

P. T. Barnum

El arte de hacer dinero



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escríbanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Psicología, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Colección Éxito

EL ARTE DE HACER DINERO

P. T. Barnum

1.ª edición: noviembre de 2024

Título original: *The Art of Money Getting*

Traducción: *Equipo editorial*

Corrección: *Sara Moreno*

Diseño de cubierta: *Carol Briceño*

© 2024, Ediciones Obelisco, S. L.
(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.
Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida
08191 Rubí - Barcelona - España
Tel. 93 309 85 25 - Fax 93 309 85 23
E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-1172-196-7
DL B 12472-2024

Printed in Spain

Impreso en España en los talleres gráficos de Romanyà/Valls S. A.
Verdaguer, 1 - 08786 Capellades (Barcelona)

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ÍNDICE

No te equivoques de vocación	19
Selecciona el lugar adecuado	21
Evita las deudas	25
Persevera.....	29
Hagas lo que hagas, hazlo con todas tus fuerzas	31
Depende de tus propios esfuerzos personales	33
Utiliza las mejores herramientas	37
No te pongas por encima de tu negocio	39
Aprende algo útil	45
Deja que predomine la esperanza, pero no seas demasiado visionario	47
No disperses tus energías	49
Sé sistemático	51
Lee los periódicos	55
Cuidado con las «operaciones externas»	57
No avales sin seguridad	59
Haz publicidad de tu negocio	63
No lea el otro lado.....	67
Sé educado y amable con tus clientes	69
Sé caritativo.....	71
No digas nada sobre tus ganancias	73

En Estados Unidos, donde tenemos más tierra que habitantes, a las personas que gozan de buena salud no les es nada difícil ganar dinero. En este campo comparativamente nuevo hay tantas vías de éxito abiertas, tantas vocaciones que no son multitudinarias, que cualquier persona de cualquier sexo que esté dispuesta, al menos por el momento, a dedicarse a cualquier ocupación respetable que se ofrezca, puede encontrar un empleo lucrativo.

Aquellos que realmente desean alcanzar una independencia económica, sólo tienen que proponérselo y adoptar los medios apropiados, como lo harían con cualquier otro objeto que deseen lograr, y la cosa es fácil de hacer. Pero por muy fácil que resulte ganar dinero, no dudo de que muchos de mis lectores estarán de acuerdo en que lo más difícil del mundo es conservarlo.

El camino hacia la riqueza es, como bien dice el doctor Franklin, «tan llano como el camino al molino». Consiste simplemente en gastar menos de lo que ganamos; ése parece ser un problema muy simple. El señor Micawber, una de esas felices creaciones del genial Dickens, expone el caso vigorosamente cuando dice que tener un ingreso anual de veinte libras por año y gastar veinte libras y seis peniques es ser el más miserable de los hombres; mientras que, tener un ingreso de veinte libras y gastar sólo diecinueve libras y seis peniques es ser el más feliz de los mortales. Muchos de mis lectores pueden decir, «Lo enten-

demos: esto es economía, y sabemos que la economía es riqueza; sabemos que no podemos comernos nuestro pastel y también guardarlo». Sin embargo, me permito decir que tal vez la mayoría de casos de fracaso surgen de errores en este punto que en casi cualquier otro. El hecho es que mucha gente cree que entiende de economía cuando en realidad no es así.

La verdadera economía está mal entendida, y la gente va por la vida sin comprender bien lo que es ese principio. Uno dice: «Yo tengo un ingreso de tanto, y aquí está mi vecino que tiene lo mismo; sin embargo, cada año él saca algo adelante y yo me quedo corto; ¿por qué es así? Lo sé todo sobre economía». Cree que lo sabe, pero no es así. Hay hombres que piensan que la economía consiste en guardar el último trozo de queso y los cabos de las velas, en recortar dos peniques de la cuenta de la lavandería y en hacer toda clase de cosas pequeñas, mezquinas y sucias. La economía no es mezquindad. La desgracia es, también, que esta clase de personas dejan que su economía se aplique en una sola dirección. Creen que son tan maravillosamente ahorrativos al ahorrar medio penique donde deberían gastar dos peniques, que piensan que pueden permitirse despilfarrar en otras direcciones. Hace algunos años, antes de que se descubriera o se pensara en el aceite de queroseno, uno podía pasar la noche en casi cualquier casa de granjero en los distritos agrícolas y conseguir una cena muy buena, pero después de la cena podía intentar leer en la sala de estar, y le resultaría imposible con la ineficaz luz de una vela. La anfitriona, viendo su dilema, diría: «Es bastante difícil leer aquí por las tardes; el proverbio dice que “debes tener un barco en el mar para poder quemar dos velas a la vez”; nunca tenemos una vela extra excepto en ocasiones extra». Estas ocasiones extras ocurren, quizás, dos veces al año. De esta manera la buena mujer ahorra cinco, seis o diez dólares en ese tiempo: pero la información que podría derivarse de tener la luz extra, por supuesto, superaría con creces una tonelada de velas.

Pero los problemas no acaban aquí. Creyendo que es tan ahorradora en velas de sebo, piensa que puede permitirse ir con frecuencia al pueblo y gastar veinte o treinta dólares en cintas y puntillas, muchas de las cuales no son necesarias. Este falso ahorro puede verse a menudo en los hombres de negocios, y en esos casos se extiende a menudo al papel de escribir. Se encuentran buenos hombres de negocios que guardan todos los sobres viejos y retazos, y no romperían una hoja de papel nueva, si pudieran evitarlo, por nada del mundo. Todo esto está muy bien; puede que de este modo ahorren cinco o diez dólares al año, pero al ser tan ahorradores (sólo en papel de cartas), creen que pueden permitirse perder el tiempo; dar costosas fiestas y conducir lujosos carruajes. Éstos son ejemplos del doctor Franklin: «Ahorrar en el grifo y desperdiciar en el tapón del barril»; «Tacaño con el penique y derrochador con la libra». Punch, al hablar de esta clase de gente de «una sola idea», dice que «son como el hombre que compró un arenque de un penique para la cena de su familia y luego contrató un carruaje de cuatro para llevarlo a casa». Nunca conocí a un hombre que tuviera éxito practicando este tipo de economía. La verdadera economía consiste en hacer siempre que los ingresos superen a los gastos. Usar la ropa vieja un poco más si es necesario; prescindir del nuevo par de guantes; remendar el vestido viejo; vivir con comida más sencilla si es necesario; de modo que, en todas las circunstancias, a menos que ocurra algún accidente imprevisto, habrá un margen a favor de los ingresos. Un penique aquí y un dólar allá, colocados a interés, se van acumulando, y de esta manera se alcanza el resultado deseado. Tal vez sea necesario cierto entrenamiento para lograr esta economía, pero una vez acostumbrado a ella, descubrirás que hay más satisfacción en el ahorro racional que en el gasto irracional. He aquí una receta que recomiendo: he descubierto que es un remedio excelente contra la extravagancia y, sobre todo, contra la economía errónea: cuando veas que no tienes excedentes al

final del año y, sin embargo, tienes buenos ingresos, te aconsejo que cojas unas cuantas hojas de papel, hagas con ellas un libro y anotes cada gasto. Anótalo cada día o cada semana en dos columnas, una titulada «necesidades» o incluso «comodidades», y la otra titulada «lujos», y comprobarás que la segunda columna será el doble, el triple, y con frecuencia diez veces mayor que la primera. Las verdaderas comodidades de la vida no cuestan más que una pequeña parte de lo que la mayoría de nosotros puede ganar. El doctor Franklin dice que «son los ojos de los demás y no nuestros propios ojos los que nos arruinan. Si todo el mundo fuera ciego excepto yo mismo, no me preocuparía por la ropa o los muebles finos». Es el miedo a lo que pueda decir la señora Grundy lo que hace que muchas familias dignas tengan que trabajar a destajo. En América, a muchas personas les gusta repetir que «todos somos libres e iguales», pero es un gran error en más de un sentido.

Que nacemos «libres e iguales» es una verdad gloriosa en un sentido; sin embargo, no todos nacemos igualmente ricos, y nunca lo seremos. Uno puede decir: «Hay un hombre que tiene una renta de cincuenta mil dólares anuales, mientras que yo no tengo más que mil dólares; conocí a ese hombre cuando era pobre como yo; ahora es rico y se cree mejor que yo; le demostraré que soy tan bueno como él; iré y me compraré un caballo y una calesa; no, no puedo hacerlo, pero iré y alquilaré uno y cabalgaré esta tarde por el mismo camino que él, y así le demostraré que soy tan bueno como él».

Amigo mío, no necesitas tomarte esa molestia; puedes demostrar fácilmente que eres «tan bueno como él»; sólo tienes que comportarte tan bien como él; pero no puedes hacer creer a nadie que eres tan rico como él. Además, si te das esos «aires», y además pierdes el tiempo y gastas el dinero, tu pobre esposa se verá obligada a deslomarse en casa, y a comprar el té de cincuenta en cincuenta gramos, y todo lo demás en proporción, para

que puedas mantener las «apariencias» y, después de todo, no engañar a nadie. Por otro lado, la señora Smith puede decir que su vecina de al lado se casó con Johnson por su dinero, «todo el mundo lo dice». Tiene un bonito chal de pelo de camello de mil dólares, y hará que Smith le consiga uno de imitación, y se sentará en un banco justo al lado de su vecina en la iglesia, para demostrar que es su igual. Mi buena mujer, no avanzarás en el mundo si tu vanidad y tu envidia toman así la delantera. En este país, donde creemos que debe gobernar la mayoría, ignoramos ese principio en lo que respecta a la moda, y dejamos que un puñado de personas, que se llaman a sí mismas «la aristocracia», establezcan un falso estándar de perfección; y en el esfuerzo por elevarnos a ese estándar, nos mantenemos constantemente pobres, todo el tiempo trabajando en aras de las apariencias externas. Cuánto más sabio sería que fuésemos una «ley para nosotros mismos» y decir: «Regularémos nuestros gastos según nuestros ingresos, y guardaremos algo para los tiempos difíciles». La gente debería ser tan sensata en el tema de la obtención de dinero como en cualquier otro. Causas similares producen efectos similares. No se puede acumular una fortuna tomando el camino que lleva a la pobreza. No es necesario que ningún profeta nos diga que aquellos que viven plenamente de acuerdo con sus medios, sin pensar en un revés en esta vida, nunca pueden alcanzar una independencia pecuniaria. Los hombres y las mujeres acostumbrados a satisfacer todos sus caprichos y antojos encontrarán difícil, al principio, reducir sus diversos gastos innecesarios, y sentirán que es una gran abnegación vivir en una casa más pequeña de lo que han estado acostumbrados, con muebles menos caros, menos compañía, ropa menos costosa, menos sirvientes, menos bailes, fiestas, idas al teatro, paseos en carruaje, excursiones de placer, fumar puros, beber licor y otras extravagancias. Pero, después de todo, si prueban el plan de guardar un «colchón», o, en otras palabras, una pequeña suma

de dinero, a interés o juiciosamente invertida en tierras, se sorprenderán del placer que se deriva de añadir constantemente a su pequeño «montón», así como de todos los hábitos económicos que se engendran con este rumbo.

El traje viejo, y el sombrero y vestido viejos, servirán para otra temporada; el agua del grifo o de manantial sabe mejor que el champán; un baño frío y un paseo a paso ligero resultarán más estimulantes que un paseo en el mejor carruaje; una charla social, una velada de lectura en el círculo familiar, o una hora de juego de a la zapatilla por detrás y el de la gallinita ciega serán mucho más agradables que una fiesta de cincuenta o quinientos dólares, cuando la reflexión sobre la diferencia de coste es complacida por aquellos que empiezan a conocer los placeres del ahorro. Miles de hombres se mantienen pobres, y decenas de miles se convierten en tales después de haber adquirido lo suficiente para mantenerse bien durante toda la vida, como consecuencia de establecer sus planes de vida sobre una plataforma demasiado amplia. Algunas familias gastan veinte mil dólares al año, y algunas mucho más, y apenas sabrían cómo vivir con menos, mientras que otras se aseguran un disfrute más sólido frecuentemente con una vigésima parte de esa cantidad. La prosperidad es una prueba más severa que la adversidad, especialmente la prosperidad repentina. «Lo que fácil viene, fácil se va», es un proverbio antiguo y verdadero. Un espíritu de orgullo y vanidad, cuando se le permite tener pleno dominio, es el gusano que roe las entrañas mismas de las posesiones mundanas de un hombre, ya sean pequeñas o grandes, cientos o millones. Muchas personas, cuando empiezan a prosperar, inmediatamente expanden sus ideas y comienzan a gastar en lujos, hasta que en poco tiempo sus gastos se tragan sus ingresos, y se arruinan en sus ridículos intentos de mantener las apariencias y causar «sensación». Conozco a un caballero de fortuna que dice que, cuando empezó a prosperar, su mujer quería un sofá nuevo y elegante. «¡Ese sofá –dice– me

costó treinta mil dólares!». Cuando el sofá llegó a la casa, se vio la necesidad de conseguir sillas a juego; luego aparadores, alfombras y mesas «para que combinasen» con ellos, y así sucesivamente con todo el mobiliario; cuando al final vimos que la propia casa era demasiado pequeña y anticuada para los muebles, y construimos una nueva para corresponder a las nuevas compras; de este modo —añadió mi amigo—, se sumó un desembolso de treinta mil dólares causado por ese único sofá, y se me cargó a mí, en forma de criados, equipaje y los gastos necesarios para mantener una lujosa “residencia”, un desembolso anual de once mil dólares, y eso ajustándome mucho; mientras que, hace diez años, vivíamos con mucha más comodidad real, con muchas menos preocupaciones y menos cientos de dólares. La verdad es, continuó, «que el sofá me habría llevado a la bancarrota inevitable si cierto dominio de la prosperidad sin parangón no me hubiera mantenido por encima de ella, y si no hubiera frenado el deseo natural de “cortar por lo sano”». La base del éxito en la vida es la buena salud: ése es el sustrato de la fortuna; también es la base de la felicidad. Una persona no puede acumular una fortuna cuando está enferma. No tiene ambición; no tiene incentivo; no tiene fuerza. Por supuesto, hay quienes tienen mala salud y no pueden evitarlo: no se puede esperar que tales personas puedan acumular fortuna, pero hay muchísimas con mala salud que no tienen por qué tenerla. Si la buena salud es la base del éxito y de la felicidad en la vida, ¿qué importante es que estudiemos las leyes de la salud, que no es sino otra expresión de las leyes de la naturaleza! Cuanto más nos atenemos a las leyes de la naturaleza, más cerca estamos de la buena salud, y, sin embargo, cuántas personas hay que no prestan atención a las leyes naturales, sino que las transgreden absolutamente, incluso en contra de su propia inclinación natural. Debemos saber que el «pecado de ignorancia» nunca es ignorado en lo que se refiere a la violación de las leyes de la naturaleza; su infracción siempre acarrea el

castigo. Un niño puede meter su dedo en las llamas sin saber que se quemará, y así sufre; el arrepentimiento, incluso, no detendrá a los inteligentes. Muchos de nuestros antepasados sabían muy poco sobre el principio de la ventilación. No sabían mucho sobre ventilación, y por lo tanto construyeron sus casas con pequeños dormitorios de dos por tres metros, y estos buenos y piadosos puritanos se encerraban en una de estas celdas, rezaban sus oraciones y se iban a la cama. Por la mañana devotamente daban gracias por la «preservación de su vida» durante la noche, y nadie tenía mejor razón para estar agradecido. Probablemente alguna rendija en la ventana o en la puerta dejaba entrar un poco de aire fresco, y así los salvaba. Muchas personas violan a sabiendas las leyes de la naturaleza en contra de sus mejores impulsos, en aras de la moda. Por ejemplo, hay una cosa que ningún ser viviente, excepto un vil gusano, ha amado nunca naturalmente, y es el tabaco; sin embargo, cuántas personas hay que deliberadamente entrenan un apetito antinatural, y superan esta aversión implantada por el tabaco, hasta tal punto que llegan a amarlo. Se han apoderado de una hierba venenosa y asquerosa, o mejor dicho, ella se apodera firmemente de ellos. Hay hombres casados que van por ahí escupiendo jugo de tabaco en la alfombra y en el suelo, y a veces incluso sobre sus esposas. No echan a sus mujeres a patadas como los borrachos, pero sus esposas, no me cabe duda, a menudo desearían que estuvieran fuera de casa. Otra característica peligrosa es que este apetito artificial, como los celos, «crece por aquello de lo que se alimenta»; cuando se ama lo que no es natural, se crea un apetito más fuerte por lo dañino que el deseo natural por lo inofensivo. Hay un viejo proverbio que dice que «el hábito es la segunda naturaleza», pero un hábito artificial es más fuerte que la naturaleza. Tomemos, por ejemplo, un viejo mascador de tabaco; su amor por el «tabaco de mascar» es más fuerte que su amor por cualquier tipo particular de alimento. Puede renunciar al rosbif más fácilmente que a la hierba. Los

jóvenes lamentan no ser hombres; les gustaría acostarse como niños y levantarse como hombres; y para conseguirlo copian los malos hábitos de sus mayores. Los pequeños Tommy y Johnny ven a sus padres o tíos fumar en pipa, y dicen: «Si yo pudiera hacer eso, también sería un hombre; el tío John ha salido y ha dejado su pipa de tabaco, probémosla». Cogen una cerilla, la encienden y dan una calada. «Aprenderemos a fumar; ¿te gusta, Johnny?». El muchacho responde con tristeza: «No mucho; sabe amargo»; poco a poco palidece, pero persiste y pronto ofrece un sacrificio en el altar de la moda; pero los chicos se aferran a ello y perseveran hasta que por fin vencen sus apetitos naturales y se convierten en víctimas de gustos adquiridos. Hablo «por experiencia», porque he notado sus efectos en mí mismo, habiendo llegado a fumar diez o quince cigarros al día; aunque no he usado la hierba durante los últimos catorce años, y nunca volveré a hacerlo. Cuanto más fuma un hombre, más ansía fumar; el último cigarro fumado simplemente excita el deseo de otro, y así incesantemente.

Por ejemplo, el que masca tabaco. Por la mañana, cuando se levanta, se mete un trozo en la boca y la mantiene allí todo el día, sin sacarlo nunca excepto para cambiarlo por uno nuevo, o cuando va a comer; ¡oh! sí, a intervalos durante el día y la noche, muchos masticadores sacan el tabaco y lo mantienen en la mano el tiempo suficiente para beber un trago, y luego lo vuelven a introducir. Esto demuestra simplemente que el apetito por el ron es aún más fuerte que el del tabaco. Cuando el mascador de tabaco va a tu casa de campo y le enseñas tu viñedo y tus frutales, y las bellezas de tu jardín, cuando le ofreces fruta fresca y madura y le dices: «amigo mío, aquí tengo las manzanas, las peras, los melocotones y los albaricoques más deliciosos; los he importado de España, Francia e Italia; fíjate en esas deliciosas uvas; no hay nada más sabroso ni más sano que la fruta madura, así que sírvete; quiero verte deleitarte con estas cosas»; él pasará

su amado tabaco bajo la lengua y contestará: «No, gracias, tengo tabaco en la boca». Su paladar se ha narcotizado con la nociva hierba, y ha perdido, en gran medida, el delicado y envidiable gusto por las frutas. Esto demuestra los hábitos caros, inútiles y perjudiciales que adquieren los hombres. Hablo por experiencia. He fumado hasta temblar como una hoja de álamo, la sangre se me subió a la cabeza y tuve una palpitación del corazón que pensé que era una enfermedad cardíaca, hasta que casi me muero del susto. Cuando consulté a mi médico, me dijo: «Deja el tabaco». No sólo estaba perjudicando mi salud y gastando mucho dinero, sino que estaba dando un mal ejemplo. Obedecí su consejo. ¡Ningún joven en el mundo se veía tan hermoso como él creía detrás de un cigarro de quince centavos o de una pipa de espuma de mar!

Estas observaciones se aplican con una fuerza diez veces mayor al consumo de bebidas embriagantes. Para ganar dinero se necesita un cerebro lúcido. Un hombre tiene que ver que dos y dos son cuatro; debe trazar todos sus planes con reflexión y previsión, y examinar de cerca todos los detalles y los entresijos del negocio. Así como ningún hombre puede tener éxito en los negocios a menos que tenga un cerebro que le permita trazar sus planes, y la razón que le guíe en su ejecución, así también, no importa cuán pródigamente un hombre pueda ser bendecido con inteligencia, si el cerebro está embrollado, y su juicio deformado por las bebidas embriagantes, es imposible que lleve a cabo negocios con éxito. ¡Cuántas buenas oportunidades han pasado, para no volver jamás, mientras un hombre tomaba una «copa social» con sus amigos! Cuántos negocios tontos se han hecho bajo la influencia de la «nervina», que temporalmente hace creer a su víctima que es rica. Cuántas oportunidades importantes se han aplazado hasta mañana, y después para siempre, porque la copa de vino ha sumido al sistema en un estado de lasitud, neutralizando las energías tan esenciales para el éxi-

to en los negocios. En verdad, «el vino es un burlador». El uso de bebidas alcohólicas como una bebida es tanto una obsesión como lo es el fumar opio por los chinos, y el primero es tan destructivo para el éxito del hombre de negocios como el segundo. Es un mal sin paliativos, totalmente indefendible a la luz de la filosofía, la religión o el sentido común. Es el origen de casi todos los demás males de nuestro país.

NO TE EQUIVOQUES DE VOCACIÓN

El plan más seguro y el que garantiza el éxito para el joven que comienza su vida es elegir la vocación que mejor se adapte a sus gustos. Los padres y tutores son a menudo demasiado negligentes a este respecto. Es muy común que un padre diga, por ejemplo: «Tengo cinco hijos. Haré de Billy un clérigo; de John, un abogado; de Tom, un médico, y de Dick, un granjero». Entonces va a la ciudad y mira a su alrededor para ver qué va a hacer con Sammy. Vuelve a casa y dice: «Sammy, veo que la relojería es un buen negocio; creo que te haré orfebre». Y lo hace, sin tener en cuenta las inclinaciones naturales de Sam, o su genio. Todos nacemos, sin duda, para un propósito sabio. Hay tanta diversidad en nuestro cerebro como en nuestro rostro. Algunos nacen mecánicos naturales, mientras que otros tienen una gran aversión a la maquinaria. Reúnanse una docena de muchachos de diez años, y pronto observarás que dos o tres están «montando» algún ingenioso artefacto, trabajando con cerraduras o maquinaria complicada. Cuando sólo tenían cinco años, su padre no podía encontrar un juguete que les gustara tanto como un rompecabezas. Son mecánicos natos; pero los otros ocho o nueve muchachos tienen aptitudes diferentes. Yo pertenezco a

esta última clase; nunca tuve el menor amor por la mecánica; al contrario, siento una especie de aborrecimiento por las máquinas complicadas. Nunca tuve el ingenio suficiente para montar un grifo de sidra de modo que no goteara. Nunca pude hacer una pluma con la que pudiera escribir, ni entender el principio de una máquina de vapor. Si un hombre tomara a un muchacho como yo e intentara hacer de él un relojero, el muchacho podría, después de un aprendizaje de cinco o siete años, ser capaz de desarmar y armar un reloj; pero durante toda su vida estaría trabajando cuesta arriba y buscando cualquier excusa para dejar su trabajo y perder el tiempo. La relojería le repugna.

A menos que un hombre entre en la vocación prevista para él por la naturaleza, y mejor adaptada a su genio peculiar, no puede tener éxito. Me complace creer que la mayoría de las personas encuentran su vocación correcta. Sin embargo, vemos a muchos que han equivocado su vocación, desde el herrero hasta el clérigo. Veréis, por ejemplo, a ese extraordinario lingüista, el «herrero erudito», que debería haber sido profesor de idiomas; y habréis visto abogados, médicos y clérigos que estaban mejor dotados por naturaleza para el yunque o la piedra.

SELECCIONA EL LUGAR ADECUADO

Después de asegurarte la vocación adecuada, debes tener cuidado de elegir el lugar adecuado. Puede que estés hecho para ser hotelero, y dicen que se necesita un genio para «saber cómo mantener un hotel». Puedes dirigir un hotel como un reloj, y atender satisfactoriamente a quinientos huéspedes cada día; sin embargo, si ubicas tu negocio en un pequeño pueblo donde no hay comunicación por ferrocarril o viajes públicos, la ubicación sería tu ruina. Es igualmente importante que no comiences un negocio donde ya hay suficientes para satisfacer todas las demandas en la misma ocupación. Recuerdo un caso que ilustra este tema. Cuando estuve en Londres en 1858, pasaba por Holborn con un amigo inglés y llegué a los «*penny shows*». Tenían inmensas caricaturas afuera, retratando las maravillosas curiosidades que se podían ver «todo por un penique». Estando yo un poco en la «línea del espectáculo», dije «Entremos aquí». Pronto nos encontramos en presencia del ilustre *showman*, y demostró ser el hombre más agudo que jamás había conocido. Nos contó algunas historias extraordinarias sobre sus mujeres barbudas, sus albinos y sus armadillos, que apenas podíamos creer, pero pensamos que «era mejor creerlo que buscar pruebas». Finalmente

nos llamó la atención sobre algunas estatuas de cera, y nos mostró un montón de las figuras de cera más sucias e inmundas que se puedan imaginar. Parecía como si no hubieran visto el agua desde el diluvio.

—¿Qué hay de maravilloso en estas estatuas? —le pregunté.

—Le ruego que no hable tan satíricamente —replicó—. Señor, éstas no son figuras de cera de Madame Tussaud, todas cubiertas de dorado y oropel y diamantes de imitación, y copiadas de grabados y fotografías. Las mías, señor, fueron tomadas del natural. Cada vez que mire una de esas figuras, puede considerar que está mirando al individuo vivo. Mirándolas casualmente, vi una con la etiqueta «Enrique VIII», y sintiendo un poco de curiosidad al ver que se parecía a Calvin Edson, el esqueleto viviente, dije:

—¿Llama a eso «Enrique VIII»?

Respondió:

—Por supuesto, señor; fue tomado en vida en Hampton Court, por orden especial de su majestad; en tal día.

Habrían dado las tantas de la noche yo me hubiera resistido; le dije:

—Todo el mundo sabe que Enrique VIII era un viejo rey muy corpulento, y esa figura es delgada y flaca; ¿qué dice a eso?

—Pues —replicó— que usted también estaría delgado y flaco si se sentara ahí tanto tiempo como él.

Era imposible resistirse a tales argumentos.

Dije a mi amigo inglés:

—Salgamos; no le digas quién soy; si me presento a mí mismo es capaz de agredirme.

Nos siguió hasta la puerta y, al ver a la chusma en la calle, gritó:

—Señoras y señores, les ruego que presten atención al respetable carácter de mis visitantes. —Señalándonos mientras nos alejábamos.

Un par de días después, me encontré con él, le dije quién era y le comenté:—Amigo mío, es usted un excelente *showman*, pero ha elegido el lugar inadecuado.

Me contestó:

—Es cierto, señor; siento que aquí todo mi talento se ha echado a perder; pero ¿qué puedo hacer?

—Puede irse a América —le contesté—. Allí podrá dar rienda suelta a sus facultades; en América encontrará mucho espacio; le contrataré por dos años; después podrá establecerse por tu cuenta.

Aceptó mi oferta y permaneció dos años en mi museo de Nueva York. Después se fue a Nueva Orleans y durante el verano se dedicó a un espectáculo ambulante. Hoy vale sesenta mil dólares, simplemente porque eligió la vocación correcta y también se aseguró el lugar adecuado. El viejo proverbio dice: «tres mudanzas son tan malas como un incendio», pero cuando un hombre está en el fuego, poco importa cuán pronto o cuán a menudo se mude.

EVITA LAS DEUDAS

Los jóvenes que empiezan su vida deben evitar endeudarse. No hay casi nada que arrastre tanto a una persona como las deudas. Es una posición servil, y sin embargo encontramos a muchos jóvenes, apenas salidos de la adolescencia, endeudados. Se encuentran con un amigo y le dicen: «Mira esto: me han fiado un traje nuevo». Parecen considerar la ropa como algo que le han regalado; bien, a menudo es así, pero, si alguien consigue pagar y luego le vuelven a fiar, está adoptando un hábito que le mantendrá en la pobreza durante toda la vida. Las deudas le roban a un hombre el respeto por sí mismo y hacen que casi se desprecie. Gruñe, gime y trabaja por lo que se ha comido o gastado, y ahora, cuando se le pide que pague, no tiene nada que mostrar por su dinero; esto se llama propiamente «malgastar esfuerzos». No hablo de los comerciantes que compran y venden a crédito, ni de los que compran a crédito para obtener un beneficio de la compra. El viejo cuáquero le dijo a su hijo granjero: «John, nunca te endeudes; pero si te prestan algo, que sea “estiércol”, porque eso te ayudará a devolverlo».

El señor Beecher aconsejó a los jóvenes que se endeudaran, si podían, por una pequeña cantidad en la compra de tierras, en

los distritos rurales. «Si un joven —dice— sólo se endeuda por algo de tierra y luego se casa, estas dos cosas lo mantendrán derecho, o nada lo hará». Esto puede ser seguro hasta cierto punto, pero endeudarte por lo que comes, bebes y vistes debe evitarse. Algunas familias tienen la tonta costumbre de obtener crédito en «las tiendas», y así compran con frecuencia muchas cosas de las que se podría haber prescindido. Está muy bien decir: «Tengo crédito para sesenta días, y si no tengo el dinero el acreedor no pensará nada al respecto». No hay nadie en el mundo que tenga tan buena memoria como los acreedores. Cuando pasen los sesenta días, tendrás que pagar. Si no pagas, romperás tu promesa, y probablemente recurras a una falsedad. Puedes inventar alguna excusa o endeudarte en otra parte para pagarlo, pero eso sólo te involucra más profundamente. Un joven apuesto y perezoso era el aprendiz Horacio. Su patrón le dijo: «Horacio, ¿has visto alguna vez un caracol?». «Creo que sí», respondió. «Entonces te lo habrás encontrado de frente, porque estoy seguro de que nunca has adelantado a uno», dijo el jefe. Tu acreedor se encontrará contigo o te adelantará y te dirá: «Ahora, mi joven amigo, acordaste pagarme; no lo has hecho, debes darme tu pagaré». Das el pagaré con intereses y empieza a trabajar contra ti; «estás malgastando esfuerzos». El acreedor se acuesta por la noche y se despierta por la mañana mejor que cuando se acostó, porque su interés ha aumentado durante la noche, pero tú te empobreces mientras duermes, porque el interés se acumula en tu contra. El dinero es en algunos aspectos como el fuego; es un excelente sirviente, pero un terrible amo. Cuando lo tienes dominándote, cuando los intereses se acumulan constantemente contra ti, te mantendrá en la peor clase de esclavitud. Pero deja que el dinero trabaje para ti, y tendrás el sirviente más devoto del mundo. No es un «sirviente infiel». No hay nada animado o inanimado que trabaje tan fielmente como el dinero cuando se coloca a interés,

bien asegurado. Trabaja de noche y de día, y en tiempo húmedo o seco.

Nací en Connecticut, el estado de la ley del descanso dominical, donde los viejos puritanos tenían leyes tan rígidas que se decía que «multaban a un hombre por besar a su mujer en domingo». Sin embargo, estos viejos puritanos ricos tenían miles de dólares a interés, y el sábado por la noche valían cierta cantidad; el domingo iban a la iglesia y cumplían con todos los deberes de un cristiano. Al despertar el lunes por la mañana, se encontrarían considerablemente más ricos que la noche del sábado anterior, simplemente porque su dinero colocado a interés había trabajado fielmente para ellos todo el domingo, de acuerdo con la ley. No dejes que trabaje en tu contra; si lo haces, no tendrás ninguna posibilidad de éxito en la vida en lo que al dinero se refiere. John Randolph, el excéntrico virginiano, exclamó una vez en el Congreso: «Señor presidente, he descubierto la piedra filosofal: paga por lo que usas». Esto está, en efecto, más cerca de la piedra filosofal de lo que ningún alquimista haya llegado jamás.