LaTrompeta

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

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

- Herbert W. Armstrong
- 3/5/2019

Continuación de “El hombre de las ideas” para una revista nacional (primera parte)

¿Conseguir felicidad TRABAJANDO?

Al regresar al hotel, Hubbard exclamó: “¡Todos al sótano!”

Allí me pusieron a trabajar, al lado del Sr. Hubbard, empacando papas grandes de Idaho en servilletas de papel, para ser empacadas en “cajas de golosinas”. En ese tiempo Roycroft estaba anunciando en sus publicaciones estas “cajas de golosinas” como regalos de lujo, las cuales eran bonitas cajas de madera llenas de verduras, frutas, nueces, y otras “golosinas”.

Mientras el Sr. Hubbard y yo charlábamos, el comenzó a reírse repentinamente.

“¿Qué es lo chistoso?” le inquirí.

“Simplemente me estaba preguntando lo que tú realmente piensas de mí”, reflexionaba. “Me visitas como mi invitado. Te cobro el precio total de tu almuerzo. Trato de persuadirte a quedarte por la noche como un huésped y pagar en mi hotel. Y al mismo tiempo te pongo a trabajar sin salario”.

“Bueno”, dije, “¿quién fue ese gran filósofo auto-reconocido que dijo: ‘Consiga felicidad de su trabajo!’?”

Eso lo agradó. Era su propia frase, repetida con frecuencia en sus revistas.

Yo continué: “Una vez, yo estaba tratando de decidir lo que realmente pensaba de usted, y le pregunté a un ministro de la iglesia Unitaria quien lee su material si él sabía cuál era su religión. Él dijo que no estaba seguro si usted tiene alguna, pero que si la tuviera, él estaba bastante seguro de que ésta se originó en su billetera”.

“¡Ja, ja!” soltó el Fra una risotada alegre, y luego respondió rápidamente: “Bueno, de cualquier forma, me salgo con la mía, ¿no es así?”

Después de quizás una hora de este “consiga felicidad de su trabajo” nos dirigimos al salón de música del hotel en el primer piso. Los conciertos del domingo en la noche frecuentemente se presentaban en este salón, el cual contenía tres pianos Steinway de cola. A esta hora, a la mitad de la tarde o más, otros varios huéspedes habían llegado. Hubbard supo que tres de nosotros tocábamos piano. Comparamos notas y encontramos que sólo había una canción que los tres podíamos tocar de memoria, el vals “The Pink Lady”.

Así, con Elbert Hubbard conduciendo como un maestro con gran entusiasmo y movimientos amplios de brazos, los tres pianos sonaron mientras aquellos que estaban reunidos cantaban o bailaban el vals.

Mientras nos levantábamos, Hubbard me urgió nuevamente a quedarme en la noche, pero yo tenía que estar temprano en

el trabajo el lunes por la mañana, así que tomé el tren de la tarde de regreso a Búfalo.

Enviado a entrevistar a Henry Ford

Desde Búfalo continué hacia el oriente a Rochester, Syracuse, Roma y Utica. Pude haberme detenido en varias poblaciones y ciudades pequeñas a través de Ohio, Indiana e Illinois en el viaje de regreso. No recuerdo ahora si hice esto, o si regresé en un tren a Chicago, y luego directamente a Des Moines.

Había sido programado para continuar hasta Troy y Albany, en el estado de Nueva York, pero el 5 de enero de 1914, una noticia sensacional surgió en Detroit. La compañía Ford Motor elevó las tarifas de salario básico de $2,40 por 9 horas diarias a $5 por 8 horas diarias. Esta fue una noticia de primera plana y un titular principal en toda la nación.

Ese día llegué a Utica, Nueva York, y los editores del*Journal* me telegrafiaron para que fuera inmediatamente a Detroit y entrevistara a Henry Ford. Ellos querían una historia sobre este impacto laboral basada en una entrevista personal por un representante del *Journal*.

El plan de 5 dólares al día

Al llegar a Detroit, me registré en el Hotel Statler; no, pensándolo bien creo que esto fue antes de que se construyera el Statler; me quedé en el Hotel Tuller y tomé un taxi para ir a la planta de Ford Motor, localizada en ese tiempo en Highland Park. Había un edificio de oficinas de muchos pisos al frente; me parece que al frente de la Avenida Woodward, con grandes edificios de fábrica por detrás.

Ante el escritorio de recepción declaré mi misión y pedí una entrevista con Henry Ford.

“El Sr. Ford”, respondió la recepcionista, “no es un hombre difícil de ver, y si usted quiere le programaré una entrevista, pero si lo que quiere es información acerca del nuevo plan de salarios, puedo decirle que el Sr. Ford mismo no está realmente familiarizado con todos los detalles de esto tanto como el Sr. John R. Lee, director del Departamento Sociológico. Como verá, todo el nuevo plan fue originado por el Sr. Lee, a través de su departamento. Él le presentó el plan al Sr. Ford y a la mesa directiva. Ellos lo examinaron y lo aprobaron, pero eso es todo. Ellos simplemente dejaron que el Sr. Lee lo administrara a través de su departamento. Él es el hombre que tiene todos los datos sobre esto”.

Yo estaba allí para investigar los hechos, no para exaltar mi vanidad al poder decir que había obtenido una entrevista personal con un hombre tan famoso como Henry Ford. Así que dije que preferiría hablar con el Sr. Lee.

Recuerdo bien mi primera declaración y su respuesta.

“Sr. Lee”, comencé, “usted ahora está pagando los salarios más altos en la industria del automóvil, o quizás en*cualquier* industria. Me gustaría investigar los hechos acerca de esto”.

“No, Sr. Armstrong”, respondió él, *“no* pagamos los salarios más altos, ¡sino lo contrario, pagamos los salarios*más bajos* en la industria!”

“Pero”, respondí dudoso, “¿acaso no pagan ustedes ahora una salario mínimo estándar de $5 diarios, mientras las otras fábricas pagan solo alrededor de $3,50 diarios?”

“Muy cierto”, sonrió el Sr. Lee, “pero aun así, estamos pagando los salarios*más bajos* en la industria del automóvil. Como verá, no medimos el salario *real* por los dólares que pagamos, sino por la cantidad de producción que recibimos por dólar pagado. Nuestro volumen de ventas es el mayor en la industria. Esto ha hecho posible que establezcamos un sistema de producción de línea de ensamble. Los carros Ford comienzan a un extremo de esta línea de producción. A medida que avanzan por esta línea, cada trabajador añade su parte. Al final de la línea cada carro es un producto terminado. De esta manera podemos establecer el ritmo de producción. Mientras cada unidad de carro pasa por cada hombre, a él se le exige completar su parte en el ensamblaje del carro en el tiempo límite antes de que haya pasado al siguiente. Como ve, nosotros realmente establecemos el ritmo al cual cada hombre debe trabajar. No puede haber pérdida de velocidad, ni holgazanería, ni retrasos. Nosotros preparamos la velocidad de producción de cada hombre a un alto nivel de trabajo por hora”.

“Pagamos un 43% más de dólares por trabajador al día, pero obtenemos el 100% más de producción de cada hombre, y pagamos sólo el 43% más de dinero para obtener esto. Así que como ve, realmente pagamos los salarios *más bajos* en nuestra industria por lo que recibimos de la labor de nuestros hombres”.

“Bueno si este plan recompensa tan bien a la compañía Ford, ¿por qué las otras compañías automotrices no adoptan el plan?” pregunté.

“Ellos no pueden con su volumen de producción actual”, dijo el Sr. Lee. “Pero por supuesto si elevan su volumen de ventas a un nivel que haga posible el sistema de línea de ensamble, naturalmente lo harán”.

“¿Qué acerca de los sindicatos laborales?” pregunté.

“Oh, no tenemos nada que ver con ellos. Nuestros hombres son libres de unirse al sindicato si quieren, pero no tendría

sentido que ellos pagaran cuotas a sindicatos laborales cuando ya reciben el 43% más del salario de acuerdo al sindicato. No reconocemos a los sindicatos de ninguna manera, ni negociaremos con ellos. Mientras paguemos tan por encima del salario de acuerdo al sindicato, simplemente no nos preocupamos por ellos".

Averigüé que el departamento del Sr. Lee de hecho mandaba revisar los hogares de los empleados, y les estructuraba su estándar de vida, manteniendo así a sus hombres en el máximo rendimiento para producir volúmenes adicionales.

Yo proseguí, "¿pero, no se oponen sus empleados a esta interferencia y regulación de hasta su vida privada en el hogar, y a ser además forzados a mantener tal ritmo de trabajo tan rígido?"

"La respuesta a eso es de índole económico. Por supuesto que ellos tienen que trabajar más duro, y someterse a ciertas regulaciones nuestras aún en sus vidas familiares privadas, pero hay suficientes hombres *dispuestos* a someterse a estas condiciones, a cambio de recibir casi una mitad más del pago que pudieran obtener en ningún otro lugar".

Así recuerdo, después de 60 años, la historia del plan salarial de $5 al día que fue tan sensacional en su tiempo.

Pero ese día vino, y se ha ido. Otras fábricas de automóviles*sí* desarrollaron el sistema de producción de línea de ensamble, y entonces la compañía Ford se encontró al mismo nivel que las otras compañías, en cuanto a la situación laboral respecta. Ford luchó por muchos años contra el reconocimiento y negociación con el sindicato, pero finalmente fue forzado a ceder a éste.

El Sr. Lee insistió en llevarme personalmente de regreso a mi hotel en el centro. Los carros de los oficiales de la compañía estaban parqueados en un amplio pasaje entre el edificio de oficinas y la fábrica. Me llevó a la fábrica para que le diera un vistazo. Mientras regresábamos al pasaje, vimos a Henry Ford a punto de meterse a un carro a unos veinte pies de distancia. El Sr. Lee me pidió que le permitiera por un momento, diciendo que había algo que quería hablar con el Sr. Ford. Así que vi a Henry Ford pero no lo conocí ni hablé con él.

Cómo Cristo es Creador

Mucho después, luego que mi mente fuera abierta al entendimiento bíblico, esta experiencia regresó a mi mente, poderosamente como una ilustración de cómo la Biblia presenta al Dios Todopoderoso como el Creador Supremo, y sin embargo todo lo que existe fue creado por medio de Jesucristo (Juan 1:3; Col. 1:16).

En Efesios 3:9 dice que Dios creó todas las cosas*por medio* de Jesucristo. Mientras estuvo vivo, Henry Ford fue el *fabricante* o *productor* de los carros Ford. Pero cuando visité la fábrica de Ford, vi al Sr. Ford parado allí en un traje ejecutivo bien planchado. Sus empleados eran quienes estaban haciendo en verdad el *trabajo* de fabricar los automóviles. Lo hacían *por* él, según sus órdenes. ¡Y lo hacían con herramientas, máquinas y*energía* eléctrica!

De la misma manera, Dios es Creador Supremo. Pero Él delegó el verdadero*trabajo* de crear a Uno que se convirtió en Jesucristo, al "Logos", o a aquel quien fue el VERBO, el PORTAVOZ. Pero Él, Cristo, utilizó el PODER del Espíritu Santo. En Génesis 1:2, leemos que el ESPÍRITU de Dios se movía o daba vueltas sobre la faz de las aguas. Él, Cristo, eVERBO, ¡habló y fue hecho! (Salmo 33:9).

¡Escriba su autobiografía a medida que sucede!

En este punto me siento obligado a ofrecerle al lector un consejo sobre cómo escribir una autobiografía. No espere hasta que tenga 65 años para escribirla. Comience a escribirla a los 3 o 5 años de edad, y conviértalo en un plan por partes, mientras sucede. Escríbala mientras los eventos están frescos en su mente. Por supuesto que encontrará que este método también tiene sus desventajas. Usted no sabrá en el momento cuáles eventos sobresaldrán como importantes o interesantes posteriormente en su vida, y probablemente escribirá alrededor de cincuenta veces más de lo que usará finalmente.

Pero yo encuentro que tratar de escribir todo en retrospectiva posteriormente en la vida es también bastante frustrante. Muchas cosas comienzan a parecer una mezcla. Cuando comencé a escribir acerca de estos viajes del "hombre de las ideas", estaba seguro de que en el primer viaje fui hacia el occidente hasta Grand Island (Nebraska), luego al sur a través de Kansas, Oklahoma, y Texas, al oriente a través de Luisiana y Mississippi, y luego al norte por Alabama, Tennessee y Kentucky. Comencé a escribirlo en esa forma, pero descubrí que no funcionaría. Luego vino a mi mente de algún lugar en esos misteriosos rincones de la memoria cómo el primer viaje fue de ida y regreso al estado de Nueva York. Así que esa porción tuve que escribirla de nuevo.

Incluso ahora, me parece que debí haber comenzado en aquel trabajo de "hombre de las ideas", antes de lo que recordaba, y que el periodo que pasé "armando" la revista en la sala de redacción de *Successful Farming* fue en algún momento en medio de estos viajes editoriales. En cualquier caso, estoy haciendo todo mi esfuerzo por ser exacto, y este relato, mientras usted lo lee, es bastante exacto.

Una razón por la que estoy mencionando los nombres de la mayoría de las poblaciones y ciudades visitadas en estos viajes es que *La Pura Verdad* tiene lectores en todos estos lugares, y he sentido que saber que he visitado sus poblaciones podría añadir cierto interés a esos lectores en particular. Pienso que en la mayoría de ellos todavía podría mencionar los hoteles

donde me hospedé.

Convirtiéndome en un madrugador

El segundo “viaje de ideas” comenzó unos pocos días después de regresar a Des Moines, a comienzos de enero de 1914. Fui a Atlanta, Georgia, luego arriba a Virginia por la costa Atlántica, y de allí de regreso. Recuerdo algunos eventos de este tour, y vale la pena registrar unos pocos.

En este viaje, bajé en el río Mississippi por algunos días en un gran buque de vapor.

Primero fui a Davenport, Iowa, haciendo paradas para buscar ideas en Iowa City y otras poblaciones por el camino, y viajando por bote a Muscatine, Fort Madison, y Keokuk, Iowa, donde el bote fue bajado para pasar las esclusas del gran embalse; terminando luego el transporte por bote en Quincy, Illinois. Este viaje en bote fue bastante interesante en ese momento.

El trayecto me llevó a través de Illinois, por Springfield, Decatur, y Mattoon, y a Terre Haute, Indiana; luego al sur a Vincennes, y Evansville, luego a Henderson y Hopkinsville, Kentucky. En Hopkinsville, recuerdo que fui asignado a la “suite matrimonial” del hotel, de la cual los empleados del hotel parecían estar efusivamente orgullosos. Era un cuarto grande, bastante pasado de moda, pero decorado de una manera que los empleados pensaban que era bastante distinguido. Me detuve en Clarksville y Nashville, Tennessee, y luego una noche en el Hotel Patton en Chattanooga, lo recuerdo bien.

En ese tiempo yo dormía tan bien en las noches que estaba teniendo una lucha con mi fuerza de voluntad para despertarme y levantarme en las mañanas. Todo lo que había leído sobre las vidas de hombres grandes y exitosos indicaba que todos esos hombres madrugaban.

Existe el refrán: “El ave que madruga se lleva el gusano”. No que yo quisiera gusanos, pero quería ser exitoso. Un hombre exitoso debe disciplinarse a sí mismo. Yo había determinado establecer el hábito de ser madrugador. No siempre podía depender de empleados del hotel que me levantaran llamándome por las mañanas, especialmente en hoteles de poblaciones más pequeñas; así que compré un reloj despertador Baby Ben y lo llevaba conmigo.

Pero resultó que me despertaba adormitado, apagaba la alarma y me daba la media vuelta, y regresaba a dormir. Me propuse una mayor determinación. En el Hotel Patton, antes de irme a dormir por la noche, llamé a un botones.

“¿Vas a estar de turno a las 6 de la mañana”? le pregunté.

“Sí señor, voy a estar aquí”, me aseguró.

“Bueno entonces, ¿ves estos 50 centavos de dólar sobre este ropero?”

Sus ojos brillaron. La propina normal en ese tiempo era 10 centavos. Y 50 centavos era una propina súper especial.

“Vas a golpear la puerta a las 6 a.m. hasta que yo me levante y te deje entrar. Luego te estás aquí hasta que veas que estoy vestido, y esos 50 centavos de dólar serán tuyos”.

Pueden estar seguros de que yo no di la vuelta ni regresé a dormir a las 6 a.m. la siguiente mañana. Este sistema funcionó tan bien que lo mantuve funcionando hasta que hube establecido el hábito de madrugar. Éste fue un ejemplo más de cómo tuve que darme un *empujón* a mí mismo, para *forzarme* a hacer lo que *debía* hacer, en lugar de ceder a la inclinación o el impulso.

Guantes de seda

Este viaje empezó a comienzos de enero, inmediatamente después del viaje al estado de Nueva York. En Iowa yo había usado guantes en invierno, guantes de cuero de cabritilla para vestir. En Atlanta era demasiado caliente para guantes de cuero. Ya no estoy totalmente seguro si es que necesitaba guantes. En el sur de California nunca pensamos en usar guantes, y Atlanta no es notablemente más frío. Probablemente, el principal incentivo era el de “verme bien”, y no el de no tener las manos frías. Pero yo compré guantes de seda de color *taupe* con tres tiras negras en trenza para adornarlos por encima. Si la vanidad es el principal ingrediente de la naturaleza humana, yo tenía bastante naturaleza humana. Supongo que un pavo real se siente más o menos como yo me sentía.

Me detuve en Atlanta, en el angosto pero muy alto Hotel Wynecoff; el hotel se hizo nacionalmente famoso por un incendio terrible hace varios años. Recuerdo que fui allí porque era “a prueba de incendios”.

Comencé en el norte y me detuve en búsqueda de ideas de mercadeo en Gainesville, Georgia, y luego en Greenville, Carolina del Sur. Cerca de Greenville había un famoso rancho de cerca rústica. Allí pasé un domingo, y con otros viajeros pasamos el día yendo a este rancho inusual. Todavía tengo una o dos fotos tomadas en ese lugar.

Luego fui a Spartanburg, Carolina del Sur; Charlotte, y Greensboro, Carolina del Norte; y Lynchburg, Virginia, de donde regresé al occidente, deteniéndome en Roanoke, después en Bluefield, Virginia Occidental, y continuando a Ironton y Portsmouth, Ohio. Las siguientes paradas fueron en Chillicothe, Columbus, Springfield, Piqua, y Dayton en Ohio.

Uno no puede DEGUSTAR el humo

Después, hice otra escala el domingo en Richmond, Indiana. El domingo por la tarde, en el entrepiso del hotel, surgió una discusión entre cinco o seis viajeros.

Uno de los hombres hizo la declaración ridícula y extravagante de que nadie podía saborear el humo. Los otros hombres se burlaron de él.

“Estás loco”, exclamó uno. “¡Todos los fabricantes de cigarros y cigarrillos publican que su marcaSABE mejor!”

“Así es”, respondió el “necio” hombre, “Pero eso no es verdad. ¡Uno apenas huele el humo del tabaco, pero no lo puede degustar!”

El ofreció comprobarlo. Fuimos a la ventanilla de cigarros y compramos cerca de tres paquetes de cigarros, dos de los cuales eran exactamente iguales, y luego regresamos al entrepiso. Al primero que dudó se le pidió poner los dos cigarros idénticos en su boca, uno a la vez, encendiendo solo uno de ellos. Luego se le vendaron los ojos, y uno de los otros hombres tapó su nariz para que no pudiese oler. Entonces el cigarro encendido fue puesto en su boca.

“Ahora díganos cual cigarro pusimos en su boca, el encendido o el que no está encendido. Adelante, inhale. Díganos cual cigarro está inhalando”. Este fue el reto del “lunático”.

El conejillo de indias inhaló fuertemente dos o tres veces.

“Oh”, exclamó él, “esto es absurdo. ¿Por qué habría yo de inhalar de este cigarro? No está encendido. No hay humo saliendo de éste”.

Se le destaparon los ojos al hombre vendado, ¡y se sorprendió al encontrarse soplando una montaña de humo!

El experimento se hizo con otros dos o tres, con cigarrillos y también cigarros (puros). Todos estábamos convencidos que uno NO PUEDE SABOREAR EL HUMO, pero entonces, ¡usted probablemente dirá que todos nosotros estábamos locos! Sin embargo, desde ese tiempo ha sido difícil para mí creer que alguna marca de cigarrillos “sepa mejor”, por la simple razón de que me convencí que éstos no tienen SABOR en lo absoluto, ¡sino que solo *HUELEN*! Y eso lo asevero, ¡literalmente!

Después de viajar a Muncie, Ander-son, Indianápolis, y Lafayette en Indiana, continué hasta Chicago y regresé a Des Moines. ▪

Capítulo 5: Pionero de las encuestas de opinión pública

Continúa en Siendo pioneros en encuestas de opinión publica (primera parte)