



La Trompeta

Autobiografía de Herbert W. Armstrong: “El hombre de las ideas” para una revista nacional (primera parte)

Capítulo 4: “El hombre de las ideas” para una revista nacional

- Herbert W. Armstrong
- [26/4/2019](#)

Continuación de [Aprendiendo a escribir anuncios efectivos \(segunda parte\)](#)

Capítulo 4: “El hombre de las ideas” para una revista nacional

Mi esposa estuvo reflexionando sobre lo que *podría* habernos sucedido. “Qué tal si nunca nos hubiésemos conocido”, meditó. “¿Qué tal si nunca hubiésemos tenido que soportar el fracaso de nuestros planes personales? Probablemente nunca habríamos encontrado el camino a la *vida abundante*, ¡el gozo de *vivir correctamente!* ¡Imagínate cuán monótonas, aburridas y vacías habrían sido nuestras vidas! ¡Cuán *agradecidos* debemos estar!”

POR QUÉ se escribe esto

Sí, nuestras vidas han sido ocupadas, emocionantes, llenas de acción, esfuerzo, experiencias inusuales y viajes. Hemos tenido problemas, reveses, castigos, persecuciones y sufrimientos, ¡pero hemos tenido éxito, logros, felicidad y gozo! Nos hemos mantenido *ocupados*. ¡*Verdaderamente* hemos *vivido!*

Así que permítanme repetirlo, esta autobiografía está siendo escrita con la esperanza de que estas experiencias inusuales puedan traerles a muchos inspiración, ánimo y beneficios.

He sido bastante influenciado por la maravillosa impresión que produjo en mi vida haber leído tres veces la autobiografía de Benjamín Franklin. Después de leerla, me propuse aprender de las experiencias de otros hombres exitosos.

Así es que escribo esto con la esperanza de que esta historia de mi vida pueda servir como medio para traerle a muchos la misma ayuda práctica que otras biografías me dieron a mí, de una manera inspiradora e interesante.

Aprendiendo a construir revistas

Por un período de seis meses durante los dos primeros años en *eJournal*, tuve el trabajo de “armar la revista”. Es decir, de tomar todas las pruebas de galera de los artículos, pruebas de todos los anuncios, y pegarlos en una revista ficticia de la forma en que cada edición se diseñaría.

Durante estos seis meses tuve un trabajo de escritorio en la planta de *Successful Farming* en su sala de redacción.

Aprendí, tal como los publicistas del *Journal* lo sabían, que una revista de menor circulación puede hacer que su publicación se imprima todos los meses en la planta de una revista más grande, o en alguna imprenta de gran operación, a un costo menor que el de operar su propia planta de impresión. La razón es obvia. Las imprentas están activas sólo uno o dos días al mes en alguna publicación más pequeña. Mantener toda la maquinaria inactiva la mayor parte del mes, además de las impresoras, es estancar un capital que no está produciendo. No es provechoso.

Esta lección fue de gran beneficio práctico en nuestras actividades actuales. Por años *La Pura Verdad* ha sido impresa por grandes plantas de imprentas comerciales en Estados Unidos y el exterior.

Comenzando en 1945 o 1946 operamos nuestra propia imprenta pequeña, primero con una impresora duplicadora Davidson, luego con dos, y más tarde con tres más grandes pero aun así con impresoras Miehle, comparativamente pequeñas. Éstas sólo imprimían lo más pequeño: folletos, membretes y cosas así.

Todas estas experiencias anteriores fueron precisamente lo que se necesitaba para construir, posteriormente, las actividades mundiales actuales.

Mimando al mal genio

Un incidente bastante dramático sucedió en la imprenta de *Successful Farming*. Pienso que éste contiene una lección que vale la pena mencionar.

El jefe de la imprenta en *Successful Farming* era un impresor experimentado llamado Ed Condon. A mí me parecía, al menos en ese tiempo, que los impresores eran los hombres más soeces que había. Quizás fue porque, en el tiempo de cuadrar las fuentes de tipos manualmente, al impresor frecuentemente se le mezclaban los tipos; es decir, se deslizaban de su mano y caían en un revoltijo, del cual cada tipo de letra tenía que ser clasificado, colocado nuevamente en la caja de imprenta y armado de nuevo. Era una prueba de paciencia severa. El Sr. Condon no solo usaba malas palabras; ¡él además tenía un *mal genio*!

Lo único malo con el temperamento del Sr. Condon era que él no hacía ningún esfuerzo para controlarlo. Se sentía orgulloso de esto. Se jactaba y lo presumía.

Un día, él “perdió los estribos” conmigo por alguna razón que ya no recuerdo. Se enfureció, juró, gritó e insultó. Yo dejé la sala de redacción y regresé a las oficinas del *Journal*. El Sr. Boreman fue allá o lo llamó por teléfono. Él recibió el mismo tratamiento solo que más violentamente. Después fue a la oficina de nuestro publicista y editor, el Sr. W. J. Pilkington. El Sr. Pilkington llamó al Sr. Charles E. Lynde quien era director general de *Successful Farming*. Él le pidió al Sr. Pilkington que hiciese que el Sr. Boreman y yo viniésemos a su oficina.

Cuando llegamos, el Sr. Condon fue llamado a la oficina del Sr. Lynde.

“Ed”, dijo el Sr. Lynde con severidad: “no podemos permitir que nuestros clientes buenos sean insultados. Usted puede disculparse con el Sr. Boreman y el Sr. Armstrong, y darme a mí, y a ellos, su palabra de honor de que este arrebató de ira nunca se repetirá, o está despedido ya mismo”.

Ed Condon se disculpó humildemente.

“¿Puedo decirle algo a Ed?” preguntó el Sr. Boreman.

“Ed, usted es un impresor muy competente, y una persona buena y agradable, excepto cuando se permite un arrebató de ira. Me gustaría darle un pequeño consejo como amigo, porque usted nos cae bien. He notado que usted se ha *jactado* de su temperamento. Se ha sentido orgulloso de su habilidad para perder la cabeza. Lo ha consentido como si fuese un bebé a quien ama. Nunca ha tratado de controlarlo. La ira es algo poderosamente bueno, *siempre y cuando se controle perfectamente* y se dirija por la mente con buen juicio. Cuando aprenda *acontrolarla*, ¡eso sí es algo de lo cual puede sentirse orgulloso! Usted se ha sentido orgulloso de estar en el estado de acción incorrecto, Ed; eso es lo que está mal”.

El Sr. Condon aceptó el consejo; *tenía que hacerlo*, en frente de su jefe máximo. Dijo que nunca lo había visto de esa manera, y le agradeció al Sr. Boreman.

Quizás algunos de nuestros lectores nunca han pensado así. ¡El consejo del Sr. Boreman fue muy sabio! ¡Nunca permita que la ira se salga de su control!

Convirtiéndome en “el hombre de las ideas”

Después de casi uno y medio a dos años de entrenamiento en escritura y diseño de publicidad, vendiendo espacio de publicidad, trabajo de oficina dictando y respondiendo cartas, y composición en la sala de redacción con el *Merchants Trade Journal*, fui puesto en una actividad nueva y única.

Nunca he escuchado de algo así. Me convertí en “el hombre de las ideas” de *Journal*.

Esto fue el entrenamiento y la experiencia más inusual de todas. Fui transferido al Departamento Editorial, bajo Ben R. Vardeman, editor asociado. Además, en este trabajo fui mantenido parcialmente bajo supervisión del Sr. Boreman.

El Sr. Vardeman era un hombre alto y distinguido quien fue autor de un libro sobre los principios del arte de vender al por menor y un profesor de *Chautauqua*. Creo también que él había escrito un curso por correspondencia sobre la venta al por

menor. Él escribió la mayoría de los artículos que componían el contenido del *Journal*.

Las columnas editoriales y analíticas del *Journal* se dedicaban principalmente a IDEAS que habían sido usadas exitosamente por comerciantes al menudeo para incrementar ventas, incrementar las ganancias, reducir costos, principios y métodos de administración de empresas, entrenar personal y mejorar las relaciones públicas. Además ellos hacían énfasis en el mejoramiento comunitario y la actividad de la cámara de comercio.

Este material de lectura no era escrito a partir de ideas teóricas. El *Journal* mantenía a un “hombre de ideas” que viajaba por todo el país, visitando almacenes en todas las líneas, discutiendo problemas y métodos con los mercaderes y revisando condiciones comunitarias y sociales. Las experiencias reales de mercaderes exitosos eran buscadas y reportadas por el “hombre de las ideas”, y eran escritas por los editores en forma de artículos para la revista.

Yo fui equipado con una carta de crédito para hoteles y una gran cámara fotográfica plegable del tamaño de una postal. La carta de crédito me autorizaba para cambiar cheques, o escribir y diseñar borradores a nombre del *Merchants Trade Journal*, hasta un total de \$100 dólares a la semana, suficientes en aquel tiempo para cubrir los gastos de viaje. Me dieron un libro de instrucción sobre fotografía. Tuve que aprender a tomar fotos de una calidad digna de publicarse.

Problemas con la relación de gastos

Se me permitió una cuenta de gasto razonablemente liberal, pero sin extravagancias ni lujos. El *Journal* esperaba que sus hombres se quedaran en hoteles importantes, pero yo siempre tomaba una habitación sencilla del menor precio si estaba disponible. Los desayunos los tomaba casi siempre en la barra de almuerzos y los almuerzos en la cafetería o la barra de almuerzos, pero la cena la tomaba frecuentemente en el comedor principal del hotel.

No había estado afuera por mucho tiempo antes de colocar en mi relación de gastos: “helados y “películas”, cualesquiera fueran los precios de esos artículos en ese tiempo. El Sr. Vardeman era meticulosamente cuidadoso de los detalles. Él se frunció ante estos artículos costosos, y estaba a punto de prohibirlos, cuando el Sr. Boreman llegó a mi rescate. Él urgió al Sr. Vardeman para dejarlo pasar por esta vez, diciendo que él, el Sr. Boreman, escribiría para mí instrucciones apropiadas acerca de esos gastos.

“La próxima vez, Herbert”, me aconsejó la carta del Sr. Boreman, “incluya cualquiera de esos pequeños artículos bajo ‘Misceláneos’”. Así que después de eso los helados y películas fueron agrupados en un solo artículo, llamado “Misceláneos”.

Este es un incidente que yo había olvidado. Pero en esta coyuntura (escrita en febrero de 1968), a fin de refrescar mi memoria sobre uno o dos incidentes más para llegar a escribir esta etapa de mis experiencias con el *Journal*, llamé al Sr. Boreman por teléfono de larga distancia. Aquel incidente de esa cuenta de gastos fue uno de los dos que él recordaba vívidamente después de todos esos años. Él parecía disfrutar inmensamente al recordarme el incidente.

Ese incidente me recuerda de una experiencia que Benjamín Franklin relató en su autobiografía. Durante la guerra de revolución, se le exigía a toda la gente que contribuyera para la compra de pólvora. Los cuáqueros de Pensilvania encontraron que hacer esto era contrario a su doctrina y conciencia. Sin embargo ellos querían ser leales. Así que resolvieron su dilema contribuyendo para “maíz, avena, y otros granos”. Los “otros granos”, explicó Franklin con risita, ¡eran de pólvora!

El otro incidente que el Sr. Boreman trajo a mi memoria fue la vez que yo “descubrí” un invento muy notable y práctico que se usaba en una tienda de abarrotes. Fue solo unos pocos días después de que yo había comenzado mi primer viaje. Todavía estaba bastante novato en este trabajo de reconocer las buenas ideas usadas por los comerciantes.

Era una barra de verduras, con agua que goteaba lentamente sobre las verduras. Esto no solo era ingenioso, pensé, sino una idea muy *práctica*. Atraía la atención, y mantenía las verduras frescas. Así que cuidadosamente tomé varias fotografías de ésta, según lo recuerdo. Pero según lo recordaba el Sr. Boreman, yo contraté a un fotógrafo para que viniera y tomara las fotos por mí. Con entusiasmo envié un informe ilustrativo de mi nuevo descubrimiento.

Aparentemente, hubo una gran reacción en la oficina del *Journal* cuando les llegó este informe con fotos. Parece que su risa casi conmocionó el edificio. Las tiendas habían estado usando este tipo de barra de verduras por muchos años; pero al nunca haber estado en el negocio de las tiendas de abarrotes, y al ser nuevo e inexperimentado en mi trabajo de “ideas”, esto de alguna forma se había escapado de mi atención. Pensé que había hecho un descubrimiento nuevo y maravilloso. Esto demostró de nuevo que la mayoría de nosotros aprendemos, no por observación, sino por la cruel experiencia.

Poniéndole fin a la lentitud

El primer tour de “hombre de las ideas” me llevó de ida y regreso al estado de Nueva York. Este viaje comenzó en noviembre de 1913.

Debo haber visitado varias poblaciones por todo Iowa e Illinois, pero la primera que viene a mi mente, ahora, es el viaje por el sur de Michigan. Recuerdo haber pasado la noche en el Post Tavern en Battle Creek. Mi madre había sido una ferviente bebedora de Postum, pero a mí nunca me había gustado. Aquí en el propio hotel de la compañía Post, sin embargo, fui persuadido a ordenar su especialidad, Postum helado con crema batida. La forma en que lo preparaban, era tan deliciosa

que nunca lo he olvidado. Me parece que el Sr. C.W. Post todavía estaba vivo, y que lo vi en el lobby o en el comedor del hotel.

Recuerdo haberme detenido en Ann Arbor, hogar de la Universidad de Michigan. Probablemente fui al sur, haciendo paradas en Toledo, Fostoria, la parte de arriba de Sandusky, Bucyrus, Mansfield, Wooster, Massillon, Canton, Alliance, y Youngstown en Ohio.

Luego, fui a Pensilvania, con Franklin como la primera parada. Hacia este tiempo me estaba sintiendo tan letárgico que busqué un osteópata en Franklin. Ocasionalmente yo había recibido tratamientos de osteópata, no como medicina para ninguna enfermedad sino para reemplazar los ejercicios atléticos en momentos cuando no estaba haciendo suficiente ejercicio. Esta vez pensé que un tratamiento podría hacerme más alerta y ayudarme con la sensación de pereza con la que estaba teniendo que luchar.

“Bueno pues”, dijo el osteópata, “me encantaría darle un tratamiento y recibir su dinero por ello si usted insiste, pero le puedo decir algo sin cobrarle que le hará mucho más bien. ¡*Deje de comer tantos huevos!*”

“Cómo”, exclamé sorprendido, “¿cómo supo *usted* que yo he estado comiendo tantos huevos?”

“Por su color, y la condición de su hígado”, dijo él.

Me explicó que yo tenía un hígado algo letárgico y que no asimilaba bien huevos, maíz, o maní en exceso. Algunas personas parecen poder comer huevos todas las mañanas para el desayuno sin molestias. Yo descubrí, por el consejo de este osteópata y la subsiguiente experiencia, que mi hígado es aparentemente diferente. Puedo comer huevos ocasionalmente sin molestias, pero debo evitar comerlos regularmente. He descubierto que el jugo de limón parece ser el antídoto. Por lo tanto, desde esa experiencia en Franklin, Pensilvania, he comido huevos con moderación, y he tomado jugo de limón generosamente. Si puede parecer que tengo un grado razonable de energía, vitalidad, y resistencia física, se debe principalmente a que soy cuidadoso acerca de la dieta, entre otras cosas.

Menciono esto porque algunos de nuestros lectores podrían estar sufriendo de la misma pereza estática, sintiéndose aletargados y soñolientos una buena parte del tiempo, debido a la misma clase de hígado. Si es así, trate de eliminar los huevos, el maíz y el maní por un tiempo, y comience a tomar jugo de limón cada mañana antes del desayuno (sin azúcar).

La lección del río Niágara

Luego fui al norte, deteniéndome en Oil City y Titusville en Pensilvania, y después fui hasta Búfalo. Pasé el 25 de diciembre de 1913 en las Cataratas del Niágara. Nunca olvidaré esa primera visita a las cataratas del Niágara. Había habido un deshiele inesperado que luego se volvió a congelar. Todos los árboles reflejaban el sol brillante como millones de diamantes que destellan brillo, especialmente sobre Goat Island.

Esta visita a las cataratas del Niágara me permitió salir de Estados Unidos por primera vez en mi vida, caminando a lo largo del Puente Internacional hasta la ciudad de *Niagara Falls* en Canadá.

Tuve una experiencia en Goat Island que nunca olvidaré. Yo había caminado por la isla, a una poca distancia de las cataratas. El río Niágara es muy rápido en ese lugar. En el río noté una roca inmensa. Parecía una barrera grandísima e insuperable en medio del camino de las rápidas y apresuradas aguas del río que había arriba. Para mí eran como las barreras insuperables que frecuentemente confrontamos y que amenazan con *detener* nuestro progreso. Demasiadas personas se desaniman y se dan por vencidas.

¡Pero no esas aguas!

Las aguas de ese río hacían remolinos *alrededor* de la gran roca, la golpeaban directamente y salpicaban *sobre* ésta. De una u otra forma las aguas la pasaban y se apresuraban a su destino, las cataratas, y luego caían con los rápidos del río en el lago Ontario. Las aguas no descansaban. No se desanimaban. No se daban por vencidas. Estas encontraban un escape *alrededor* de la barrera impenetrable, y seguían a su destino.

Yo decidí que si elementos inánimes y sin inteligencia podían superar y encontrar una forma de pasar los obstáculos, yo también podría. Esta experiencia frecuentemente ha regresado a mi mente cuando las cosas se han puesto difíciles, o cuando he sido tentado a desanimarme y rendirme.

Mientras estuve en la ciudad de *Niagara Falls* [en EE UU], pasé a visitar la planta de *Shredded Wheat*. Allí recibían a muchos visitantes que eran llevados a través de la planta por guías turísticos. Al final del tour se les servía trigo triturado a los invitados de la forma en que la fábrica lo sirve. Antes de esto me había sabido a paja o a una paca de heno en miniatura. Pero la forma en que ellos lo servían (con tajadas de banano y crema, y con una maravillosa taza de café), era simplemente deliciosa.

Visitando a Elbert Hubbard

El domingo, al hacer escala en Búfalo pude disfrutar de una aventura personal y deleite. En dos o tres ocasiones había

conocido a Elbert Hubbard, escritor, autor, publicista y conferencista de fama mundial. Hubbard editaba y publicaba dos revistas nacionales con estilo literario: el *Philistine*, y el *Fra*. Él mismo lograba escribir la mayoría de su contenido.

Elbert Hubbard no era una persona tímida. Él admitía que poseía el vocabulario más amplio que hubiese tenido un hombre desde Shakespeare. En su lista de autores estadounidenses del tiempo de Washington, Franklin y Jefferson, él “modestamente” se consideraba a sí mismo como el número uno. Cuando el diccionario no contenía una palabra que satisficiera su necesidad, él creaba una que lo hiciera. Tenía cabello un poco largo, un gran sombrero de ala ancha, y un corbatín de artista. Se codeaba con los grandes y los importantes y escribía sobre ellos en lenguaje halagador, por un precio acorde con sus elogios exagerados.

Él escribió “Un mensaje a García”, el cual, casi como la Biblia, vendió más copias que cualquier escrito en ese tiempo.

Desde hacía algunos años, había estado leyendo a Elbert Hubbard con regularidad. Yo leía su material, por consejo de mi tío Frank Armstrong, para ver su estilo, talento, vocabulario e ideas filosóficas, aunque mi tío me había advertido contra absorber sin cuestionamiento sus filosofías e ideas religiosas. Hubbard era un agnóstico. Parecía poseer mucha sabiduría acerca de los hombres, métodos y cosas; pero carecía completamente de conocimiento espiritual.

Y entonces llegó mi oportunidad de visitar a este prominente erudito en su famoso hotel *Roycroft Inn and Shops*, en Aurora Oriental, Nueva York, a una corta distancia al sur de Búfalo.

Pasé la mañana en el hotel, hojeando libros, folletos y copias del *Fra* y el *Philistine*. Después de almorzar en el hotel, Elbert Hubbard llegó. Él se acordaba de mí, en reuniones pasadas en Chicago y Des Moines en sus giras de conferencias.

Nos mostró el camino hacia el amplio balcón, y comenzó a lanzarnos una gran pelota medicinal [balón suave relleno para ejercicio]. Según lo recuerdo, éramos cuatro ahí: Hubbard, su hija Miriam (quien tenía aproximadamente mi edad), y otro visitante. En un turno mío, sorprendí a Hubbard distraído y la gran pelota medicinal le pegó a un lado de su cabeza; pero su hija Miriam pronto respondió a mi acción, sorprendiéndome con un pelotazo. Fue divertido.

Luego, Fra Elbertus, como le gustaba llamarse, nos condujo a mí y al otro invitado por un tour de los almacenes Roycroft, donde se hacía impresión artística y de calidad. Por el camino, recogió una copia de lujo con cubierta de cuero de “Un mensaje a García”, le inscribió mi nombre junto con su autógrafo, y me lo dio; y un poco más tarde, me dio una copia de su *American Bible* con la misma inscripción.

Cuando mi madre escuchó que Elbert Hubbard había publicado su propia nueva Biblia se preocupó mucho, hasta que yo le expliqué. La explicación de Hubbard era que la palabra “Biblia” simplemente significa “libro”. Viene del griego *biblia*, y por sí misma no tiene significado sagrado, simplemente designa a cualquier libro. Por supuesto que se suponía que la “Biblia americana” de Hubbard era una respuesta agnóstica a la santa Biblia, a la cual él simplemente se refería como los escritos literarios y religiosos de los hebreos.

Puesto que la Biblia está compuesta de una colección de varios libros escritos por diferentes hombres y combinados en un gran libro, Hubbard había reunido una selección de escritos de norteamericanos sobresalientes, incluyendo a Washington, Jefferson, Franklin, Emerson y Lincoln; ¡y por supuesto a HUBBARD! Una aproximación de la evaluación de Hubbard del valor y la importancia de los escritos de estos norteamericanos se puede entresacar del hecho que un poco más de la mitad del libro estaba lleno de escritos de todos los demás escritores estadounidenses combinados, ¡mientras que *sólo* los escritos de Hubbard llenaban casi la mitad del libro!

En algún lugar a través de los años desde 1933, estos dos libros autografiados y presentados personalmente por Elbert Hubbard se me perdieron. ■

¿Conseguir felicidad TRABAJANDO?

Continúa en [El hombre de las ideas para una revista nacional \(segunda parte\)](#)



Trompeta Boletín

Manténgase informado e inscribese para recibir nuestro boletín.

Trompeta Boletín

La próxima guerra civil de Estados Unidos

Para los estadounidenses no votar por qué votar.

POR DENZEL PLUMES

Después que los estadounidenses eligieran un nuevo presidente el 8 de noviembre, los demócratas reaccionaron con furia. Los agresivos demócratas son más peligrosos de lo que se les oye se dan cuenta.

Leer el resto del artículo

