disparar por el frente, o a ser alcanzado por atrás, por una bala perdida de mis propios soldados? Ese no es el lugar para un oficial. El oficial debe colocarse detrás del soldado raso. Es éste quien primero tiene que hacer frente al enemigo.

A menudo, como oficial del estado mayor, tuve que recorrer la línea de ataque antes de la batalla,

y mientras lo hacía, daba la orden: “¡Oficiales, a la retaguardia!” Entonces todos ellos se colocaban detrás de la línea de los soldados, y cuanto más alto era el grado del oficial más atrás se situaban, ya que los reglamentos de la guerra requieren que así se haga.

Ese es el lugar que le corresponde, pues si mataran a sus oficiales y generales, ¿qué pasaría con el plan de batalla? Así que me sentí muy avergonzado escuchando al viejo alcalde. “¿Yo, con mi brillante espada resplandeciendo a la luz del sol?”

*La verdadera grandeza consiste en ayudar a los demás, y dar lo mejor de nosotros mismos para beneficio de nuestros semejantes.*

En ese salón se encontraban algunos de esos hombres que habían cruzado los ríos de las Carolinas conmigo y que habían arriesgado su vida para salvar la mía. Muchos otros no estaban en aquel salón, porque habían muerto por su país. El viejo alcalde los mencionó brevemente, pero pasaron casi inadvertidos y, sin embargo, habían dado su vida por su país. Mientras tanto, yo era el héroe del momento.

¿Por qué era yo el héroe? Simplemente porque aquel orador cometió otro gran error que muchos cometemos: creer que porque yo era el oficial, era el verdadero héroe.

Por esta razón, puesto que en este último capítulo estamos hablando de lo que significa ser grande, quería terminar con esta historia. Porque ese día aprendí una gran lección que nunca olvidaré: la grandeza no consiste en un cargo o en un puesto. La grandeza consiste en realizar grandes hazañas con pocos medios, en el logro de grandes ideales. Ésa es la verdadera grandeza.

Aquel que puede darle a las demás personas mejores calles, casas, escuelas e iglesias, más paz y felicidad, es verdaderamente un héroe y una bendición para la comunidad en la cual vive.

La verdadera medida de nuestra vida no debería ser en años sino en obras; se mide en sentimientos e ideas y no en horas; deberíamos medir el tiempo en actos realizados en pos del bien y no en minutos. La verdadera grandeza consiste en ayudar a los demás, y dar lo mejor de nosotros mismos para beneficio de nuestros semejantes.



---

# SEGUNDA PARTE

## Diez lecciones de “Acre de Diamantes”

*Para una nueva generación  
de emprendedores*

---

Más de 130 años después de que Russell Conwell comenzara a ofrecer su conferencia “Acre de diamantes”, las enseñanzas de esta maravillosa historia son aún tan relevantes como en aquel entonces.

De hecho, durante todo este tiempo, una y otra vez, emprendedores y visionarios de todas partes del mundo han podido validar con su ejemplo todos los principios que Conwell presentó en cada una de sus disertaciones.

Por esta razón, hemos seleccionado diez principios de éxito que el autor reiteró una y otra vez, y los hemos acompañado de algunos de los muchos ejemplos de hombres y mujeres que deben su éxito a la aplicación directa de estos principios.

## *Primer principio:*

*Aquello que otras personas han logrado, cualquier ser humano lo puede lograr.*

Lo que el ser humano es capaz de lograr es asombroso, pero lo que generalmente logra es vergonzoso. Una de las lecciones más importantes que Russell Conwell demuestra con su obra es que si una persona puede lograr sus metas utilizando los principios fundamentales del éxito, eso quiere decir que cualquiera puede hacer lo mismo. Si alguien ha triunfado en tu campo de acción, tú también puedes lograrlo.

Lo que cada persona hace con su vida es en gran parte el resultado de lo que cree poder lograr. Si alguien cree que puede triunfar, seguramente lo logrará. Si piensa que le será imposible lograrlo, su fe ya está sellada.

Por muchos años el récord mundial de la carrera de la milla no bajó de los cuatro minutos. ¿La razón? En 1903, el director del equipo olímpico de la Gran Bretaña había profetizado que romperlo no sólo sería imposible sino que tratarlo sería absurdo y peligroso. Los médicos aseguraban que el cuerpo no soportaría tal esfuerzo.

Por casi sesenta años los mejores atletas del mundo llegaron muy cerca de esta marca, pero nunca lograron superarla. Sin embargo, un día, un joven atleta británico llamado Roger Bannister, haciendo caso omiso de todas las advertencias y augurios, después de un riguroso entrenamiento, y muchos tropezos y caídas, corrió la milla en menos de cuatro minutos.

Cuando la noticia le dio la vuelta al mundo algo sorprendente sucedió. En menos de un año, otros 37 atletas habían superado esta misma marca. Al año siguiente, trescientos atletas habían logrado la misma hazaña. Esto, después que aquella marca se había mantenido durante casi sesenta años.

Cuando se le preguntó a Bannister cómo era posible que tanta gente hubiera logrado correr tan rápido en tan corto tiempo, él dijo: “Nunca fue una limitación física, sino una barrera psicológica. No fue que de repente el ser humano se hubiera convertido en un ser más rápido. Lo que sucedió fue que los atletas entendieron que si una persona había podido lograr tal hazaña, entonces no era una imposibilidad física. Lo único que ellos hicieron fue desalojar de su mente las creencias limitantes que los habían detenido para utilizar su verdadero potencial durante más de cinco décadas”.

Todos tenemos barreras mentales que no nos permiten ver nuestro verdadero potencial. Cuando decidimos deshacernos de ellas, todo un mundo nuevo de oportunidades parece abrirse frente a nuestros ojos.

## *Segundo principio:*

*Tanto la persona que tiene cien millones de dólares como la que tiene cincuenta centavos, poseen lo que ellas creen valer.*

**D**ebemos entender que nuestros ingresos van en proporción directa a nuestra contribución al mercado. Es el mercado el que determina cuál es la retribución apropiada por tus servicios, tu experiencia y tus conocimientos profesionales. Es el mercado el que decide que ciertas personas, de acuerdo a su trabajo, ganen el salario mínimo mientras otras ganan millones de dólares al año. Todos nos encontramos en algún punto intermedio entre estos dos polos. Sin embargo, lo importante es entender que cada uno de nosotros tiene más control del que cree tener, respecto a dónde se encuentra en esa escala de salarios. Tanto la persona que gana cinco dólares la hora como la que gana quinientos dólares la hora, se encuentran justo donde desean encontrarse.

¿Si ves? A pesar de que es el mercado el que establece esta escala de salarios, somos nosotros los que decidimos dónde queremos encontrarnos en dicha escala.

Todos nosotros, consciente o inconscientemente, hemos puesto un precio a nuestro trabajo. Cada uno de nosotros lleva una etiqueta invisible que le deja saber a los demás el valor monetario que hemos asignado a nuestros servicios.

La persona que gana doscientos dólares semanales se ve a sí misma valiendo esa cantidad y no se ve percibiendo más de esa cifra. Ella puede querer ganar más, creer que debería estar recibiendo más, pero su visión acerca de sí misma es la de una persona que sólo gana doscientos dólares semanales.

Lo mismo ocurre con la persona que gana diez mil dólares semanales. Ella ha determinado que esa es la cantidad que desea devengar. Se ha preparado para ganar dicha cantidad. Se ha visualizado produciendo esa cantidad. Espera ganarse esa cifra y, por lo tanto, su etiqueta invisible tiene este precio.

## *Tercer principio:*

*Aquellos que ponen su mayor empeño en servir y ayudar a los demás tienen derecho a esperar mayores retribuciones. Vamos por el mundo pensando que se nos trata de manera injusta, y creyendo que somos pobres porque no nos aprecian. Deberíamos habernos vuelto necesarios para el mundo, entonces el mundo nos valoraría.*

Si hoy no morimos de tuberculosis, difteria o rabia, es en gran medida gracias a Louis Pasteur, considerado “el caballero más perfecto que haya conocido nunca la ciencia”. Su labor como investigador fue infatigable, y sin temor a exagerar, se puede afirmar que él abrió el camino de la microbiología moderna y la inmunología, con lo que revolucionó el mundo de la medicina».

Este hombre, reconocido universalmente como excepcional benefactor de la humanidad debido a sus trabajos relevantes en el campo de las enfermedades infecciosas, se dedicó a solucionar, desde los confines de su laboratorio, problemas que le permitieran a otras personas disfrutar de una mejor calidad de vida.

Su incesante labor científica en pos del bien de sus semejantes, que incluyó el desarrollo de la vacuna contra la rabia, ha salvado millones de vidas. Su trabajo en el área de las técnicas de fermentación tuvo un impacto invaluable en numerosas industrias. Todo esto hizo que el mundo reconociera y valorara su trabajo y le recompensara acordemente.

La acidificación del vino y el vinagre, por ejemplo, había constituido un grave problema económico en su país natal, Francia. Pasteur contribuyó a resolver el problema demostrando que era posible eliminar las bacterias calentando dichas soluciones hasta una temperatura elevada. Posteriormente, hizo extensivos estos estudios a otros problemas, como la conservación de la leche, y propuso una solución similar: calentar la leche a temperatura y presión elevadas antes de ser embotellada. En honor a su nombre, este proceso recibe hoy el nombre de pasteurización.

Este descubrimiento tuvo también gran repercusión en la prevención de ciertas enfermedades, y sentó las bases de la cirugía aséptica. El propio Pasteur, en 1871, obligó a los médicos de los hospitales militares a hervir el instrumental y los vendajes antes de utilizarlos en sus pacientes.

En 1865, Pasteur fue llamado a auxiliar a la industria de la seda del sur de Francia. La enorme producción de seda del país se había visto muy afectada debido a que una enfermedad del gusano de seda, conocida como pebrina, había alcanzado proporciones epidémicas. Gracias a su trabajo, la industria de la seda se salvó del desastre.

También fue llamado a combatir el carbunco, una enfermedad mortal del ganado vacuno. Su trabajo demostró que éste podía combatirse vacunando los animales con bacilos debilitados de la misma bacteria. Así estableció la vacuna contra esta enfermedad, método que aún se utiliza hoy en día.

Pasteur dedicó el resto de su vida a investigar las causas de diversas enfermedades -como el cólera, la difteria, la tuberculosis y la viruela- y su prevención por medio de la vacunación.

En un comienzo, su trabajo se centró en encontrar la vacuna contra la rabia, enfermedad de la que nadie se había salvado en toda la historia de la medicina; para ello se basó en el principio de utilizar el mismo virus, pero debilitado, para estimular al sistema inmunológico a producir las defensas contra el virus. El día 6 de julio de 1885 fue su prueba de fuego; se le presentó el caso de un niño atacado por un perro rabioso; salvarlo implicaba la gloria y el reconocimiento, pero si fallaba, caería en el descrédito total como investigador.

El niño se salvó tras haber recibido el tratamiento. La noticia se propagó con rapidez y el interés del público por este descubrimiento científico no tuvo precedentes; la recompensa de Pasteur fue una espontánea colecta mundial para que el científico tuviera su instituto de investigaciones, ya que hasta entonces había trabajado en un modesto laboratorio. En 1888 el Instituto Louis Pasteur se hizo realidad —hoy sigue adelante y es uno de los centros más importantes del mundo para el estudio de enfermedades infecciosas—.

Ciertamente, como Conwell lo anotara, Pasteur se volvió necesario para el mundo, y el mundo aprendió a valorarlo. Durante el resto de sus días este gran hombre recogió los frutos de lo que había sembrado toda su vida, llegó a ser considerado héroe nacional y, aún hoy, un siglo después de su muerte, continúa gozando del aprecio y admiración de la comunidad científica mundial, quien lo considera como uno de los más importantes científicos de todos los tiempos.

## ***Cuarto principio:***

*Aquellas personas que descubren qué es lo que otras personas necesitan, y se dedican a satisfacer dichas necesidades, triunfarán. Dondequiera que exista una necesidad existe la posibilidad de hacer una fortuna.*

**T**omima Edmark, trabajaba como ejecutiva en el departamento de mercadeo de la IBM. A finales de los años ochenta, al notar que la empresa estaba reduciendo drásticamente el personal, ella decidió desarrollar un plan alternativo, en caso de que su situación laboral tuviera un cambio súbito.

Empezar su propio negocio era una idea que siempre le había llamado la atención. Y conociendo, como Russell Conwell lo dijera en varias oportunidades, que en satisfacer las necesidades más sencillas, muchas veces se encuentran las fortunas más grandes, con cuatro mil dólares que había ahorrado, empezó un negocio basado en un producto para sostener el cabello, que había creado ella misma para aquellos días en que se le hacía imposible hacer algo con su pelo.

Su producto consistía en una peineta de plástico para hacerse colitas de caballo con el pelo, que ella llamó «Topsy Tail». En el año 2003, sólo diez años después de que comenzara a mercadear su producto por televisión, su empresa reportaba ventas por cien millones de dólares. Su historia es un claro ejemplo de que donde hay una necesidad, por simple que parezca, existe la posibilidad de hacer una gran fortuna.

## *Quinto principio:*

*Son las mentes menos complicadas las que observan las cosas más sencillas, y las que alcanzan los mayores logros.*

*No se trata de poseer habilidades inusuales, sino de habilidades comunes, pero estimuladas de manera poco común.*

Muchas personas, erróneamente, creen que el logro de su éxito requerirá el desarrollo de habilidades inusuales y destrezas que ellos no creen poseer. Sin embargo, la realidad es que muchos de aquellos que han cambiado el curso de la humanidad con sus invenciones y descubrimientos, se han valido de aptitudes que, en mayor o menor grado, todos poseemos. De hecho, la solución de muchos de los problemas más complejos ha salido de las mentes más sencillas. Más aún, el ingenio de estas personas no siempre fue reconocido desde un principio.

Henry Ford, por ejemplo, fue considerado en su tiempo un personaje ignorante y simplón, del cual muchos se burlaban. De hecho, en cierta ocasión, algunos de sus adversarios en la naciente industria automotriz, durante el transcurso de un juicio lo sometieron a un interrogatorio sobre cultura general con el fin de dejar en evidencia su poca educación formal.

Sin embargo, Ford respondió que no veía la necesidad de llenar su cabeza con tanta información innecesaria. “Cuando necesito alguna información que no sé”, dijo, “llamo a una de las muchas personas que trabajan para mí y ellas me proveen cualquier información que necesite”.

Fue precisamente la manera tan sencilla en que él abordó los retos que enfrentaba lo que le permitieron a este niño, que tuvo poca educación formal, convertirse en pionero de la industria automotriz. Pocas historias ilustran este punto tan claramente como la invención del motor en “V”.

Ford concibió una clase de motor totalmente novedosa y revolucionaria para la época. Trazó un plan para su construcción y luego encargó a su grupo de ingenieros el diseño del motor en “V” que había visualizado.

Después de analizar los bosquejos, todos los diseñadores llegaron a la misma conclusión, era obvio que su jefe simplemente no conocía mucho acerca de los principios fundamentales de ingeniería.

Uno a uno, decidieron dejarle saber de manera sutil acerca de la imposibilidad de construir dicho motor y trataron de hacerlo desistir de una idea que ellos consideraban absurda. No obstante, una y otra vez, Ford los envió de vuelta a sus mesas de trabajo diciéndoles: “Entiendo que este diseño parece imposible de construir, pero necesito que ustedes me lo construyan de todas maneras, sin importar cuanto tiempo necesiten para lograrlo”.

Durante seis meses los ingenieros trabajaron en diferentes variaciones de los diseños, sin ningún resultado. Después de un año de trabajo continuo, Ford examinó el progreso de su equipo de ingenieros y una vez más, ellos le dieron suficientes pruebas sobre la imposibilidad de desarrollar dicho proyecto. Aún así, los envió de vuelta a los talleres de diseño diciéndoles: “Señores, ustedes

no parecen entender que el motor en “V” sí existe y ustedes me lo van a construir o tendré que encontrar otro equipo que pueda hacerlo.” Al expresarse así, Ford quiso dejar claro que si él había concebido en su mente el motor en “V”, éste también podría existir en la realidad.

El resto es historia. Finalmente el motor en “V” fue construido, tal como este gran visionario lo había concebido. “Todo es posible. La fe es la sustancia de aquello que esperamos y la garantía de que podremos realizarlo”. Fue con esta fórmula profundamente optimista que Henry Ford concluyó su autobiografía. Su obra es prueba irrefutable de que para una persona entusiasta y poseedora de una fe inquebrantable, ¡todo es posible!

Refiriéndose a la invención del motor en “V”, uno de los biógrafos de Ford decía: “Es evidente que a pesar de que Henry Ford —con su manera sencilla de ver las cosas— y su grupo de ingenieros —con sus complejos conocimientos— vivían bajo el mismo cielo, pero no veían el mismo horizonte”.

¿Cómo es posible que dos personas se puedan encontrar en el mismo lugar, al mismo tiempo, frente a las mismas circunstancias y las dos vean cosas totalmente distintas?

Conwell lo deja muy en claro cuando alude a una de las cualidades más importantes de los triunfadores: Nosotros sólo vemos lo que estamos preparados para ver, no necesariamente lo que es. Por eso es que muchas veces no vemos los diamantes, así éstos se encuentren frente a nosotros.



## *Sexto principio:*

*En ocasiones no reconocemos nuestra riqueza porque se encuentran más cerca de lo que pensamos. No necesitamos ir demasiado lejos para encontrar los diamantes. Muchos nos encontramos junto al árbol que tiene una gran fortuna, pero nunca nos enteramos de su valor.*

Muchos de nosotros hemos escuchado las expresiones, “estar sentado sobre una mina de oro”, “no ver más allá de su propia nariz”, o “tener una oportunidad al frente y no poder verla”. Todas ellas denotan la incapacidad de muchas personas de reconocer aquella riqueza que casi siempre se encuentra más cerca de lo que ellas mismas se imaginan.

Existe una antigua leyenda acerca de una época en que la humanidad había usado tan mal el secreto del éxito y la felicidad, que los sabios que estaban a cargo de cuidar de él, tomaron la decisión de esconderlo donde los seres humanos nunca pudieran volver a encontrarlo.

Uno de ellos sugirió enterrarlo en lo más profundo de la tierra, mientras que otro propuso llevarlo al más profundo de los océanos, pero las dos ideas pronto fueron descartadas, puesto que las personas podrían ingeniárselas para llegar hasta allí y encontrarlo nuevamente. También se propuso llevarlo a la cumbre más alta del planeta, pero se concluyó que inclusive allí, no estaría a salvo de que los seres humanos un día pudieran hallarlo de nuevo.

De repente uno de ellos propuso la que pareció ser la mejor solución: “Lo enterraremos muy dentro de su propia mente, pues con seguridad, los seres humanos nunca pensarán en buscarlo dentro de sí mismos”.

La historia cuenta que hasta el día de hoy, hombres y mujeres emplean la mayor parte de su vida buscando fuera, algo que ya se encuentra dentro de sí mismos: el secreto para alcanzar el éxito y la felicidad.

Infortunadamente, como lo anota Conwell, muchos de nosotros nos encontramos junto al árbol que tiene una gran fortuna que puede ser nuestra, es nuestro árbol, somos sus dueños, podemos hacer lo que queramos con él, y aún así, no logramos ver la oportunidad que él representa.

La mayoría de las veces, este árbol se nos presenta en forma de una idea; una idea sobre un nuevo negocio, un producto o servicio que no existe, o una necesidad existente que requiere de una solución.

Si nos ponemos a pensar, todas las grandes empresas surgieron de una idea en la mente de alguien. Sin embargo, por cada gran idea que terminó por cambiar el curso de la humanidad, miles de ideas han muerto, debido a que aquellas personas que las concibieron fueron incapaces de ver su potencial. Estaban muy cerca del campo de diamantes que representaba dicha idea, y aún así no la veían.

Emerson advertía acerca de rechazar nuestras propias ideas por el simple hecho de ser nuestras, como muchas personas suelen hacer, tal vez creyéndose incapaces de generar ideas novedosas.

Tristemente, muchas personas a quienes se les ha ocurrido alguna idea novedosa, prefieren pensar que si aquella idea fuera buena, seguramente ya se le hubiese ocurrido a alguien más, e inmediatamente proceden a desechar y olvidar dicha idea.

Emerson escribió: “Todos debemos aprender a detectar aquellas ideas que como rayos de luz nacen en el interior de nuestras mentes. Si no lo hacemos, corremos el peligro de que, el día de mañana, un perfecto extraño presente, con mucha convicción y orgullo, la misma idea que nosotros ya habíamos venido acariciando por algún tiempo, y entonces nos veamos en la penosa necesidad de escuchar nuestra propia opinión de labios de otra persona”.

Un ejemplo de esto ocurrió con la introducción de las computadoras personales. En 1973, tres años antes de que la compañía Apple diseñara y construyera su primera computadora, la compañía Xerox había creado la primera computadora para el uso personal.

Sin embargo, la Xerox no estaba convencida del supuesto potencial que la nueva computadora representaba. El gerente general de la división de productos de oficina consideró esta idea demasiado futurista. Al año siguiente, se volvió a sugerir el combinar la nueva tecnología con otros productos ya existentes en el área de las fotocopiadoras —que representaba su producto más importante—, pero la idea fue nuevamente rechazada. Y así, la compañía Xerox perdió la oportunidad de ser pionera en una de las industrias de mayor crecimiento en la historia.

En 1976, Steve Jobs y Steve Wozniak formaron la compañía *Apple Computers*, para fabricar y vender computadoras, trabajo que comenzaron realizando en el garaje de la casa de uno de ellos, sin ningún capital.

Ese mismo año produjeron su primera computadora personal, la cual llamaron la *Apple I*. Dos años más tarde, la compañía ya estaba valorada en tres millones de dólares. En 1980, la compañía se hizo pública y ofreció sus acciones a la venta en la bolsa de valores. 4.6 millones de acciones fueron vendidas en la primera hora. Ese día, en valor de la compañía se calculó en mil ochocientos millones de dólares.

Sin embargo, Xerox no fue la única empresa que no logró ver la mina de diamantes que representaba los computadores personales. Compañías como la Atari, la Commodore y la Hewlett Packard, que se desempeñaban en esta misma industria, dejaron pasar una gran oportunidad, al rechazar la oferta de Steve Jobs, quien les ofreció la oportunidad de comprar su compañía. Todas ellas rechazaron su oferta debido a que no veían mucho futuro en este nuevo mercado.

No debemos olvidar que, como Conwell recalca en otro de sus principios, muchas veces no reconocemos el potencial de riqueza porque se encuentra más cerca de lo que pensamos.

## *Séptimo principio:*

*La mayoría de las personas no desarrollan sus habilidades porque no se imaginan que las poseen. Tristemente, muchas familias no reconocen en sus propios miembros las mismas capacidades que le atribuyen a otras personas.*

Muchas de las historias que relatara Conwell denotan la gran importancia que él le daba a la capacidad que todos nosotros tenemos de influir positiva o negativamente en la vida de otras personas, particularmente de aquellas más cercanas a nosotros: El padre que le enseña a su hijo como construyó su riqueza (capítulo 7). La esposa que obliga a su esposo —aquel zapatero desempleado— a salir de casa y hacer algo (capítulo 9). El esposo que motiva a su esposa a que invente un mejor broche (capítulo 10).

La historia de Helen Keller demuestra lo que puede suceder cuando, como lo sugiere Conwell, reconocemos las capacidades de las demás personas, ayudándoles a descubrir su propia mina de diamantes. Helen Keller fue escritora, activista social, conferencista y modelo de tenacidad. Sin embargo, nadie hubiese podido presagiar sus muchos éxitos, dados sus difíciles comienzos.

Cuando contaba con menos de dos años de edad, Helen cayó víctima de una misteriosa fiebre escarlatina. Como resultado de esto, la niña no volvería a ver u oír por el resto de sus días. Por supuesto, su sordera impidió que desarrollara el habla.

Debido a que sus padres creían que, aparentemente, nada podía hacerse por la pequeña, ella vivió casi totalmente incomunicada con el mundo exterior en su mundo de eterna oscuridad. En uno de sus libros, Helen escribiría más tarde: “A los seis años de edad, yo era un fantasma, viviendo en un mundo de tinieblas sin deseos y sin intelecto, guiada solamente por simples instintos animales”.

Durante su niñez, su estado daba tanta tristeza, que uno de sus tíos les aconsejó a sus padres que la pusieran en una institución ya que “era obvio que la niña era retrasada mental y además daba pena mirarla”. Y era que en 1887 la enseñanza de los ciegos estaba en sus comienzos y, tanto a ellos como a los sordos, todavía se les clasificaba oficialmente como idiotas, y no se creía que hubiera remedio para sus deficiencias.

No obstante, cuando Helen contaba con sólo siete años, sus padres tomaron una decisión que cambiaría por siempre la vida de la pequeña. Con la esperanza de ayudarla a lograr cierta independencia, contrataron a Anne Sullivan, una joven profesora que vino a ayudarla. Gracias a su asistencia y dedicación, Helen finalmente aprendió que todo lo que se encontraba a su alrededor tenía un nombre.

Así comenzó Helen a aprender y descubrir la riqueza que se encontraba en su interior. Cuatro meses más tarde ya dominaba 625 palabras. Poco después, aprendió Braile —el lenguaje de los ciegos— y a utilizar la máquina de escribir. Al ver la pasión de su hija por aprender, sus padres aprendieron el alfabeto manual —utilizado para comunicarse con las personas invidentes— y pronto pudieron comenzar a comunicarse con ella.

Años más tarde Helen supo de otra niña ciega y sorda que había logrado aprender a hablar y esa

se convirtió en su siguiente gran meta.

Con el tiempo, asistió a la universidad. Allí, no sólo aprendió a hablar inglés, sino que también aprendió francés y alemán. Estudió matemáticas, historia, literatura, astronomía y física.

Gracias al apoyo de sus padres y a que su maestra de toda la vida la ayudó a descubrir su mina de diamantes, logró graduarse de la universidad en 1904. Su primera preocupación, siguiendo otro de los principios anotados por Conwell, fue cómo usar su preparación para el bien de los demás.

Helen Keller dedicó el resto de su vida a luchar por reformas sociales dirigidas a mejorar y cambiar radicalmente la educación de sordos, ciegos y mudos. Ella sabía que el mayor premio por alcanzar una meta era poder ayudar a otras personas a hacer lo mismo.

## *Octavo principio:*

*Muchas personas creen que el mayor impedimento para empezar su negocio es la falta de capital. Pero lo cierto es que no es tan necesario el capital en efectivo, sino más bien el capital que representan el temple, el carácter y los propósitos de la persona.*

Indudablemente, aún hoy, la falta de dinero continúa siendo una de las excusas más utilizadas por aquellas personas que aseguran querer empezar un negocio propio.

Sin embargo, la gran mayoría de los creadores de las grandes fortunas empezaron sin un centavo. De hecho, todas las historias de éxito presentadas a lo largo de este libro son prueba de que es visión, compromiso y perseverancia —y no dinero— lo que realmente necesitamos para convertir cualquier idea en oro.

La historia de la invención del aeroplano es un ejemplo de cómo una persona —Samuel Langley—, a pesar de contar con el capital y los recursos necesarios, no logró el éxito que buscaba, mientras otros dos hermanos —Orville y Wilbur Wright—, sin ningún dinero y pocos recursos, llegaron a convertirse en los pioneros más importantes de la industria de la aviación.

Los hermanos Wright pasaron a la historia como los primeros en volar un aeroplano motorizado. Ellos habían empezado a interesarse en el vuelo desde niños, y aunque no tuvieron la oportunidad de terminar la escuela secundaria, era evidente que los niños no sólo eran inteligentes sino emprendedores. A medida que fueron creciendo, leyeron todo lo que podían acerca del vuelo y siguieron de cerca el trabajo de otros pioneros de la aviación.

Para poder cubrir los gastos que demandaba su interés en la aviación, los jóvenes habían empezado una imprenta donde publicaron un periódico. Poco después, debido al gran auge de las bicicletas en esa época, abrieron un taller de reparación de bicicletas, mientras continuaban leyendo y aprendiendo todo lo que podían sobre la aeronáutica.

Por su parte, Samuel Langley, quien era hijo de un comerciante inglés, no sólo tuvo la oportunidad de estudiar en algunos de los mejores colegios privados de Boston, sino que pudo continuar su educación en Europa, tras lo cual trabajó en el observatorio de la Universidad de Harvard —todo esto, un año antes de que Wilbur, el mayor de los dos hermanos Wright, tan siquiera hubiera nacido—.

En 1887, Langley comenzó a trabajar en el campo de la aerodinámica, y un año más tarde fue nombrado director del Instituto Smithsonian. Allí continuó experimentando con diferentes aeroplanos, y unos años más tarde, recibió la suma de cincuenta mil dólares de dicha institución para trabajar en el diseño y construcción de un aeroplano que pudiera ser piloteado por una persona. Con estos fondos y la gran ventaja que le daba su posición, Langley se propuso ser el primer hombre en volar en un planeador motorizado.

A pesar de la aparente ventaja que Langley tenía sobre ellos, los hermanos Wright nunca se

desanimaron, sino que, por el contrario, continuaron siempre colaborando con otros investigadores y compartiendo de manera abierta sus hallazgos. Así continuaron con entusiasmo, aprendiendo, preguntando y acumulando toda la información que finalmente los llevaría a efectuar el primer vuelo de un aeroplano motorizado dirigido por un ser humano.

Puesto que algunos científicos, académicos e inversionistas de aquella época consideraban el vuelo en aeroplanos como un *hobby* sin mucho futuro, y no como una empresa factible, útil o tan siquiera rentable, los hermanos Wright decidieron financiar ellos mismos todo su trabajo de experimentación, con las ganancias provenientes de su taller de bicicletas.

Debido a esto, construyeron ellos mismos muchas de las partes necesarias para sus aeroplanos, y diseñaron y montaron un túnel de viento para probar distintos tipos de alas en modelos a escala.

Langley continuó trabajando solo en su meta por ser el primero. No obstante, el rehusarse a trabajar en colaboración con otros hizo que gran parte de sus esfuerzos fueran fallidos. Esto produjo un gran número de críticas de sus colegas en el campo científico, algunos de los cuales llegaron a sugerir que fuera retirado de la dirección del Smithsonian. Igualmente, se suscitaron numerosos comentarios negativos en la prensa, que consideraban todo aquello un desperdicio de tiempo y dinero.

Langley no pudo sobrellevar todas estas críticas, así que después de una serie de fracasos abandonó su trabajo de experimentación.

Por su parte, los hermanos Wright continuaron trabajando arduamente, y el 17 de diciembre de 1903 se convirtieron en los primeros seres humanos en realizar un vuelo controlado en un aeroplano motorizado. El vuelo duró doce segundos y la distancia recorrida fue de sólo 37 metros (120 pies). Sin embargo, fue el comienzo de una nueva era de descubrimientos en el campo de la aeronáutica.

La historia de los hermanos Wright es un gran ejemplo de cómo, más que contar con capital en efectivo, es contar con el capital que representan el carácter y los propósitos firmes, lo que verdaderamente cuenta.

## *Noveno principio:*

*La grandeza no consiste en el cargo que ocupes. No importa qué tan insignificante pueda parecer la obligación de un soldado; si ejecuta esta responsabilidad a cabalidad, es tan merecedor del reconocimiento de su nación como lo es el general que dirigió la batalla.*

Todos hemos escuchado que el trabajo ennoblece y dignifica al ser humano. No obstante, esto es verdad únicamente cuando dicho trabajo es realizado con esmero y excelencia. Conwell solía decir que no era el cargo el que dignifica a la persona, sino la manera como lo realizara.

Es indudable que todo trabajo lleva en sí su recompensa, alegra el espíritu, proporciona los medios para vivir y nos ofrece la oportunidad de crecer y superarnos.

En su libro *El Camino a la riqueza*, Wallace D. Wattles escribe que uno de los principios del éxito financiero es realizar siempre con excelencia y efectividad nuestro trabajo, independientemente de qué tan humilde e irrelevante pueda parecer. Si nos hemos comprometido a hacer algo, hagámoslo con la mayor calidad que esté a nuestro alcance. De hecho, Wattles llega al punto de aseverar que la sociedad no podría avanzar si todos nos conformáramos con responder a las demandas mínimas de nuestros trabajos.

El no trabajar diligentemente en lo que sabemos que debemos hacer —grande o pequeño— nos mantiene atados a una vida de mediocridad, ya que cada acto, en sí mismo, es un éxito o un fracaso. Cada acto ineficiente es un fracaso; cada acto efectivo es un éxito. Y como bien sabemos, la vida es la sumatoria de todos nuestros actos.

Esta es la razón por la cual Conwell hace un gran énfasis en dar el 100% a cada actividad realizada. Las empresas de éxito saben que toda persona en la organización es responsable por prestar un servicio de calidad a sus clientes. Las más exitosas son aquellas que se han asegurado de que sus empleados, no sólo sepan esto, sino que sepan que hacer para llevar este principio a la práctica en cada una de sus labores.

La corporación Disney por ejemplo, que emplea a miles de personas para trabajar en sus parques de diversiones, se asegura que todos sus empleados vayan a través de un riguroso entrenamiento sobre como atender al cliente, no sólo de manera excelente, sino sorprendiéndolo con su atención. Su propósito es que ellos enfoquen todo su esfuerzo en atender y servir a *los invitados* —que a propósito es como Disney llama a los turistas que visitan sus parques— de la mejor manera posible.

La cadena hotelera Ritz-Carlton, uno de los pocos ganadores de la medalla Baldrige a la calidad en ese sector, ha tomado medidas fuera de lo común. Todo empleado, empezando por los dependientes, el botones, los camareros y las amas de llaves, pueden gastar hasta un par de cientos de dólares en cualquier momento, y de manera inmediata, para corregir algún error o queja que un cliente haya presentado. Ellos se han asegurado que cada empleado entienda que no hay posiciones poco importantes en la empresa, y que el éxito es responsabilidad de todos.

Vince Lombardi, uno de los más famosos directores técnicos en el mundo del fútbol americano, creía fervientemente que el deseo y la preparación para triunfar eran los factores más determinantes para alcanzar el éxito ya fuera en el campo de fútbol o en el campo de los negocios. Él no admitía que ningún jugador no diera el 100% de sí en todo momento.

Cuando fue presentado por primera vez ante sus jugadores, les dijo: “Los segundos lugares no son admisibles en este equipo. En cada partido, todo jugador debe salir dispuesto a dar todo lo que tiene. Toda fibra de su ser debe querer dar el cien por ciento de sí mismo.

No es suficiente jugar con la cabeza, es vital jugar con el corazón. Si en el partido utilizamos la cabeza y el corazón, y nos entregamos totalmente a lo que sabemos que debemos hacer es imposible perder.

La única manera de ganar es dándolo todo, y eso es lo que yo demando de todos mis jugadores, ya que en este equipo, todo puesto es importante”, o como dijera Conwell, es tan importante el soldado como el general.

“Una vez aprendemos a darnos por vencidos, se convierte en un hábito. Ganar no es una cosa de una vez, debe ser una cosa de todas las veces. Uno no debe contentarse con ganar de vez en cuando, o con hacer las cosas bien de vez en cuando. Uno debe hacer las cosas bien siempre. Tenemos que estar dispuestos a pagar el precio por el éxito siempre. El triunfar es un hábito, lo mismo que el fracaso”.



## *Décimo principio:*

*La verdadera medida de nuestra vida no debería ser en años sino en obras; se mide en sentimientos e ideas y no en horas; deberíamos medir el tiempo en actos realizados en pos del bien y no en minutos. La verdadera grandeza consiste en dar lo mejor de nosotros mismos en pos del beneficio de nuestros semejantes.*

La historia personal de Russell Conwell es la mejor evidencia de que los principios que compartió en su conferencia funcionan. En 1862, durante el segundo año de la guerra civil que amenazó con disolver la unión americana, Russell Conwell, quien en aquel entonces cursaba su primer año en la Universidad de Yale, respondió al llamado del presidente Lincoln, y se alistó en el ejército.

Pese a no haber cumplido aún sus veinte años, sirvió como capitán de infantería durante los siguientes dos años. Después de su regreso a la vida civil, estudió derecho en la Escuela de Leyes de Albania, en el estado de Nueva York.

Conwell fue también escritor. En 1869 visitó nuevamente los campos de batalla y los cementerios en los cuales se habían peleado las batallas de la guerra civil, y desde allí escribió artículos para varios periódicos. Debido al profesionalismo de su trabajo, terminó viajando por todo el mundo como corresponsal para el *Viajero Americano*, una publicación semanal divulgada en Boston.

En 1870, cuando contaba con tan sólo 27 años de edad, ocurriría un evento que cambiaría su visión del mundo. Conwell formaba parte de una caravana que viajaba por la vieja Mesopotamia, entre los valles de los ríos Tigris y Eufrates. Fue allí donde escuchó por primera vez la historia de aquel granjero persa que lo dejó todo para salir en busca de los míticos campos de diamantes.

Para los demás turistas que hacían parte de aquella caravana de camellos, esta historia no pasó de ser una manera en que su guía buscaba ayudarles a pasar el tiempo, pero para él, una gran verdad había sido revelada: la riqueza no se encontraba en lugares lejanos, sino en nuestro propio patio, si teníamos la capacidad para reconocerla y estábamos dispuestos a buscarla.

Durante los siguientes años Conwell sembró las semillas del servicio a sus semejantes, las cuales le produjeron una gran cosecha de oportunidades en las muchas carreras en las cuales se desempeñó. A lo largo de su vida Conwell aplicó las valiosas lecciones de esta historia muchas veces.

Pese a que escribió cuarenta libros, se le recuerda más por su conferencia: «Acres de diamantes», la cual lo convirtió en uno de los conferencistas más ilustres y escuchados del país. Hacia el final de su vida, en 1925, había ofrecido esta conferencia más de seis mil veces a todo lo largo y ancho del país, y en otros países.

Con los ingresos procedentes de sus conferencias fundó en 1888 el *Temple College* —hoy *Temple University*— una importante universidad en el estado de Pennsylvania, donde actualmente estudian más de 35.000 estudiantes, que hoy cuenta con una escuela de negocios, facultad de leyes, escuela de medicina y uno de los mayores números de carreras y programas de cualquier universidad.

*Dos instituciones educativas y varios edificios públicos llevan su nombre, en reconocimiento a la entrega y la visión de un hombre que fue, sobre todo, un amigo de la humanidad.*