La Trompeta

Autobiografía de Herbert W. Armstrong: Cómo poner en práctica el ingenio (primera parte)

Capítulo 7: Cómo poner en práctica el ingenio

- Herbert W. Armstrong
- 24/5/2019

Continuación de Descubriendo las reglas del éxito (primera parte)

Capítulo 7: Cómo poner en práctica el ingenio

Como lo mencioné, al final de la primavera de 1915 no había ninguna carretera nacional o estatal en esos días. Aquellas carreteras pioneras para atravesar el país se promovían privadamente con la cooperación de organismos cívicos. Simplemente se nivelaban y se cubrían con recebo. Una carretera pavimentada conectando ciudades era algo de lo que todavía no se oía. No recuerdo cómo se proporcionaban los fondos, pero probablemente era por la suscripción popular de dueños de propiedades a lo largo del camino. Recuerdo que teníamos que hacer que todos los granjeros a lo largo del camino firmaran para esto.

La Cámara de Comercio de South Bend había endorsado este proyecto de la Autopista Dixie. Pero los promotores se habían encontrado con un problema irritante. Los granjeros del municipio norteño del condado de Marshall, próximo al sur del condado de St. Joseph del cual South Bend es capital de condado, se negaban a firmar. Eran testarudos. Un municipio pequeño podría bloquear todo el proyecto desde el Golfo de México hasta Canadá. Una cadena no es más fuerte que el más débil de sus eslabones.

Mi trabajo era, entre otras cosas, hacer firmar a estos granjeros obstinados.

Durante algún tiempo, sin embargo, probablemente los primeros tres o cuatro meses en South Bend, mis actividades se inclinaron a vender afiliaciones en el nuevo Club de Motor del Condado de St. Joseph. Esto me llevó a tener contacto personal cercano con algunos de los millonarios prominentes de South Bend. Yo trabajé muy estrechamente con el Sr. E. Louis Kuhns, un capitalista millonario. Creo que él era vicepresidente de la Cámara de Comercio.

Varias veces fui a la fábrica de Studebaker para charlar con el único miembro que quedaba de los famosos Hermanos Studebaker. El Sr. J. M. Studebaker tenía entonces 84 años de edad, era vigoroso y cordial, todavía algo activo, y llegaba a su oficina exactamente a las ocho todas las mañanas. Siempre llegaba con una rosa o un clavel en la solapa de su vestido. Dos o tres de las veces que lo visité en su oficina, él quitó el clavel de la solapa de su vestido y lo puso en el mío. Recuerdo al Sr. Studebaker como un hombre muy amable, y siempre consideré un privilegio inusual haber podido pasar algún tiempo conversando con él. Él y sus hermanos fundaron originalmente la Studebaker Brothers Wagon Works [fábrica de vagones], mucho antes de los días del automóvil. Pero para 1915 eran uno de los principales fabricantes de automóviles.

También conocí al Sr. A. R. Erskine, en ese tiempo presidente de la fábrica Studebaker. Creo que el Sr. Studebaker era presidente del comité.

El Sr. L. P. Hardy, director de la Compañía L. P. Hardy, quien pienso que era el mayor fabricante de libros para la venta del país también era muy activo en el trabajo de la Cámara y lo conocí bien. La última vez que pasé por South Bend, manejando un auto nuevo de la fábrica a la casa, miré el directorio telefónico y no encontré en la lista a la Compañía L. P. Hardy. Deben haberse trasladado a otro lugar o pueden haber cerrado el negocio.

La mayoría de estos hombres prominentes y adinerados compraron bloques múltiples de afiliaciones por 2 dólares cada una del Club de Motor.

La frugalidad del adinerado

El hombre conocido como el más adinerado de todos los multimillonarios de South Bend en ese momento era el Sr. J. D. Oliver, director de la Oliver Chilled Plow Works [fábrica de arados]. Él tenía la reputación de valer 110 millones de dólares.

Aquí, pensé yo, estaba un hombre que fácilmente podría darse el lujo de comprar incluso unos pocos*miles* de membrecías. Empecé a contar mi comisión de antemano. Como expliqué previamente, el Sr. Spaulding no había podido crear un trabajo asalariado para mí, y yo estaba promoviendo este Club de Motor sobre la base de una comisión del 25%.

Con el fin de dar publicidad psicológica a mi ordenMÁS GRANDE de membrecías múltiples, yo había planeado contactar a todos los otros hombres prominentes primero. Pensé que tendría un efecto bueno en J. D. Oliver poder decirle cuántas membrecías habían tomado los otros. Pensaba que él querría excederlos.

Tuve una charla agradable con el Sr. Oliver. Él escuchó toda mi explicación de los propósitos del Club de Motor, la necesidad de mejores carreteras, y el beneficio que significaría para la comunidad y todos los negocios en South Bend. Escuchó la explicación de cuan generosamente los otros hombres de negocios prominentes de South Bend habían comprado membrecías múltiples. Él parecía bastante interesado. Mis esperanzas por una comisión GRANDE aumentaron.

“Sr. Armstrong, pienso que este Club de Motor es una actividad espléndida. Será algo bueno para la comunidad. Sí, ciertamente usted puede contar conmigo. ¡Quiero unirme!”

¡VAYA! ¡Ahora mis esperanzas *se dispararon*!

“Ciertamente, eso es espléndido, Sr. Oliver. ¿Cuántas membrecías debo dejar para usted?”

“Solamente una membrecía. ¡2 dólares!” fue la respuesta metódica.

¿Alguna vez le han tirado a usted en la cara un balde de agua helada en el momento de mayor expectativa?

¡Era increíble! ¡Un hombre que tenía 110 millones de dólares, y tomó una pequeña, diminuta, ínfima membrecía por sólo 2 dólares; apenas las dos monedas de la viuda pobre! Pero eso fue lo que él dijo.

“Quizás”, pensé yo, mientras salía de la planta Oliver Chilled Plow Works, “es por eso que el Sr. Oliver*tiene* 110 millones de dólares. Él se aferra a lo que consigue”. Yo era un hombre joven decepcionado. Pero todavía tenía trabajo por hacer.

Aprendiendo a conducir

Después de vender las membrecías del Club de Motor a la mayoría de los hombres de negocios importantes, fui tras la administración de los negocios más pequeños, e incluso ciudadanos que estaban empleados. Tuve que ir a las zonas rurales y los suburbios vecinos.

Supongo que los distribuidores que manejaban algunas de las principales marcas automovilísticas me podrían haber prestado un automóvil para este trabajo de mejoramiento civil, pero no lo hicieron. Le tocó al distribuidor del auto de precio más bajo de todos, ofrecerme el uso gratis de un automóvil.

No, no era un Modelo T Ford. Era un automóvil más pequeño y de menor precio, un pequeño*baby* Saxon. No muchos de mis lectores hoy recordarán al Saxon, y mi recuerdo de éste es bastante borroso, pero creo que era más pequeño que el actual Volkswagen alemán. Yo nunca antes había manejado un automóvil. Fue con éste que aprendí inicialmente, con un *baby* Saxon en South Bend, a los 23 años de edad.

Mientras yo estaba allí, Ralph DePalma, entonces el corredor de carreras de carros más famoso del mundo, vino a South Bend con su famoso carro de carreras. No recuerdo mucho de la ocasión, pero recuerdo a DePalma, él dejó una gran impresión en mí.

También, mientras yo estaba en South Bend, llegaron dos estrellas famosas de cine en ese entonces. Ellos habían llegado a la cima en una película de suspenso en serie, *The Million Dollar Mystery* [El misterio del millón de dólares]. Este creó casi la misma sensación nacional en esa época que creó en 1955 el show de televisión *The $64,000 Question* [La pregunta de los $64.000 dólares]. Estos dos actores me dijeron que ellos personalmente habían ganado muy poco dinero por esto. Antes de filmar nadie sabía cuánto ardor iba a encender entre el público, y ellos fueron empleados con un contrato salarial. Los dueños hicieron una gran fortuna, pero no los actores. Entonces, en un esfuerzo por sacarle provecho a su popularidad, estos dos actores pusieron todo el dinero que tenían para promover una secuela titulada *The HUNDRED Million Dollar Mystery* [El misterio de los 100 millones de dólares].

Pero, como ellos debieron haberlo sabido, si hubiesen sido mejores psicólogos, la secuela fue un fracaso total. Perdieron todo lo que tenían. Un millón de dólares parecía ser una cantidad de dinero extraordinaria, y esas palabras en el título

combinadas con la palabra mágica "MISTERIO" capturaron la fascinación e interés del público norteamericano hace años en los días "silenciosos". Pero fue como un niño con un juguete nuevo. Una vez el glamur y la emoción del juguete terminan, se vuelve "cosa vieja". Dele otro juguete al niño igual a éste, sólo más grande, y él no se interesará.

La estrella de esta serie era James Cruze. El otro actor era Sid Bracey.

Quebrando la obstinación

Debe haber sido alrededor de mediados de verano o un poco después que llegó el tiempo cuando el proyecto de la Autopista Dixie no podía tardarse más.

Los granjeros al sur de nosotros, en el municipio al norte del Condado de Marshall, eran obstinados. La carretera fue aprobada a través del Condado Marshall hasta el borde de este municipio, y de nuevo al volver a entrar al condado de St. Joseph. Esta pequeña franja de tres o cuatro millas de la carretera era el único eslabón incompleto a lo largo de toda la carretera desde Mobile hasta Canadá.

Mi trabajo era ahora atravesar ese muro de piedras humanas.

Yo me había intrigado bastante al ver la estrategia que el Sr. Spaulding había empleado para "vender" la idea del Club de Motor, y un empleo para mí, a la junta directiva de la Cámara.

Una mañana nosotros recibimos un telegrama en la Cámara de Comercio del director del proyecto de la Autopista Dixie en Atlanta, Georgia. Éste declaraba brevemente que él estaría en South Bend en unos pocos días, y a menos que tuviésemos la carretera completa a través de este condado al sur de nosotros, toda la carretera sería redirigida por Chicago, y South Bend la perdería por completo.

Éstos eran los argumentos que yo necesitaba.

¡Ésta era la señal para proceder a la acción,*a toda marcha*!

Decidí que nuestra única oportunidad era utilizar el mismo principio de psicología que el Sr. Spaulding había usado para exponer el Club de Motor a los directores de la Cámara. Pero esto era más difícil. Decidí que necesitaba una muestra grande, un verdadero "espectáculo". La única manera de penetrar la terquedad de esos granjeros era por medio de sus emociones. Yo había aprendido, como un principio de la publicidad, que uno puede mover a las personas a la acción más fácil y más rápidamente a través de sus emociones que a través de su razón.

¡Decidí que teníamos que apelar a ambos, con impacto aterrador!

Apresuradamente llamé al Sr. Hardy y al Sr. Kuhns. Les dije que planeaba organizar una gran reunión esa noche en el pequeño pueblo de Lapaz, en el centro mismo de este municipio renuente. Les pregunté si ellos vendrían y darían un discurso apasionado a los granjeros en favor de la Autopista Dixie. Cuando aceptaron esto, les pregunté si aprobarían el gasto (pagado por la Cámara de Comercio), de una banda de música grande para ayudar a sacar a la multitud en Lapaz. Habiendo accedido a hablar, ellos no pudieron negarse a aprobar el gasto de la banda. El Sr. Spaulding accedió a llamar a otros miembros de la junta para obtener aprobación para la banda.

Entonces yo hice los arreglos para que se construyera una plataforma grande durante la tarde en Lapaz. Hechos estos arreglos, pedí prestado mi pequeño automóvil Saxon y manejé hasta Plymouth, capital del condado Marshall. Allí hice arreglos con la compañía de teléfonos para hacer un "llamado general" en todas las líneas del grupo rural en ese municipio, y notificar a todas las personas que habría una GRAN REUNIÓN esa noche en Lapaz, con una banda de música grande y oradores notables de South Bend.

Algo tan emocionante como esto era algo muy escaso en tales áreas rurales por esos días. Supe que toda la gente saldría. En Plymouth fui primero al hotel, y escribí el mensaje que quería que los operadores telefónicos anunciaran por todas las líneas telefónicas en ese municipio norteño. Pueden estar seguros que utilicé lo mejor de la publicidad que sabía, en ese mensaje.

Hecho esto, fui a la oficina del abogado del condado. Expliqué mi misión, y lo que la Cámara de South Bend estaba intentando hacer, y su valor para Plymouth y el condado de Marshall. Entonces le pedí que escribiera para mí una petición legal para completar las mejoras del camino a través de este municipio norteño, con varias hojas atadas para las firmas. Él dictó el documento legal y su secretaria lo tecleó mientras yo esperaba.

Armado con esto, manejé de regreso a la vecindad de Lapaz. Previamente había obtenido los nombres de cuatro granjeros principales en este municipio, que pensé que eran menos hostiles que la mayoría con respecto a la nueva carretera.

Ahora, mi VERDADERA tarea empezaba. Tenía que "vender" personalmente el proyecto a estos cuatro hombres, y no podía fallar ni con uno. Yo también estaba armado con el telegrama de Atlanta recibido esa mañana. Tenía hechos y cifras sobre cómo la nueva carretera aumentaría el valor de sus granjas, traería más comercio a los pueblos de la comunidad, y en todos los sentidos beneficiaría a los granjeros.

La gran demostración

Con la necesidad clavada como un aguijón, tuve éxito. Uno por uno, estos cuatro granjeros principales fueron persuadidos. Les expliqué que tendrían que parecer ENTUSIASTAS. Todos los cuatro finalmente estuvieron dispuestos a actuar de acuerdo con mi plan.

Ahora todo el escenario estaba dispuesto; y no quedaba mucho tiempo; hacia ese momento era la puesta del sol.

La multitud comenzó a llegar. La plataforma se había levantado. La delegación de South Bend llegó, y tomó su lugar sobre la plataforma. Simplemente no recuerdo, ahora, si yo mismo actué como Maestro de Ceremonias o quién lo hizo, pero me parece que un importante hombre de negocios de South Bend lo hizo.

La banda inició con tonos animados, diseñados para agitar el fervor emocional. Logramos que la multitud cantara, se riera, bailara y gritara. Fue un verdadero espectáculo. Luego los hombres seleccionados como los mejores oradores en público en la Cámara de Comercio de South Bend, el Sr. Hardy y el Sr. Kuhns, dieron sus discursos apasionados y conmovedores, leyendo el telegrama, y diciéndoles a los granjeros que ésta era su última oportunidad, ¡esta noche o *nunca*!, y las ventajas para ellos, su comunidad, y el posible valor agregado de su tierra que la nueva carretera traería.

"¡Ahora, caballeros, suban acá y FIRMEN esta petición ahora mismo! ¿Quién será el primero?" exclamó E. Louis Kuhns con todo entusiasmo.

Esta era la señal. Yo empujé a mi granjero número uno para que avanzara.

"¡Quiero firmar esa petición ahora mismo!" exclamó mi primer granjero.

"¡Estoy de acuerdo! ¡Quiero firmarla!" gritó mi granjero número dos, agolpándose hacia la plataforma.

"¡Yo también!" gritó mi tercer hombre. "¡Esto es exactamente lo que esta comunidad ha estado necesitando!"

"¡Hey! ¡Déjenme pasar!" exclamó mi granjero número cuatro. "¡TODOS queremos entrar en esto! Vengan caballeros, ¡firmémoslo TODOS!"

Y todos lo hicieron. ¡Todos se agolparon adelante y firmaron para llevar a cabo la autopista! ¡Todos los granjeros que se habían opuesto amargamente fueron llevados por la emoción de las cosas, y quedaron convencidos que todos los demás estaban *de acuerdo*, así que él también podría adherirse!

Yo había adquirido una experiencia más de aprendizaje para aplicar la quinta ley del éxito; elINGENIO, para enfrentar los problemas y manejar los obstáculos.

¡El muro de la obstinación fue quebrantado!

La Autopista Dixie fue construida; y hoy se conoce como U.S. 31, que ahora es una autopista pavimentada principal desde Canadá hasta el Golfo [de México]. Y para mis lectores que viven a lo largo de la Autopista 31 de Estados Unidos, ¡esta es la historia de cómo el último eslabón de esa autopista fue puesto, y cómo llegó a existir finalmente!

Llegando a Danville "en bancarrota"

Los dos a cuatro meses que pasé en el trabajo en la Cámara de Comercio en South Bend habían sido una experiencia valiosa como parte del fundamento para alcanzar logros posteriores; mas estuvieron lejos de ser lucrativos como retorno financiero inmediato.

Parecía que me estaba yendo tan bien como se podría esperar. Muchas afiliaciones múltiples se habían vendido. Pero yo me estaba quedando atrás financieramente. Vivía en un cuarto pequeño con una cama de gabinete en el YMCA. Comía principalmente en la cafetería de la "Y" o en el café del Hotel Oliver, que era económico. Aun así, estaba endeudándome. La "crema" de las ventas de afiliaciones múltiples (que los negociantes importantes y miembros de la Cámara me compraron) había sido toda desnatada, y me resultó ser solo cuestión de vender solicitudes de afiliaciones individuales, a 2 dólares por persona. Pero mi comisión del 25% no era suficiente para sostenerme.

Finalmente tuve que tomar la decisión de partir. Debí haber llevado este problema al Sr. Spaulding, o al Sr. Kuhns, pero yo estaba demasiado avergonzado como para ir ante ellos con un problema financiero personal. En realidad, tomé el camino más vergonzoso, según me di cuenta después. Siempre es mejor enfrentar un problema y resolverlo. Huir de éste nunca es la solución. Dejé deudas pendientes en South Bend. Posteriormente, cuando estas me presionaron mucho y yo era incapaz de pagarlas, le escribí al Sr. Kuhns.

Para entonces me había enterado que la tasa de comisión estándar era del 50% en actividades similares a la mía en South Bend. En realidad, yo había recibido sólo la mitad del pago. Le escribí al Sr. Kuhns sobre esto, para ver si la Cámara de Comercio podía rectificar el error y pagarme el 25% adicional que yo había ganado realmente. Él respondió que después de investigar había confirmado mi argumento que la comisión debía haber sido el 50%. Pero sostuvo que era demasiado tarde. Él dijo que, si yo hubiese acudido a él antes de dejar South Bend, se habría podido hacer algo para ajustar la comisión apropiadamente. Por supuesto él era millonario, y sin perder nada podría haber pagado estas deudas pequeñas y haber limpiado el buen nombre de un muchacho de escasos 23 años, quien, en este caso había sido víctima de una injusticia no intencional. ¡Pero esa no parece ser la forma en que los millonarios se vuelven millonarios!

Un año o más antes que yo hubiese llegado a South Bend, la Cámara había empleado un secretario asistente, cuyo nombre creo que era Vaughn. Él tenía más o menos mi edad, y había visitado South Bend mientras yo estaba allí, y nos habíamos conocido. Ahora él era secretario de la Cámara en Danville, Illinois.

No recuerdo por qué tome el tren de South Bend directamente a Danville. Aparentemente yo o el Sr. Spaulding había pensado que Vaughn podría encontrar algo para que yo hiciera en Danville. ¡Y yo tenía que conseguir algo más que hacer inmediatamente! Escasamente tuve dinero suficiente para llegar a Danville.

Al llegar a Danville una mañana, totalmente en bancarrota, sin siquiera diez centavos, fui primero a buscar a Vaughn, pero él no tenía absolutamente nada para mí, ni siquiera ideas.

Salí caminando por la acera calle abajo de regreso. No tenía dinero ni para el almuerzo. No tenía dinero para conseguir un lugar donde dormir esa noche. Era demasiado orgulloso como para mendigar. En realidad, ese pensamiento ni siquiera me vino a la mente (solo lo menciono ahora). Mi experiencia indica que ningún hombre honesto *jamás* mendiga. Les he dado a muchos mendigos en la calle, y he puesto a muchos de ellos a pruebas diferentes para ver si podría encontrar uno honesto. Algunos tenían una "argumentación" que sonaba realmente sincera. Pero nunca ninguno probó ser honesto. Pienso que la policía le diría que no existe tal cosa como un mendigo honesto.

Quizás algunos son como uno que conocí en Vancouver, Washington; aunque la mayoría no son tan exitosos. Este hombre podía distorsionar su cuerpo en una contorsión de apariencia lamentable, poner en su cara una expresión de ruego y que producía lástima, levantar su sombrero con algunos lápices baratos en éste desde su posición agachada en una esquina concurrida, y angustiar los corazones de los que pasaban. ¡Luego todas las noches él se levantaba, cojeaba unas pocas cuadras hasta su Cadillac parqueado en una calle trasera, enderezaba sus piernas y su columna, y cuidadosamente saltaba a su carro y llevaba a su esposa a casa, la cual usaba un costoso abrigo de visón!

El rey David conocía la naturaleza humana. Él dijo: "Joven fui, y he envejecido, y no he visto justo desamparado, ni su descendencia que mendigue pan" (Salmo 37:25). ¡No, la gente honesta simplemente nunca mendiga!

Ingenio obligado

¡Quizás yo nunca habría llegado a comprender que el INGENIO es una de las siete leyes del éxito, ni habría adquirido ese ingrediente, si las circunstancias no me hubiesen *forzado* a ello!

Si es así, ¡estoy agradecido por aquel dilema!

Aquí estaba yo, a más de 3.200 kilómetros de distancia de mis padres, sin un lugar donde poder llamar a casa, recién llegado a una ciudad extraña, y ¡EN BANCARROTA!

¡Tenía que pensar! ¡Y pensar RÁPIDO!

En esta emergencia vino a mi mente una cosa. Las encuestas de las condiciones de los negocios minoristas que yo había hecho en Richmond, Kentucky, y en Lansing, Michigan, habían sido sensacionales en lo que habían revelado. Habían sido de gran valor para los comerciantes de esas ciudades. Mientras yo estuve en Des Moines, después de renunciar al *Merchants Trade Journal*, el Sr. Boreman y yo habíamos hablado acerca de la idea tener, de alguna forma *a la venta* estas encuestas a los comerciantes de tal forma que tales investigaciones se pudiesen hacer en todas partes.

Pero no se nos había ocurrido ninguna forma de vender la idea. Tristemente las personas no pagarían dinero para contratar a un investigador que descubriera en qué están *equivocados*; que descubriera y les mostrara sus faltas y errores, y los criticara.

Me vino la idea que Danville era una ciudad de tamaño ideal para una encuesta así. ¿Pero *cómo* podría yo persuadir a alguien de pagarme unos honorarios por descubrir los errores que los vendedores locales minoristas estaban cometiendo?

"¡Lo *tengo*!" Brilló la idea en mi mente. "Le venderé la idea al PERIÓDICO local. ¡Esta clase de información que yo descubro en una encuesta es justamente el argumento que el departamento de publicidad del periódico necesita para vender un mayor espacio publicitario a los comerciantes! Es justo la información que ellos necesitan para mostrarles a los comerciantes cómo escribir su copia; ¡lo que los comerciantes individuales necesitan hacer dentro de sus almacenes para hacer que su publicidad produzca mejores resultados! ¿POR QUÉ nunca pensé en esto antes?"

Con pasos rápidos y confiados, caminé a la oficina del director comercial del periódico diario de Danville. Le dije de manera entusiasta sobre las encuestas que yo había hecho; la sensación nacional que habían creado en *The Journal*, el valor para los comerciantes, y cómo esta información podría ser usada para quizás *duplicar* las ganancias por publicidad de su periódico.

"¡*Lo voy a comprar*!" exclamó el director comercial sin dudarlo ni un momento. "¿Cuánto va a costar esto?"

Tomado por sorpresa

El emitió su decisión como si estuviese temeroso de que yo pudiera cambiar de opinión acerca de estar dispuesto a hacer la investigación si él se demoraba.

¡Su respuesta fue tan repentina que me cogió desprevenido!

¿El PRECIO? ¡Yo no había pensado en eso! Estaba tan determinado a resolver mi problema y a poner algún dinero en mi bolsillo antes de la hora de almuerzo que no había pensado en la idea hasta ese punto. No tenía tiempo para pensar.

“Bueno”, exclamé, “creo que 50 dólares”.

Una vez más yo había subestimado mucho el valor de mis servicios. Más tarde descubrí que debí haber dicho 500 dólares, ¡y él los habría pagado con la misma buena voluntad! En realidad, después realicé varias encuestas por un precio de 500 dólares cada una. Estas experiencias las cubriré en el momento apropiado.

Le había esbozado a este editor de periódico que yo planeaba conseguir al menos 100 entrevistas con consumidores, seleccionados de tal forma que pudieran representar a toda la población, aún en zona rural y ciudades de suburbios vecinos; yo iba a obtener tanta información como fuera posible de bancos locales, la compañía de correo rápido, la oficina de correos, empresas de carga, etc., así como de negocios de ventas por correo y comercio en almacenes de Chicago. Toda mi información sería escrita en detalle a máquina, tabulada con exactitud y resumida, con informes PRIVADOS separados y recomendaciones de cada almacén local importante. El periódico iba a organizar una cena en la cual todos los minoristas locales serían invitados, y yo iba a hablar, revelando lo que había encontrado.

Así que, tras mencionar el precio de 50 dólares, añadí: “Me gustaría un adelanto de 10 dólares ahora mismo, la oportunidad de recibir otros 10 durante la encuesta, y el balance cuando le entregue a usted el informe mecanografiado completo y el resumen en la noche de la cena”. Esto sería la tercera o cuarta noche.

¡En realidad yo me había estafado a mí mismo de 450 dólares! Sin embargo, el problema fue resuelto. ¡Salí de su oficina con diez dólares en mi bolsillo! ¡Pude almorzar! ¡Y esa noche dormí en la “Y”!

¡En realidad *pudo* haber sido peor! Lo que *en realidad* hice fue pagar 450 dólares por aprender otra lección. ¡La experiencia es un maestro APRECIABLE! Pero en realidad: “¡el obrero es digno de su salario!” Esta experiencia me ayudó a aprender que no es errado cobrar un precio justo y apropiado por servicios o productos de consumo, y que un empleador nunca debe pagar menos de lo justo a sus empleados.

El director comercial de ese periódico debió haberse dado cuenta, al menos después de recibir mi informe y mi análisis mecanografiado de 40 o 50 páginas, que el esfuerzo profesional y el “conocimiento práctico” que involucraba esa investigación valía varias veces el pago que yo espontáneamente pedí. Pero, en el mundo de los negocios “¡*un trato es un trato*!” El pagó lo que acordamos. ¡No más!

El camino de este mundo se basa en el egoísmo, la codicia y la competencia. El deOBTENER todo lo que uno pueda, *dando* lo menos posible. Es el principio de las *ganancias*. Nuestros emprendimientos actuales alrededor del mundo se han basado en el principio de *dar* y *servir*; y *esta* forma de hacer las cosas ha construido una organización de gran tamaño que ha sido eminentemente exitosa, sirviendo y beneficiando a millones en todo el mundo. ▪

Un nuevo empleo

Continúa en Cómo poner en práctica el ingenio (segunda parte)