



LaTrompeta

Autobiografía de Herbert W. Armstrong: Siendo pionero en encuestas de opinión públicas (primera parte)

Capítulo 5: Siendo pionero en encuestas de opinión públicas

- Herbert W. Armstrong
- [10/5/2019](#)

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

Capítulo 5: Siendo pionero en encuestas de opinión públicas

Aparentemente el viaje de ida y regreso del "hombre de las ideas" de Des Moines a Atlanta acabó a mediados de abril de 1914. Fue entonces cuando recibí la asignación como diseñador para el *Merchants Trade Journal*, mencionado al principio del capítulo anterior. Esta asignación, con un escritorio en la sala de redacción de la planta de *Successful Farming*, combinada con producción de publicidad escrita para clientes del departamento de servicio del *Journal*, duró seis o siete meses.

Convirtiéndome en mecanógrafo en dos semanas

Fue a comienzos de noviembre de 1914, cuando fui asignado al siguiente, y último viaje del "hombre de las ideas". Esta vez tuve que ir al occidente hasta Grand Island, Nebraska, luego zigzaguear al sur hacia Houston, Texas, luego al oriente a Birmingham, Alabama, después al norte a Detroit, y de regreso a Des Moines.

A comienzos de ese año la primera máquina de escribir portátil había sido puesta en el mercado. Fue sólo unos seis meses después de haber salido la pequeña Corona plegable que el Sr. Boreman me consiguió una.

"Herbert", dijo él, "aquí está una de las nuevas máquinas de escribir portátiles. Queremos que todo el material de ideas sea enviado mecanografiado de ahora en adelante".

"Pero", protesté, "nunca he aprendido como usar una máquina de escribir. Me tomaría una semana sacar los informes de un solo día en esa cosa".

"Bueno, ese es *tu* problema", sonrió con sarcasmo el Sr. Boreman. "La manera de lograr llevar a cabo las cosas es poner un *aguijón* en uno mismo. La mayoría de nosotros nunca logra realizar nada hasta que la necesidad nos empuja. ¡Entonces supongo que la necesidad lo está obligando a aprender a mecanografiar, y *rápido*! ¡Porque estamos requiriendo que todas sus notas, datos e informes sean mecanografiados en esa pequeña Corona, y necesitamos que todos los reportes lleguen aquí *a tiempo*!"

¡Qué tarea!

¡Pero me puse el *aguijón*! Apresuradamente conseguí un libro de instrucciones sobre mecanografía. Enseguida vi que no tenía el tiempo suficiente para aprender a teclear con todos los ocho dedos y los dos pulgares como lo enseñaba el libro. Deseché el libro, y comencé a enseñarme a mi manera, usando los primeros dos dedos de cada mano, y de vez en cuando un pulgar en la barra espaciadora.

Avancé al occidente a través de Atlantic y Council Bluffs, Iowa; a través de Omaha, Fremont, Columbus y Grand Island, Nebraska.

En Columbus, en el Hotel Evans, me topé con un hombre que tenía un parecido sorprendente con Elbert Hubbard. Él incluso tenía el cabello medio largo, un corbatín de artista y un sombrero de ala ancha. Pareció muy complacido cuando le dije que él era el doble de Hubbard, y que yo conocía al afamado “Sabio del este de Aurora” [*Sage of East Aurora*], y que había visitado el Hotel Roycroft Inn. Olvidé su nombre, pero parece que él era un senador estatal.

La búsqueda de ideas interesantes y prácticas usadas exitosamente por comerciantes, fue excepcionalmente productiva en este viaje. El material para los artículos útiles y de actualidad en el *Journal* se estaba acumulando mucho más rápido de lo que yo lograba mecanografiarlos con el sistema de “chuzografía”. Yo trabajaba tarde en las noches cazando las letras en el teclado y presionándolas. Ponía la máquina de escribir en mi regazo en los asientos del tren y presionaba afanosamente mientras viajaba al próximo pueblo. Pero mis notas se me estaban acumulando.

De Grand Island, crucé al sur y al este a través de Hastings, St. Joseph, y llegué a Kansas City el sábado en la noche. Ahora mi situación era desesperada. Sabía que los informes de la semana tenían que estar en la oficina del *Journal* el lunes. Fui al viejo Hotel Baltimore, entonces el principal hotel de Kansas City (ya demolido hace mucho tiempo), y me puse a cazar letras y oprimir teclas en la pequeña Corona durante una larga noche, saliendo por café dos o tres veces a lo largo de la noche a un restaurante abierto toda la noche. Seguí con ese tormento hasta el domingo en la tarde, logrando llevar finalmente mi reporte semanal a la oficina de correo.

Comenzando temprano en la mañana del lunes el viaje continuó a través de Lawrence, Topeka, Hutchinson, Wichita, y Arkansas City en Kansas, luego a través de Oklahoma, parando en Blackwell y luego en Enid. Un tío, el hermano mayor de mi madre, era agente de boletos en Goltry, Oklahoma, unos 32 kilómetros al oeste de Enid. Entonces pude tomar el tren de la tarde a Goltry y regresar temprano en el tren de la mañana, así que fue posible pasar la noche visitando parientes que no había visto en años.

¡Indios!

Luego estaba en El Reno. Y allí por primera vez en mi vida vi indios reales. En las tiendas de ‘todo a diez’ y las tiendas por departamentos, indias corpulentas simplemente se sentaban en cuclillas en el piso en el centro de un pasillo de la tienda cuando se cansaban, y se quedaban allí hasta descansar. Esto obligaba a otros compradores a apretujarse, en lo posible, o pasar por otro pasillo. Afuera en la calle principal, vi pasar el destello de un brillante rayo rojo, dejando una nube de polvo.

“¿Qué rayos fue eso?” pregunté con asombro.

“Oh”, contestó un hombre local, “ese es un joven indio que acabó de regresar de *Carlisle University*. Recientemente él heredó una suma de dinero del gobierno, y lo gastó todo en el automóvil de carreras rojo brillante más caro que pudo encontrar. Desde que volvió de la universidad, él ha regresado a un estado semisalvaje, y maneja su carro imprudentemente a lo largo de la calle principal”.

Otra vez un sábado en la noche llegué, esta vez a Oklahoma City, con un cuaderno de notas lleno de ideas que se me habían acumulado. Una vez más tuve la prueba de toda la noche en la máquina de escribir portátil. Pero para esa vez, mis cuatro dedos parecieron comenzar a encontrar las teclas correctas casi automáticamente, y desde esa vez pude mantener el ritmo de los informes mecanografiados. Antes de que este viaje de tres meses acabara, yo estaba picando en la máquina de escribir más rápidamente que la mayoría de los taquígrafos.

Y hablando de eso, en este mismo minuto, todavía estoy sacando estas líneas con estos mismos cuatro dedos. Sólo que hoy, tengo el privilegio de teclear las palabras en una gran máquina de escribir eléctrica.

Sin embargo, la actual obra mundial, en su fase actual, de hecho comenzó en 1927 tecleando artículos en una de esos modelos primitivos de Coronas plegables. No podría haber tenido un comienzo más humilde. Pero llegaremos a esa fase de la historia a su debido tiempo.

Dejando Oklahoma City el lunes temprano, llegué a Chickasha, otro pueblo de reserva india; y luego a Ardmore. Después fui a Gainesville, Fort Worth y Dallas, Texas. El Día de Acción de Gracias lo pasé en el Hotel Adolphus en Dallas.

El Adolphus en Dallas por esos días tenía la apariencia arquitectónica de ser una hermana ligeramente más pequeña del Blackstone de Chicago, aunque las adiciones lo han hecho varias veces más grande actualmente. En esos días el hotel más exclusivo en Estados Unidos, con la posible excepción del Waldorf-Astoria en Nueva York, era el Hotel Blackstone en Chicago. Se rumoraba comúnmente que no se admitían huéspedes en el comedor principal del Blackstone en las tardes, a menos que vistieran por completo en traje de etiqueta; y que a la célebre diva Mary Garden, quien llegó luego de una función vespertina en el teatro Blackstone, le fue negada la admisión porque no estaba en traje formal.

También, por esos días, El Adolphus, en una ciudad con una población no mayor a los 100.000 habitantes, como era Dallas entonces, conservaba en lo posible la atmósfera del Blackstone.

El comedor principal era lujoso y decorado, era servido por un *maître d'hôtel* y dos o tres camareros principales, además de meseros y sus ayudantes. La mayoría estaba en casa para la cena de Acción de Gracias, y el comedor del hotel estaba casi

vacío. El *maître d'hôtel* me condujo a una mesa y pasó todo el tiempo de la comida charlando conmigo.

“Estoy bien lejos de casa en Acción de Gracias”, dije, “y tengo una relación de gastos bastante generosa. Desearía que pidiera mi cena por mí. Esta es una ocasión en la que no voy a mantener bajos los costos. Adelante. Manos a la obra. Ordene la mejor cena que me pueda servir”.

Él lo hizo, y yo nunca he olvidado esa cena de Acción de Gracias a mucho más de mil kilómetros lejos de casa. En estos días de los aviones jet, eso no parecería lejos; pero entonces, sí lo era.

Una extraña nueva “Coca-Cola”

El domingo lo pasé en Waxahachie. Directamente en frente del hotel estaba la farmacia más grande en cualquier pueblo de 5.000 habitantes en Estados Unidos. (Waxahachie registraba una población mayor a 12.000 en el Atlas de 1965. Pero era de alrededor de los 5.000 en 1914.) Waxahachie también tenía el centro para alijar algodón más grande en Estados Unidos, según recuerdo. Pero esta farmacia me interesó.

El domingo en la tarde caminé hacia la fuente de soda de la farmacia y pedí una “Coca-Cola”. Enseguida el empleado sirvió el chorrito de jarabe de Coca-Cola dentro del vaso; y luego la soda; entonces tomó la cuchara mezcladora y le mojó el borde dentro de un platillo que contenía unas cuantas gotas de algún líquido parecido a la leche; sacudí la cuchara, y luego metió la cuchara mezclando la Coca-Cola.

“¿Qué clase extraña de nueva ‘Coca-Cola’ llama usted a eso? le pregunté. “¿Qué era eso en lo que sumergió la cuchara y luego la sacudió?”

“Leche”, respondió el empleado.

“¿Por qué?”, indagué, “¿cuál es la idea? Usted sacudió toda la leche de la cuchara. Usted no mezcló suficiente en la “Coca-Cola” para siquiera notarlo. ¿Qué se supone que hace?”

Yo estaba realmente desconcertado.

“Pues bien”, sonrió el empleado de la fuente de soda, “según la ley esa es la única forma en que puedo servírsela”.

Ahora estaba más confundido que nunca.

“Vea”, explicó él, “es contra la ley servir coca cola los domingos. Pero es absolutamente legal para nosotros servir *alimentos*. La leche es un alimento. Esa diminuta porción de una gota de leche que le mezclé dentro lo hizo *alimento*”.

Yo había escuchado de muchas leyes dominicales ridículas, pero aquella realmente se llevó el premio. Sin embargo, Texas o la municipalidad de Waxahachie deben haberse “hastiado” con ello y abolieron esa ley hace tiempo.

Yo vi al General Funston

Continué en la búsqueda de ideas interesantes y prácticas en almacenes de ventas al por menor y verificando las condiciones sociales generales en Wako, Temple, Austin, Houston, y Galveston, Texas. Fue todo un acontecimiento dar mi primera ojeada a un océano en Galveston, en el Golfo de México. Fui a nadar a la playa, para así poder decir que había estado en el océano.

También estuve bastante impresionado con el Hotel Galvez. El General Funston, en ese tiempo el superior del General Pershing, estaba allí, y yo me subí al ascensor del hotel con él. Él era bajo, no alto, pero llevaba una perilla corta, y tenía la estampa del muy digno porte militar. Sin embargo, el digno porte militar estaba un poco carente esa noche, ya que estaba siendo ayudado a subir el ascensor desde el bar hasta su suite.

De Galveston continué a través de Beaumont, y Lake Charles, Luisiana.

La carta crucial

En Lake Charles, recibí una carta del Sr. Boreman. Era bastante crítica. Para ese tiempo él había asumido una gran parte, o todos, los deberes de la editorial del Sr. Vardemann. La carta del Sr. Boreman me causó consternación.

Él no estaba satisfecho con mi trabajo. Yo tendría que dar un paso y tomar medidas al respecto; producir más y mejor material.

Estaba realmente asustado, veía visiones de ser despedido. Esa era una deshonra que sentía que nunca podría soportar. Pero el Sr. Boreman no me había ordenado tomar el próximo tren a casa. Al parecer me permitiría concluir este viaje, por lo menos.

No obstante, a partir de ese momento, le daba vueltas a la idea de “ser despedido inevitablemente” al regresar a Des Moines. La visión se desarrollaba en mi mente. Realmente desde ese momento yo “tomé medidas sobre eso”. Me

apresuraba más arduamente que nunca. Temía ser llamado de repente y ser despedido.

De hecho, me enteré luego (demasiado tarde) que el Sr. Boreman no tenía la más leve intención de despedirme. Al parecer, yo había tenido un bajón temporal, y él me escribió una carta un tanto severa en un esfuerzo por ayudarme a salir de allí. Pero a través de todo el resto de este viaje el temor a ser despedido se desarrollaba en mi mente.

No obstante seguí trabajando con incrementado fervor.

De Lake Charles continué a través de Lafayette y Baton Rouge a Nueva Orleans, Luisiana. Recuerdo haber seleccionado una historia llamativa de cómo un agresivo comerciante de mercancía general en Baton Rouge aventajó a la competencia de la gran ciudad de Nueva Orleans y mantuvo su negocio 'en casa'. Esta fue mi segunda visita a Nueva Orleans.

¿Demasiado presumido? ¡Sí!, pero

Quizás yo era demasiado engreído en esos días. De hecho no hay "quizás" acerca de eso. ¡Yo lo era! Más tarde fui obligado a padecer por años hasta aplastar la vanidad y la presunción, antes de que pudiera haber estado completamente preparado para las responsabilidades de hoy.

Pero yo era joven en ese entonces. Y a menudo me he preguntado si de veras no *es mejor* para el surgimiento de un joven *ser* presumido, seguro de sí mismo, arrogante, y con ello, ambicioso y enérgico al tratar de llevar a cabo algo; que ser un individuo falto de ambiciones, débil, perezoso, carente de ingenio, absolutamente carente de chispa, empuje y el fervor para intentar realizar algo que valga la pena.

Tales individuos ambiciosos, por supuesto, puede que no tengan las metas correctas. Puede que ellos no sepan el verdadero PROPÓSITO de la vida, o el verdadero *camino* de vida, y puede que estén arremetiendo enérgicamente sólo a mayor vanidad, y a "perseguir el viento", como lo menciona Salomón. ¡Pero por lo menos están mentalmente vivos, y no muertos! Y una vez que las circunstancias los sacudan y los hagan volver en sí, y los humillen y abran sus mentes a los verdaderos valores, una vez estén en la dirección correcta, ya tendrán el *hábito* de ejercer suficiente energía para VERDADERAMENTE tener logros.

Por lo menos un lector de esta autobiografía, y hasta donde sé, sólo uno, ha escrito desaprobando esto bastante, condenándome por haber sido vano y engreído en esos primeros años formativos. He declarado todos los hechos acerca de esa sobreabundancia de seguridad en uno mismo. De hecho, he hecho énfasis en ello.

Ésta, por consiguiente, ¡fue una de las cosas que tuve que cambiar! Esta es una historia sincera y de la vida real, y lo malo está siendo relatado junto con lo bueno que puede haber habido. Pero, si había ego y orgullo arrogante, también había *ambición, determinación, pasión, empuje, y esfuerzo* honesto y sincero hacia lo que parecía ser entonces una meta correcta.

Cuando la Mano Invisible mencionada en el capítulo de introducción tomó mi mano, me sacudió, me derribó, se llevó el éxito financiero al que parecía haberme dirigido, aplastó el orgullo engreído y perforó el ego inflado, mis ojos fueron abiertos a lo que no habían visto antes. La meta cambió. La confianza en mí mismo fue reemplazada por fe. Pero el anhelo apasionado ahora ardió hacia la nueva dirección. El empuje sincero y la energía ahora fueron aplicados con fervor incrementado a la nueva y mucho mejor meta.

Y si la FE, la CONFIANZA, y la CONVICCIÓN positiva en lo que Dios ha determinado hacer por medio de un pobre instrumento humano, según algunos críticos han sido mal usadas como orgullo vano, entonces no ofrezco disculpas. Pero la obra dinámica y siempre en expansión del Dios viviente no se puede detener, sólo por complacer los caprichos de críticos que están de espectadores, *sin hacer nada* excepto censurar, quejarse y criticar. Mi fervor y empuje dinámico hacia una meta incorrecta no excedieron a la de Saulo de Tarso. Pero cuando sus ojos fueron abiertos, ¡miren el poder que él tuvo!

Jesús fue *perfecto* en todo sentido y aun así tuvo Sus críticos que siempre pensaron que Él estaba haciendo todo del modo incorrecto. Sin embargo, no lo hicieron mejor que los críticos de Su obra actual. Simplemente *no lo hicieron*, ¡y punto! Se sentaron en las bandas y observaron el progreso acelerado que el Espíritu de Dios permite, en la verdadera meta de realizar el PROPÓSITO de Dios aquí en la Tierra.

Así que he considerado apropiado que toda la verdad sobre la vanidad de esos años formativos sea publicada. Pero déjenme enfatizar, no fue ENGAÑO. Fue algo honesto y sincero.

Desafiado a hacer una encuesta

El viaje del "hombre de las ideas" continuó a través de Hattiesburg y Meridian, Mississippi, luego Selma, Montgomery, y Birmingham, Alabama. No recuerdo ahora la ruta que tomé desde Birmingham hacia el norte. Al parecer la siguiente parada fue Decatur, Alabama. Creo que debí haber hecho paradas en Columbus y Nashville, Tennessee, y Bowling Green, Louisville, y Lexington, Kentucky.

En todo caso, el siguiente recuerdo claro está en Richmond, Kentucky. Al parecer retrocedí cierta distancia al sur para llegar allí. En el camino había escuchado a viajeros decir que Richmond era el pueblo "más muerto" en todo Estados Unidos, y pensé que podría haber una historia que valiera la pena si encontraba las razones para esto.

Recuerdo claramente que me involucré en una discusión con un comerciante de muebles en Richmond. Podría haber dicho mejor un debate acalorado. Porque yo inmediatamente me había formado la impresión de que Richmond era entonces el pueblo más retrogrado y sin vida, con una población cercana a 5.000 habitantes, que alguna vez hubiera visitado.

Espero que la bomba que explotó ante los comerciantes de ese pueblo haya hecho algo para despertarlo, porque aparentemente el pueblo cobró vida puesto que en el último censo noté que ahora la población es mayor a 12.000 habitantes.

En todo caso, yo estaba tan disgustado con la falta de orgullo cívico y desarrollo, y la indiferencia absoluta de los comerciantes después de entrevistar a algunos de ellos, que debo haber expresado mi decepción a este comerciante de muebles. El discutió acaloradamente que Richmond era un pueblo muy vivo.

“¡No me diga!” contesté. “¿Se da usted cuenta que probablemente más de *lamitad* del comercio de los consumidores en su poblado y territorio comercial inmediato va a las casas de pedido por correo, y a los almacenes en Cincinnati y Lexington?”

“Qué, nosotros no perdemos *ningún* cliente por la competencia de afuera”, gritó él.

Yo contesté enérgicamente. “¡Eso demuestra cuán dormido está usted! Porque, usted no se da cuenta de lo que pasa en su nariz aquí en su propia ciudad. ¡Le diré lo que voy a hacer! Voy a demostrarle que un forastero puede venir a su pueblo y aprender más de los HECHOS REALES de las condiciones de comercialización aquí en tres días que lo que usted ha aprendido en su vida”.

¡Yo estaba bien enojado! Estaba determinado a mostrarle a este tendero soñoliento, a quien yo sentía que no merecía ser dignificado con el nombre de “comerciante”, simplemente cuán ignorante era de las condiciones, y cuán moribundos eran los hombres de negocios de este pueblo.

¡Ya había lanzado el aguijón! Se suponía que solo pasaría un día en Richmond. Sabía que tenía que trabajar rápido. Tenía que dar cuenta de mi tiempo a la oficina. Esto no era trabajo rutinario del “hombre de las ideas”. Estaba haciendo esto por mi cuenta. Así que tenía que apresurarme. ¡Estaba enardecido! ¡Estaba determinado a *encontrar los hechos!*

No tenía ningún patrón para seguir. Que yo sepa nunca se había hecho alguna vez ningún estudio, ni muestra de opinión pública, ni investigación de una parte representativa del pueblo, de acuerdo a la ley de porcentajes. Yo tenía que pensar mi propia manera de realizarlo. Pero estaba tan encrespado que pensé y planeé rápidamente.

La encuesta pionera

Cada una de las tres mañanas fui temprano a la casa de encomiendas, y a la oficina de correos. Conocía bien los métodos de envío de la gran casa de pedido por correo de Chicago. Las etiquetas no incluían los nombres de la casa de pedido por correo. Solo la calle de procedencia. Pero conocía bien la avenida Homan dirección de Sears Roebuck y la dirección de Montgomery Ward. Asimismo las casas de pedidos por correo más pequeñas. Rápidamente tomé notas de los nombres y direcciones de todos los ciudadanos locales que recibían mercancías de las casas de pedido por correo de Chicago, catalogando la descripción de la mercancía.

Tan pronto los bancos fueron abiertos esa primera mañana, fui a los banqueros, les comenté del estudio que yo estaba realizando, y pedí su cooperación para que revisaran entre sus vales y me dieran la cantidad de giros bancarios que habían sido comprados a las casas de pedidos por correo durante los últimos 30 días. También para examinar los recibos cancelados de los clientes, y sumar el total de cheques que habían sido enviados por los depositantes locales a cualquiera de las casas de pedido por correo o almacenes en Lexington y Cincinnati en un periodo determinado. Todos estuvieron de acuerdo en cooperar completamente.

Después fui al administrador de correos. Le pregunté si él podría cooperar conmigo en hacerles saber a los comerciantes las condiciones, revisando los vales de giros de dinero enviados en los últimos 30 días a las casas de pedido por correo o almacenes de las grandes ciudades. Había una regulación postal que le permitía al administrador de correo usar su propio juicio para brindar tal información, y este administrador de correo estuvo dispuesto a cooperar.

Luego, mientras ellos cuadraban esta información, dediqué los tres días a entrevistas de casa en casa y de granja en granja. Para este último propósito alquilé un “carruaje”, porque todavía había muy pocos automóviles en servicio en 1915, especialmente en poblaciones de este tamaño. Así que conduje el caballo y el cochecillo 16 kilómetros fuera de la ciudad en dos o tres direcciones.

Me enteré que los granjeros al oeste del pueblo estaban tan indignados con los comerciantes de Richmond que estaban efectivamente organizándose para boicotear completamente estos almacenes. Las amas de casa en el pueblo estaban ansiosas por hablar con un investigador. Ellas vehementemente expresaron sus denuncias y quejas mordaces de los comerciantes locales.

Las mujeres generalmente dijeron que se veían *forzadas* a ir a Cincinnati o Lexington para comprar ropa. Los almacenes allá enviaban a sus compradores expertos a Nueva York temporalmente para que seleccionaran los últimos estilos. Pero los estilos en los almacenes locales de Richmond eran completamente anticuados y de mal diseño, calidad y confección.

La calle principal, en el centro, no estaba pavimentada, y a menudo los compradores se veían obligados a caminar por el fango hasta los tobillos para cruzar la intersección principal.

Los comerciantes y sus empleados eran soñolientos, poco serviciales, poco joviales, y parecía que se sentían abusados en su buena fe al servir a un cliente. Si la mercancía era insatisfactoria y era devuelta, el cliente siempre estaba *equivocado*, y el comerciante siempre se ponía furioso.

Me dirigí al agente de tiquetes en la estación.

“Estos a quienes llamamos nuestros comerciantes”, dijo él, “no tienen idea en absoluto de lo que sucede. Para ir a Lexington, o a Cincinnati; las mujeres compradoras tienen que tomar temprano en la mañana un tren que sale a las 5 a.m. Los compradores de Lexington tienen que cambiar de tren en Winchester. Sea que vayan a Lexington o a Cincinnati, tienen un día entero para comprar, y el tren de regreso no llega hasta mucho después que los almacenes cierran en la noche. Así que los comerciantes locales nunca están levantados lo suficientemente temprano para verles ir, o suficientemente tarde para verles regresar. Pero nosotros tenemos un tren cargado cada día de compras”.

Mi primer discurso público

Después de trabajar frenéticamente durante el día en este rápido estudio, mecanografiaba rápidamente por las tardes, escribiendo los reportes de cada entrevista. Al tercer día recolecté toda la información de los bancos, la oficina de correo, y la oficina de expresos. Luego clasifiqué toda la información cuidadosamente, reduciendo las ecuaciones, por la ley de promedios, para indicar el cuadro completo de las condiciones del pueblo, ¡y los resultados fueron realmente ASOMBROSOS!

Entre todos estos tenderos soñolientos, había encontrado un comerciante vivo y alerta, el farmacéutico local de Rexall. Por lo tanto lo había mantenido informado de lo que estaba descubriendo en Richmond. Él estaba sumamente preocupado, y me insistió que me quedara en Richmond un día más, así él podría tener la oportunidad de arreglar una cena para la noche siguiente y conseguir que todos los comerciantes asistieran, y escucharan mi informe.

Sentí que no podía permanecer otro día en Richmond. Estaba ya tres días retrasado en el itinerario. En ese momento, no me daba cuenta que este estudio podría ser de algún uso o valor como material editorial en la revista. El miedo a que fuera puesto en lista para ser despedido al regresar a Des Moines había estado frecuentándome. Realmente escribí este informe completo del estudio con el expreso propósito de explicar esta pérdida de tiempo de tres días. Y realmente sentí que podía ser reprendido por ello, y ahora, más seguramente que nunca, despedido.

Pero este farmacéutico fue muy persistente.

“Sr. Armstrong”, argumentó él, “usted simplemente no tiene ningún *derecho* a entrar en nuestro pueblo, desenterrar todos esos hechos sensacionales, y luego escabullirse y rehusarse a compartir esta información con nuestros comerciantes locales. Vea pues, que *ésto* es lo que todos hemos estado necesitando por años. Esto despertará a este pueblo”.

Cuando él me lo puso como UNDEBER moral, y una obligación, no pude negarme. No obstante, pienso que debo haber tenido alguna clase de ilusión acerca de sacrificar mi trabajo, para cumplir esta obligación. Sin embargo, eso me dio el cuarto día para completar el mecanografiado de mi reporte del estudio, junto con todas las tabulaciones y recomendaciones finales.

Así que en esta cuarta noche allí hubo una cena arreglada por este farmacéutico de Rexall. No supe cómo logró él persuadir a todos esos comerciantes a que fueran, pero aparentemente todos estuvieron presentes.

Probablemente este fue el primer discurso público que di en mi vida. Pero estaba tan *leno* de hechos sensacionales que me olvidé de la timidez y la vergüenza.

Recuerdo haber hecho la recomendación que puesto que ningún departamento local cercano era lo suficientemente grande como para contratar a una compradora experta y enviarla a Nueva York en viaje de compras, debían unirse todos y cooperar, empleando a una compradora para todos ellos; y que a su regreso de Nueva York en cada temporada de compras, hicieran que ella diera conferencias públicas en sus diversas tiendas, brindándole a las mujeres información adelantada sobre cuáles serían los estilos para la próxima temporada.

Posiblemente algunos de estas sugerencias mías, basadas en el estudio, tuvieron algo que ver con el hecho que Richmond es hoy día un pueblo en desarrollo más de dos veces del tamaño que tenía entonces.

Mi primer artículo de revista

Fue unas semanas después que recibí el impacto de mi vida. Recibí una copia de la última edición de *Journal* en el correo. No había oído nada del Sr. Boreman ni nadie más en la oficina, respecto al largo reporte que yo había enviado sobre el estudio. Por lo menos, ningunas noticias habían sido buenas noticias. Ellos no me habían despedido por ello, ¡todavía!

Pero ahora, unas semanas más tarde, abrí la copia más reciente de *Journal*, y allí, en titulares grandes como el artículo principal, aparecía el artículo más sensacional que el *Journal* hubiera alguna vez publicado.

¡Lo publicaron en GRANDE!

¡Y, por primera vez, *bajo mi propio nombre*!

La nota complementaria del editor explicaba que ellos estaban publicando este asombroso informe literalmente, tal como su “hombre de las ideas” lo había escrito.

También, al parecer había en esta misma edición otro artículo más pequeño bajo mi nombre. Durante las últimas semanas, yo había empezado a escribir mi material en forma de artículo. Sin embargo, como siempre, los editores en la oficina del *Journal* habían hecho un trabajo completo de reescritura de mi material. Pero ahora, mis propios artículos comenzaban a aparecer. ■

Capítulo 6: Descubriendo las reglas del éxito

Continúa en [Descubriendo las reglas del éxito \(primera parte\)](#)

