Rich De Vos

Capitalismo

Solidario

Gente ayudando a

la gente a ayudarse

a sí misma

Para Helen

1

Título original: *Compassionate Capitalism*

Versión española: María de la Luz Broissin

De la edición en inglés de Penguin Books USA Inc., N. York, U.S.A.

Colaboran en esta edición: Álvaro Cueva, Elena Lampérez y Amaya Aguirre Diseño de cubierta: Neil Stewart

Fotografía de cubierta: cortesía de Amway Corporation

Derechos reservados:

© 1993 Compassionate Capitalism, Inc.

Editado en convenio con Renaissance. Los Ángeles, California

Extracto de «The Creation» de «GOD'S TROMBONES» de James Weldon Johnson.

Copyright 1927 The Viking Press, lnc., renovado © 1955 por Grace Nail Johnson.

Utilizado con autorización de Viking Penguin, división de Penguin Books USA Inc.

© 1994 Lasser Press Mexicana, S.A. de CV.

Praga, 56, 4. º Piso. Colonia Juárez

México, D.F.

© 1995 por IBERONET, S.A., para esta edición

Edita: IBERONET, SA.

C. Antonio Cavero, 43-C

28043 Madrid

Primera edición en España: noviembre 1995

Tirada: 5.000 ejemplares

ISBN. 968-458-468-7 (Lasser Press Mexicana, S.A. de CV.)

ISBN. 0-525-93567-3 (Penguin Books USA Inc.)

ISBN.: 84-88534-77-9 (Iberonet, S.A.)

Depósito Legal: Z. 3.598-95

Imprime: Talleres Editoriales **COMETA,** SA.

Carretera de Castellón, Km. 3,400

50013 ZARAGOZA (España)

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de tos titulares del Copyright, bajo las sanciones establecidas colas leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático y la distribución de ejemplares de la misma mediante alquiler o préstamo públicos.

Printed in Spain - Impreso en España

Índice

INTRODUCCIÓN. *Capitalismo Solidario,* la mejor manera de ocuparse de la gente y del planeta

Primera parte: ¡A sus puestos!

1. ¿Quiénes somos?

2. ¿A dónde vamos?

3. ¿A dónde nos gustaría ir?

4. ¿Por qué es tan importante el dinero para ayudarnos a llegar ahí?

Segunda parte: ¡Listos!

5. ¿Qué es el trabajo y cómo puede enriquecer nuestras vidas?

6. ¿Qué es el capitalismo y por qué es «El mejor lugar para trabajar»?

7. ¿Qué es un capitalista solidario y por qué debo ser yo uno?

8. ¿Por qué debemos pensar en iniciar nuestro propio negocio?

Tercera parte: ¡Ya!

9. ¿Qué actitud necesitamos para triunfar y cómo la desarrollamos?

10. ¿Qué es un mentor y por qué necesitamos uno que nos guíe?

11. ¿Por qué son las metas tan importantes para nuestro éxito, y cómo las fijamos y las conservamos?

12. ¿Qué actitudes, comportamientos y compromisos nos ayudarán a triunfar? (Las claves del éxito)

Cuarta parte: Alcanzar la meta: Ayudándonos a nosotros mismos y ayudando a otros 13. ¿Por qué debemos ayudar a Otros a que se ayuden?

14. ¿Por qué debemos ayudar a otros que no pueden ayudarse a sí mismos?

15. ¿Por qué debemos ayudar a preservar y proteger nuestro planeta?

16. ¿Qué pasa cuando tendemos la mano para ayudar a otros?

Un credo para el Capitalismo Solidario

3

La gran esperanza se llama

Capitalismo Solidario

Rich DeVos, cofundador de **Amway Corporation**, una de las empresas más importantes del mundo, ofrece en este extraordinario libro algo más que una opinión personal: se trata de un plan, de un proyecto y de una realidad que muestra un panorama del capitalismo muy diferente del que se viene considerando tradicionalmente. El Capitalismo Solidario es la mejor herramienta para que la gente alcance sus metas y para que ayude a los demás a alcanzarlas.

Un profundo análisis de las raíces históricas y filosóficas del capitalismo moderno plantea la necesidad de volver a los fundamentos morales de esta doctrina, si se pretende establecer un equilibrio entre los intereses de las empresas, los trabajadores, los clientes y el medio ambiente en que respiramos y vivimos.

Capitalismo Solidario detalla clara y elocuentemente los principios y los pasos a dar para que usted, su vida, su entorno y el mundo en conjunto sean mejores. Muestra con evidencia cómo su fuerza, sus ambiciones y su vocación emprendedora pueden conducirle por una vía en la que se fusionan el espíritu creador del capitalismo y los valores morales.

Entretejiendo la sorprendente historia de su propia vida con las aventuras personales de hombres y mujeres de todo el mundo, DeVos muestra la manera de lograr el éxito y nos explica su verdadero significado. Tras la lectura de este libro queda claro que el Capitalismo Solidario es la única solución para los problemas claves de nuestro tiempo: la pobreza, la desigualdad social, la contaminación ambiental y todos los retos que nos plantea el mundo contemporáneo.

Políticos como el expresidente norteamericano Gerald Ford, expertos en motivación como el doctor Norman Vincent Peale y sociólogos de la talla de Robert Schuller han considerado este libro como una guía para alcanzar el éxito de manera realista y solidaria.

INTRODUCCIÓN

Capitalismo Solidario

La mejor manera de ocuparse

de la gente y del planeta

« ¿Capitalismo solidario?», exclamó un estudiante universitario haciendo gestos cínicos,

«¿Acaso no se trata de dos términos contradictorios, como ‘cruel bondad’ o ‘muerte viviente’?

¡Esas dos palabras simplemente no van juntas!»

Durante los últimos cuatro o cinco años la gente me ha hecho bromas por mi obsesión sobre el Capitalismo Solidario. Yo no tenía la menor idea de que capitalismo fuese una palabra tan peligrosa y conflictiva, evocadora de recuerdos de ‘caballeros de industria’ y de duro trabajo infantil, ríos envenenados y hacinamientos de humo arrojando polución hacia el cielo azul.

«Los capitalistas triunfan porque no son solidarios», afirmó disgustado un profesor universitario después de mi presentación en su clase. «Sin capitalismo no podría existir la solidaridad», le repliqué, y los estudiantes me miraron incrédulos, como si acabara de asegurar que el mundo es plano o que el mar se encuentra lleno de dragones.

Durante ese Instante de silencio reflexioné de nuevo en lo importante que se ha vuelto para mí el proyecto del Capitalismo Solidario. Mientras gran parte del mundo se abalanza a abrazar el capitalismo, nosotros, los que hemos disfrutado más de sus beneficios, todavía estamos apenados por sus debilidades y atentos a sus fallos. Peor aún, millones de nuestros conciudadanos no saben cómo opera el Capitalismo Solidario o cómo puede el Sistema ayudarles a disfrutar de la vida y a vivir mejor.

¿Por qué tantos profesores universitarios y columnistas de periódicos olvidan, o rehúsan admitir, la increíble fuerza y evidente éxito del capitalismo? ¿Por qué se aferran a nociones trasnochadas sobre socialismo

e incluso comunismo, si las promesas formuladas por esos dos sistemas económicos han sido ensayadas y encontradas deficientes?

Claro, el capitalismo tiene sus fallos. Son conocidos los errores del pasado, y todos debemos estar pendientes para evitar que se repitan en el futuro. Pero a pesar de esos fallos, el capitalismo se ha convertido en el sistema económico que ha escogido el mundo, y realmente es muy fácil comprender por qué. Aunque este libro no es solamente sobre Amway Corporation, la historia del triunfo de Amway durante los últimos treinta años es un magnífico ejemplo de la aplicación del Capitalismo Solidario.

Fidel Castro y sus aliados comunistas se apoderaron de Cuba el 16 de enero de 1959, prometiendo restaurar la economía de esta isla que, alguna vez, fue una rica nación. Esa misma semana, Jay Van Andel y yo fundamos Amway Corporation en los sótanos de nuestras casas en Ada, Michigan. En aquellos días el socialismo era considerado como «la mayor esperanza económica del mundos. La libre empresa estaba muerta, eso fue lo que nos dijeron a Jay y a mí. El capitalismo americano «iba de capa caída», mientras que el marxismo-comunismo que Rusia y China estaban exportando, «seguramente triunfaría».

«Éste no es el momento para iniciar un negocio propio», nos advirtieron algunas personas, «esos días han pasado para siempre». Entonces, frunciendo el ceño y con gestos de disgusto, añadían: «El capitalismo nos ha fallado y nos seguirá fallando. El socialismo es nuestra única esperanza».

Escuchamos a los críticos de la libre empresa. Les agradecimos sus consejos y los ignoramos olímpicamente.

5

«Llamarnos Amway a nuestra compañía», decía en aquellos primeros discursos promociónales

«porque vendemos el sistema americano *(american way)* de la propiedad privada y la libre empresa».

Pronuncié ese discurso miles de veces durante los siguientes años, no solamente en las reuniones de Amway, sino en escuelas secundarias, iglesias y clubs cívicos. Los americanos estaban perdiendo la fe en el sistema económico que nos trajo el estándar de vida más alto de la historia.

«Nosotros construimos esta nación basados en la propiedad privada y la libre empresa», le decía yo a todo aquel que quisiera oírme. «El capitalismo no es perfecto, pero es la única forma de mantener fuerte a nuestro país».

Pero nuestros críticos señalaban las políticas socioeconómicas del líder máximo Mao Tse-tung, el *premier* Khrushchev y el camarada Castro, como la tendencia del futuro.

En la actualidad, nuestros críticos se han quedado con la boca cerrada. La ilusión comunista ha fallecido. Con qué rapidez ese sueño se convirtió en pesadilla. Las economías marxistas socialistas están para el desolladero. Han transcurrido solamente treinta y cuatro años desde que Castro se apoderó de Cuba prometiendo prosperidad y reformas. Hoy, la mayoría de los cubanos viven en la miseria y la desesperación.

Durante esos mismos años, Amway se convirtió en una corporación de cuatro billones de dólares, con más de dos millones de distribuidores, dueños de sus negocios en cincuenta y cuatro naciones y territorios del globo.

Precipitación para alcanzar

un modo de vivir mejor

Amo a Amway Corporation. a sus distribuidores en todo el mundo y a todas aquellas historias de individuos y corporaciones solidarias donde quiera que los encuentre, pero como Amway y su red global de distribuidores son los que conozco mejor, me concentraré en ellos. Cuando Lee Iacocca escribe, lo hace sobre Ford y Chrysler. El general H. Normal Schwarzkopf llenó su autobiografía con historias sobre su carrera militar y sobre *Tormenta del Desierto.* Mi amigo Max DePree ilustró sus dos trabajos sobre liderazgo, por lo menos parcialmente, con sus experiencias como presidente de la corporación Herman Miller. Así que, siendo sincero con mi propia experiencia, habrá referencias y comparaciones con Amway en todo este manuscrito.

Por ejemplo, el crecimiento de Amway en los países que una vez constituyeron el bloque Soviético es una prueba de que el Capitalismo Solidario realmente funciona cuando se le brinda la oportunidad. La gente quiere vivir en una nación donde tenga libertad para emprender nuevas soluciones, comerciar sin restricciones, competir en un mercado libre, escoger carrera y ser dueño de sus propios negocios. Las personas están cansadas de alacenas vacías y de promesas rotas; ellas quisieran poseer aquellos bienes a los que nosotros estamos habituados.

Cuando cayó el muro de Berlín, no sólo se unificó Alemania, sino que también los distribuidores de Amway de Alemania Occidental se dispararon a la zona oriental para ofrecer a sus paisanos la oportunidad de ser dueños de sus negocios de venta directa Amway. Y los emprendedores de Alemania del Este se precipitaron sobre la oportunidad. Actualmente tenemos más de cien mil distribuidores Amway en lo que fue Alemania Oriental, experimentando por primera vez en su vida los privilegios de la libre empresa.

Jay Leno, el anfitrión de Tonight Show, leyó sobre la precipitación de Amway para llevar la libre empresa a Europa y comentó con sorna: «Si ustedes piensan que tuvieron problemas para deshacerse del comunismo...». Yo tomo eso como un elogio, como un tributo a la tenacidad de la gente de

Amway en todo el mundo. Peter Mueller-Meerkatz, uno de los líderes de nuestra compañía en Europa, lo expresa así: «Nosotros creernos en el capitalismo. Estamos convencidos de que en 6

materia económica, la democracia y la libre empresa son la única esperanza del mundo. ¿Por qué no habríamos de querer compartirla?».

Además de los cien mil distribuidores Amway ubicados en Alemania Oriental, hay cuarenta mil húngaros que han ingresado en nuestro negocio y miles de polacos se están preparando para nuestra entrada en esa nación durante este año. Esta precipitación por participar en una economía de libre mercado, por activar una nueva generación de empresarios, está ocurriendo no solamente en países que fueron comunistas, sino en todos los lugares donde las barreras económicas están cayendo.

En 1990, cuando el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari tuvo el valor de derribar las murallas comerciales entre nuestros dos países, Amway entró en México. Ahora, más de cien mil mexicanos y mexicanas entusiasmados, resueltos y dedicados, tienen su propio negocio Amway.

También ellos están descubriendo cómo la libre empresa puede ayudar a superar años de pobreza y desesperación.

En Indonesia existen casi cincuenta mil distribuidores Amway. Hasta en Japón, cuando los trabajadores vieron la oportunidad de poseer su propio negocio y avanzar hacia el exclusivo rango de los *shoguns* (dueños) y *samurai* (gerencia de alto nivel), renunciaron a la seguridad social de cuna a tumba que tienen los empleados y empezaron sus negocios de venta directa. Hoy, Japón se jacta de tener un millón de distribuidores y Amway Japan se ha convertido en la tercera empresa extranjera más fuerte del país.

Kaoru Nakajima, que es uno de nuestros principales distribuidores en Japón, lo expresa con sencillez: «Yo era un asalariado que llevaba ocho años trabajando en una compañía. Ahora soy mi propio jefe, soy libre y vendo productos que me enorgullecen. Ahora ayudo a gente de cinco países para que sean dueños de sus propios negocios. Cuando veo a tantas personas llevando vidas más plenas, me siento realmente entusiasmado. Esto no es un trabajo, es un placer».

Precipitación para alcanzar una vida mejor

No malinterprete. Esta precipitación hacia la libre empresa no se refiere solamente al deseo de hacer dinero. Claro que la gente quiere seguridad financiera para sí misma y para sus familias. ¿Por qué no habrían de quererla? Pero quiere más, mucho más.

La gente de Alemania Oriental, Hungría, Polonia, China y lo que alguna vez fue Checoslovaquia, al igual que la gente de todas partes, quiere también una satisfacción más profunda. No sólo libertad material, sino libertad de espíritu, la libertad de ser un ser humano completo, la libertad de ser lo que Dios quiere que seamos todos, la libertad de pensamiento e imaginación que sólo puede existir en una sociedad verdaderamente democrática, la libertad no sólo de ir pasando, sino de encontrar una genuina satisfacción de vivir.

En la esencia del profundo deseo de cambio experimentado por los países socialistas, se encuentra un hecho sencillo: el comunismo sufrió una profunda crisis espiritual. No fue solamente la economía comunista a que estaba en quiebra: la pobreza de los valores del comunismo provocó su colapso. El fundador del movimiento comunista moderno, Karl Marx, tenía un concepto deteriorado del espíritu humano. Tal concepto no demostró ser el fundamento adecuado sobre el cual se debían construir la vida de las naciones ni de los individuos.

El 18 de julio de 1969, Jay Van Andel, mi amigo de toda la vida y socio en este negocio, demostró cuál es el concepto de ser humano del Capitalismo Solidario, cuando una explosión seguida de un incendio en nuestra planta de Ada, Michigan, estuvo a punto de destruir nuestro sueño. El mortal estallido se produjo justo antes de la media noche. El gran edificio que cobijaba tanto nuestras oficinas como nuestra línea de producción estaba prácticamente consumido por el fuego cuando Jay llegó al lugar. Los empleados ya habían arriesgado sus vidas para trepar a los tractores y con ellos alejar de la hoguera los remolques y un camión cisterna. Otros estaban a punto de entrar al llameante edificio de 14.000 pies, para rescatar archivos cargados de documentos 7

importantes. Jay los detuvo con estas inolvidables palabras: «¡Olviden los papeles! ¡Saquen a la gente!».

Lo que pensamos sobre los individuos tiene gran importancia. Si los consideramos como hijos de Dios, poseedores de una chispa divina y de valores recibidos de Dios, se desprende que debemos tratarlos con respeto y dignidad. Pero si consideramos a la gente con un sentido estrictamente material, ajena a cualquier espiritualidad y poseedora de valores solamente a través del Estado, entonces, ¿qué pasa? Para responder esta pregunta sólo necesitamos revisar la historia del comunismo.

Lo que pensamos sobre la naturaleza también es crucial para la decisión que tomemos sobre el uso de sus recursos. Si consideramos este sorprendente planeta y todos los tesoros que contiene como un obsequio que nos ha hecho Dios, y nosotros nos reconocemos como guardianes de este inapreciable regalo nombrados por Dios, se desprende que debemos amar y cuidar el planeta.

Capitalismo: Una fórmula sencilla para

echarnos a andar

Durante el mes de mayo de 1986, se realizó una prueba entre más de ocho mil estudiantes americanos de preparatoria en cuarenta y dos estados, con el objetivo de averiguar qué sabían (o qué no sabían) sobre el capitalismo. Al estudiarse los resultados, se descubrió que el 66% de los interrogados —*5.415* jóvenes americanos— no sabían del capitalismo ni siquiera lo suficiente para definir la palabra *beneficio.*

Los titulares periodísticos de todo el país decían: «Los estudiantes americanos obtienen puntuación baja en pruebas de economía». Se hicieron comparaciones con estudiantes japoneses y alemanes, a quienes se exige que dominen los principios básicos de la economía en sus cursos de secundaria. Los desastrosos resultados de la prueba fueron anunciados en una conferencia de prensa a nivel nacional, por el distinguido economista americano Paul A. Volcker, ex presidente de la Federal Reserve Board (Junta de Reserva Federal). Cuando un joven reportero le preguntó al Dr.

Volcker si él había estudiado economía en la secundaria, el pobre hombre tuvo que confesar ante el mundo que no lo había hecho.

Yo odio las pruebas. Recuerdo haber suspendido un buen número de ellas. Y siento pena por los estudiantes que participaron en ese examen sobre economía, pero también comprendo por qué los líderes de los negocios y del trabajo solicitaron la encuesta. Esta nación no puede permitirse el lujo de tener otra generación de americanos que no entienda el capitalismo ni sepa cómo opera.

Vamos a empezar donde los estudiantes fallaron. ¿Qué es *beneficio?* La respuesta multiopcional correcta es: «ingresos menos costos». Oliver Wendell Holmes contestó a la pregunta con este breve poema:

Sólo pido a la fortuna que me quiera mandar

un poquito más de lo que habré de gastar.

Si usted desea conocer una importante manera que emplea un capitalista para medir el éxito, memorice este verso.

Beneficio es hacer más dinero del que se gasta. Con beneficio usted tendrá el poder de acumular capital. Con ese capital puede crear nuevos negocios y mejorar su calidad de vida y la de otros. Sin beneficio, su negocio fracasará y sus sueños de acumular Capital se irán por la alcantarilla.

Yo tengo una sencilla fórmula para ayudarle a entender Cómo funciona realmente el proceso para obtener beneficio. La fórmula es ésta:

BM = RN + EH x H

8

No, ésta no es la solución de algún problema de unidades físicas. Es más sencillo de lo que parece. En realidad, usted puede estar de acuerdo con quienes piensan que mi teoría es demasiado simple. No importa. Sirve para iniciar la discusión; además, a veces ayuda a entender cuestiones muy complicadas.

La fórmula, descifrando las iniciales, dice así: Nuestro bienestar material (BM) proviene de los recursos naturales (RN), los cuales son transformados por obra de la energía humana (EH) que se hace más efectiva a través de las herramientas (H). Veamos la fórmula parte por parte.

Bienestar material. Capitalismo es el proceso de producir y/o distribuir capital, palabra equivalente a material. La razón por la que está usted considerando seriamente hacerse capitalista es ésta: usted quiere conseguir bienestar material para sí mismo y para aquellos que son (o van a ser) dependientes económicos suyos. No deje que la palabra *material* (o incluso *materialismo)* le altere o le ponga a la defensiva. Nuestros hogares, escuelas e iglesias están hechas de material. El material alimenta y viste a los habitantes del mundo. El material es la sustancia de la vida y no hay absolutamente nada de malo en desear una participación decente de material para hacer la vida más fácil y llevadera, más plena y rica.

Recursos naturales. La mayor parte del material viene de la tierra, del mar o del cielo. Directa o indirectamente todo capitalista es dependiente de un suministro de recursos naturales. Observe alrededor de su habitación. ¿Ve alguna cosa que no tenga sus orígenes, no importa lo lejanos que sean, en recursos naturales? La fibra de los pantalones que estoy usando proviene de un borrego que se alimenta de hierba de la tierra y toma agua de los arroyos. Los hilos de mi corbata fueron producidos por un gusano de seda que comía hojas de morera y bebía gotas de agua de lluvia caídas del cielo. Mi escritorio está construido de árboles que echan raíces sobre la tierra y se nutren del agua existente bajo ella. La computadora que estoy usando está hecha de plástico, que viene del petróleo, aluminio, proveniente de la bauxita, y acero, generado del hierro; todos ellos minerales enterrados en las entrañas del planeta Pero cada uno de estos recursos naturales fue transformado por la energía humana, la otra fuente primaria de material.

Energía humana. Los recursos naturales, por sí solos, no hacen nada. El borrego no le dará lana ni los frágiles hilos del gusano de seda serán tejidos para convertir- se en tela o cortados y cosidos para ser corbatas sin la ayuda del cerebro y los dedos humanos. No se pueden procesar palabras en el petróleo, la bauxita o el mineral de hierro que descansa en las profundidades de la Tierra. Una montaña de carbón no calentará la estancia de su casa. Se tienen que encontrar los recursos, recolectarlos, prepararlos y convertirlos en formas más usables a través del genio humano y del trabajo duro.

Herramientas. En Perú vi pasar a un hombre que caminaba con por lo menos cien libras de madera a cuestas. Las únicas herramientas que tenía para transportar esa carga de varas eran sus manos, fuertes y flexibles, y su doblada pero musculosa espalda. Hoy he visto a un chofer de Amway subirse a su enorme camión, echarlo a andar y transportar cuarenta mil libras de material a cincuenta y cinco millas por hora, mientras que en su cabina a prueba de ruido, escucha música en estéreo. Es así de fácil, seguro, sencillo, costeable y productivo, desarrollar y usar herramientas en el proceso de crear bienestar material.

La herramienta más responsable del éxito de Amway no es algo que se pueda tocar como una máquina o echar a andar como un motor. La

herramienta principal detrás del fenomenal crecimiento de esta corporación es nuestro singular plan de ventas y mercado. Los marxistas-socialistas tenían recursos naturales y energía humana, pero los trabajadores no estaban motivados para trabajar.

Nuestro plan de mercado múltiple, con sus propietarios independientes y sus muchos bonos estructurados de niveles múltiples y de por vida, activan el entusiasmo, la lealtad y la dedicación en los corazones de nuestros dos millones de distribuidores independientes alrededor del mundo.

El marxismo fracasó por muchas razones, pero en el fondo del colapso económico de ese sistema estaba esto: la gente no era motivada para realizar un trabajo bien hecho. No podían ser dueños de 9

su propia porción de los recursos naturales del mundo. Tampoco podían ser dueños de las herramientas con las que trabajaban. Como resultado, no eran dueños ni siquiera de su propia energía humana. Al igual que los recursos naturales y las herramientas, el trabajador era propiedad del Estado.

Por eso yo he viajado a través de este país durante los últimos veinte años, hablando como un portavoz de la libre empresa y sus cuatro pilares: libertad, recompensa, reconocimiento y esperanza.

El capitalista tiene la libertad de ser dueño de los recursos naturales y de las herramientas necesarias para su comercio. Con esto, el capitalista, a su vez, es libre. Y qué gran diferencia hace el ser libre!

Vean la historia del marxismo. Cuando los gobiernos socialistas se apoderaron de los recursos naturales o de otras herramientas de la producción, la productividad decreció. Y cada vez que devolvían a la gente los derechos de propiedad, la productividad aumentaba. La razón está clara.

Cuando mi hijo Dick tenía dieciséis años, le di un automóvil. Era mi automóvil. Yo compré las llantas, yo mandé arreglar los frenos. ¿Tiene algo de raro que Dick dejara las marcas de las llantas en el pavimento, que regresara de pasear a sus amigos por toda la ciudad con el coche hecho una porquería y el tanque de gasolina vacío, y que cuando algo fallaba abandonara el coche en el garaje hasta que yo lo enviara a reparar?

Cuando Dick cumplió dieciocho años le entregué el coche en propiedad. Repentinamente dejaron de aparecer las marcas de las llantas. Dick debía comprar las llantas. Los largos paseos se acortaron.

Dick tenía que comprar la gasolina. Y dejé de andar acarreando a sus amigos por todas partes. El mantenimiento del automóvil ya era responsabilidad suya. Ahora mi hijo es presidente de su propia corporación, el Windquest Group. Es un líder responsable en nuestra comunidad, colabora en la directiva de la escuela estatal y como consultor de empresas, incluyendo la nuestra. En alguna parte del camino aprendió a conocer la libertad y la responsabilidad de ser dueño.

Siempre ocurren dos cosas cuando los recursos naturales y las herramientas son propiedad de la gente: duran más y se usan con mayor efectividad. Por eso el campesino americano, que es dueño de la tierra y del tractor, conserva la tierra bien cuidada y el tractor en excelentes condiciones.

Cuando llega la hora de cosechar, le pone luces al tractor y trabaja toda la noche. Y como resultado, recibe cada vez mayores recompensas por un trabajo eficientemente realizado.

Veamos la fórmula una vez más:

BM = RN + EH x FI

Durante muchos años he viajado por todos los ámbitos del país usando estas letras para explicar cómo funciona el capitalismo. Y sigo creyendo en ella, pero existe aún un ingrediente que le falta a la fórmula.

El secreto para lograr un éxito auténtico y duradero en los negocios es la solidaridad. En la actualidad, cuando presento la fórmula, añado solidaridad a cada una de las etapas del proceso. La fórmula para el Capitalismo Solidario es la siguiente:

BM = (RN + EH x H) x 5

Cuando multiplicamos la fuerza de cada componente por solidaridad, suceden cosas sorprendentes. Debemos permitir que la solidaridad nos guíe

en cada etapa de nuestro camino hacia el bienestar material y, eventualmente, en el empleo de éste. La solidaridad debe guiamos también en el uso de los recursos naturales, de la energía humana y de las herramientas.

Hay quienes se ríen cuando digo que la solidaridad, no el beneficio, es la meta final del capitalismo. Piense lo que quiera, pero sepa esto: Cuando la solidaridad inspira e informa a la libre empresa, aparecen los beneficios, mejora la calidad de la vida humana y la tierra es restaurada y renovada. Cuando la solidaridad no es un ingrediente activo del proceso, los beneficios pueden continuar produciéndose temporalmente, pero a largo plazo el costo en sufrimiento humano y en desolación de la naturaleza es muchísimo mayor del que osaríamos pagar.

10

En el credo o declaración de mis creencias que sigue a continuación, trataré de explicar esta visión del Capitalismo Solidario que ha capturado mi espíritu emprendedor y que me dirige y conforta todos los días de labor. Y quiero que conozcan la compañía de mis amigos, cuyas ideas sobre Capitalismo Solidario les informarán e Inspirarán, tal como lo han hecho conmigo.

De momento creo que es suficiente decir que el capitalismo se ha convertido en el sistema económico escogido por el mundo, porque le proporciona a la gente de todas partes la libertad de soñar que puede obtener beneficios (el dinero que nos queda después de pagar las cuentas) y los instrumentos para hacer realidad esos sueños. El capitalismo no es grande porque permita a un puñado de gente hacer millones. Es grande porque permite a millones de personas llegar a ser lo que quieren ser.

Lamentablemente, siempre han existido (y siempre existirán) capitalistas codiciosos, despiadados y egoístas, que piensan que está bien obtener beneficios aunque ello signifique el sufrimiento de la gente y la destrucción de nuestro planeta. Los capitalistas solidarios también quieren lograr buenas ganancias, pero han determinado que las verdaderas utilidades vienen después de que se satisface el bien de la gente y del planeta.

«Beneficio» obtenido a costa del sufrimiento humano o la destrucción del planeta, no es realmente beneficio. Los verdaderos costos no están siendo bien calculados. Esos números negros no debían ser escritos en negro, sino en rojo sangre. «Beneficio» que degrada y deshumaniza a nuestros hermanos y hermanas o que agota y destruye la tierra, eventualmente provocará la muerte de todos nosotros. Esto es tan cierto como lo es que el deseo del rey Midas de convertir en oro todo lo que tocaba fue la causa de la destrucción de sus sueños y de la muerte de aquellos a quienes más amaba.

El Capitalismo Solidario distingue entre beneficio auténtico y oro de necios. Se preocupa por dejar a las personas en libertad de tener grandes sueños para ellas y para el planeta y, entonces, les proporciona los medios para que puedan hacer realidad sus anhelos.

En las páginas que siguen, recurriré a historias tanto de dentro como de fuera de nuestro negocio para ilustrar e informar sobre los principios del Capitalismo Solidario tal como yo lo entiendo. Para contar estas historias me he de arriesgar un poco. Primero, porque ustedes, que vivieron las historias y me las contaron a mí, saben contarlas mucho mejor. Y segundo, porque hay muchos de ustedes cuyas historias, que son igualmente conmovedoras, no están aquí; pero sencillamente no he podido disponer del espacio necesario para incluirlas todas. Recuerden que, aunque sus historias no aparezcan en las próximas páginas, siempre estarán incluidos en mi compañía de amigos.

La fundación del Capitalismo Solidario

El mundo está cambiando a una velocidad vertiginosa. En todas partes la gente capta las dificultades a las que se enfrenta nuestro planeta. Yo siento ese peso cada vez que tomo un periódico o reviso los estantes de nuestra tienda local de libros y revistas. El asunto que más nos está desquiciando es nuestra indisposición económica. La gente puede ignorar o negar muchas cosas, pero no puede ignorar sus billeteras, cuando menos, no por mucho tiempo.

Cambios estructurales masivos sacuden a nuestra sociedad. Los historiadores sociales han llamado a nuestro tiempo «era postmoderna» y

sostienen que estamos pasando por un «cambio paradigma». Los científicos han descrito las arrogancias de Occidente como un «punto de cambio».

Los demógrafos señalan «cambios masivos» en la estructura familiar. Los economistas nos explican que en la economía nacional están sucediéndose «alteraciones fundamentales». Los futuristas han llegado a decir que estamos sufriendo el «shock del futuro».

Todo esto nos hace sentirnos inestables. Incluso bajo las circunstancias más favorables, es muy difícil un cambio. A la gente no le gusta. Tiende a aferrarse a las viejas soluciones. Las tensiones son altas. Thomas Kuhn inventó la zumbona frase popular «cambio paradigma». En su libro *La* 11

estructura de las revoluciones científicas, describe las reacciones de los científicos ante los nuevos descubrimientos y lo difícil que ha sido para ellos cambiar sus convicciones básicas.

Kuhn notó que los científicos recurrirían a cualquier cosa para negar la validez de las nuevas teorías o la necesidad de modificar sus opiniones. El describe así los síntomas asociados con un cambio fundamental: negar persistentemente, rechazar las pruebas, evadir las críticas a las ideas viejas, denigrar a los colegas innovadores y disgusto por tener que abandonar sus adorados dogmas.

Nosotros no somos muy distintos de esos científicos. Nos sentimos incómodos con los cambios en nuestras vidas: la reestructuración social y las incertidumbres económicas, El mundo parece ser demasiado impredecible y eso no nos gusta. Todos nos regocijamos con la caída del comunismo, pero ahora nos preocupa qué será lo que lo sustituya. Sentimos que el capitalismo ha sido reivindicado, pero abrigamos dudas sobre sus imperfecciones,

Con este libro, que se complementará con series de videos en cuatro partes y su guía para usos diversos, así como con material de apoyo, estoy echando a andar la Fundación del Capitalismo Solidario. Mi esposa Helen y yo, junto con la compañía de nuestros amigos que están suscribiendo con nosotros esta nueva fundación, tenemos estas sencillas metas: queremos ayudar a renovar su fe en la libre empresa, fortalecer su esperanza de que es

posible hacer frente al cambio y a la incertidumbre que estamos encarando, y ver la solidaridad como nuestra luminosa guía para cada paso del viaje.

También estamos preparando el premio anual «Capitalismo Solidario». A partir de 1994, entregaremos premios, grandes y pequeños, a personas e instituciones de todo el mundo, que sean modelos de Capitalismo Solidario. Soy consciente de que no le he dedicado a la sensibilidad una parte suficiente de mi vida. Estoy decidido a dedicar una gran parte más de mi tiempo, dinero y energía a ayudar a la gente y al planeta. De hecho, Helen y yo hemos resuelto administrarlo todo en nuestra fundación mientras vivamos. Si uno se espera a morir para ser generoso, será otra persona la que tenga el placer de regalar en su nombre. Durante muchas décadas he disfrutado conduciéndome en las orillas del Capitalismo Solidario: ahora, en estos últimos años de mi vida, quiero explorar sus alturas y profundidades como nunca antes lo hice.

Cuando los vitivinicultores hacen vino nuevo, lo meten en barriles y lo dejan fermentar. En las cavas modernas los barriles ya no son tapados con corchos, sino con grandes botellas. Al añejarse, el vino nuevo produce dióxido de carbono. Si el barril está fuertemente sellado con un corcho, explotará. Las botellas le dan al vino «espacio para respirar». En los tiempos bíblicos, Jesús dijo que ésa era la razón por la cual el vino nuevo nunca se ponía en cueros viejos. Eran inflexibles y se romperían. «No —dijo Jesús—, poned el vino nuevo en cueros nuevos; así ambos estarán preservados». A mí me parece que nuestra tarea es ayudar a la gente a cultivar un nuevo capitalismo originado en una vieja cepa —el mejor vino viene de raíces viejas— y poner el nuevo vino en

«cueros nuevos». Yo creo que el nuevo cuero es la Solidaridad.

« ¡Ahora somos libres! ¡Podemos

hacer cualquier cosa!»

Andrej Zubail es un alemán del Este que actualmente, a los veintitrés años de edad, vive en los suburbios de Leipzig con su esposa María y sus hijos gemelos Rolf y Heinz. Cuando conocí a Andrej, llevaba cargados a esos dos hermosos bebés, al tiempo que guiaba a su mujer hacia mí a través del

atestado salón de baile de un hotel. Acababa yo de terminar una conferencia sobre Capitalismo Solidario dirigida a los asistentes a una convención de nuevos distribuidores en Berlín.

Lentamente. Andrej y su familia lograron llegar a la plataforma.

«Señor De Vos —dijo suavemente en un inglés con fuerte acento—, yo soy Andrej Zubail, ella es mi esposa y éstos son mis hijos».

12

Por un momento el joven sonrió a su familia. Luego, súbitamente alzó la vista hacia mí. Yo sabía que estaba luchando por encontrar las palabras adecuadas. Cuando finalmente habló, sus labios temblaban y una lágrima solitaria rodó por su mejilla. Yo podía ver que aunque sostenía a sus dos niños, sus manos vibraban de emoción.

«Cuando la libertad llegó a Alemania Oriental —dijo— no sabía qué hacer primero. Quería todo para María y los niños, todas las cosas que no tuvimos en tantos años. Pero encontrar cómo empezar no era fácil. No teníamos dinero para obtener un préstamo, nada que vender o cambiar. Queríamos iniciar un negocio propio, pero ¿cómo?»

Hizo una pausa y miró a su mujer en busca de apoyo moral.

Ella le sonrió y le puso el brazo alrededor de la cintura. «Y entonces le dije a María: “¿Qué hacemos?” Y ella me contestó: “Ahora somos libres, podemos hacer cualquier cosa”».

Andrej nos dio las gracias a todos por la oportunidad que nuestra compañía le había brindado. En sólo seis meses, él y María habían creado un pequeño pero impresionante negocio. Mas la historia de Andrej no es sobre Amway, es sobre el Capitalismo Solidario y la notable diferencia que puede significar en nuestras vidas, aunque sea en pequeñas dosis.

«Ahora somos libres —dijo María—, podemos hacer cualquier cosa». Ella y su marido creyeron en esas sencillas palabras y juntos demostraron que eran ciertas.

Nunca olvidaré las palabras de María o la mirada en los ojos de Andrej cuando me las decía.

¡Qué momento de la historia vivimos! En todo el mundo están derrumbándose los muros. Las puertas de las prisiones están siendo derribadas. Hombres, mujeres y niños entran asombrados y parpadeando al brillante nuevo día de la libertad.

No será fácil hacer arrancar estas economías arruinadas. No será sencillo para nosotros darle la vuelta a nuestra propia economía. Pero mientras seamos libres, el problema puede ser resuelto.

Debemos resistir a cualquier cosa que amenace nuestra libertad, no importa qué «soluciones»

nos ofrezcan. Dejemos que estos largos años de tiranía comunista nos recuerden que sin libertad, todo está perdido. Y dejemos que las palabras de María Zubail permanezcan en nuestras mentes:

«Ahora somos libres. Podemos hacer cualquier cosa».

13

14

PRIMERA PARTE

¡A sus puestos!

1

¿Quiénes somos?

CREDO 1

Creemos que todo hombre, mujer y niño es

creado a imagen de Dios, y por eso cada cual tiene

valor, dignidad y un potencial único.

Por tanto, ¡podemos fijarnos grandes metas para

nosotros y para los demás!

Nas Imran estaba sentado en la orilla de un camastro de hierro, en su pequeña celda de la prisión estatal de Washington. No podía dormir, pero cuando lograba adormecerse un poco, sus sueños eran interferidos por oscuras sombras amenazantes y furiosas voces entrecortadas.

«En 1969 sólo tenía yo diecinueve años —recuerda Nas—, era un niño negro tratando de escapar de la pesadumbre y el terror del torbellino urbano enrolándome en la Universidad de Washington para jugar al fútbol. En aquellos días —añade—mis sueños incluían un Trofeo Heisman, una temporada de campeonato, una posición titular en el Rose Bowl y, eventualmente, un contrato con los profesionales».

A través de los barrotes, Nas podía ver un guardia blanco obeso, con los pies apoyados en su escritorio metálico, tomando café y viendo la última función de cine en la televisión, mientras los demás presos a su cargo, en su mayoría negros, dormían inquietamente o rondaban en sus celdas.

«Le hice caso a la gente equivocada —continúa Nas—, me metí en problemas con la ley y, de pronto, me encontré en un tribunal ante el juez. Acabé pasando dos años en una prisión estatal, y créame, es difícil mantener vivos los sueños detrás de las rejas». Hace una corta pausa y,

tranquilamente, añade: «Claro que conserva vivos los sueños nunca ha sido fácil para mi familia».

El abuelo de Nas Imran había sido esclavo y sus dos abuelos maternos murieron antes de que su madre hubiera cumplido los cinco años. Incluso después de que Abraham Lincoln firmara la Proclamación de Emancipación de los esclavos, a los americanos de raíces africanas se les seguían negando los derechos humanos básicos derechos de los que los demás disfrutamos casi sin darnos cuenta. No podían votar o emitir sus opiniones, ni escribir o reunirse libremente. La ley los privaba 15

de los beneficios de la libre empresa y de ser propietarios o de solicitar crédito. Hasta aprender a leer y a escribir les estaba prohibido; qué decir de poseer una casa o un negocio propio.

Los antecesores de los afroamericanos actuales tenían muy pocos estímulos para alentar la confianza en sí mismos o su independencia, ni hablar de alguna inclinación hacia hacerse capitalistas. Los dueños de esclavos y los jefes aparceros mantenían a los esclavos y ex esclavos endeudados y dependiendo de ellos. La mayor parte de los americanos negros vivían en la servidumbre y con miedo del Klan o de ser linchados por una turba.

Esas enredadas raíces dejaron a generaciones de nuestros compatriotas americanos sintiéndose desesperanzados y sin ayuda. Ellos continuaron soñando, pero no podían ejercer su poder para realizar esos sueños. Durante aquellos largos meses en prisión, Nas estuvo rodeado por hombres que eran producto de ese trágico legado.

«Yo vi a los encorvados y canosos sentenciados a cadena perpetua arrastrándose a través de otro día sin esperanza —recuerda—, vi a jóvenes cabizbajos trabajando en el martilleo de placas para coches o bolsas de cuero. Eran Panteras Negras, recién llegados de la guerra de guerrillas en los ghettos urbanos, y musulmanes negros alabando a Elijah Muhammad y planeando la ‘revolución’.

Pero la mayoría de los presidiarios se pasaban el tiempo culpando a otros por su cautiverio. Ardían en silenciosa furia, comiendo, durmiendo y cultivando la venganza».

«Oye, Nas», gruñó el guardia al pasar haciendo su ronda de media noche, «deja ya de dar vueltas en tu jaula. Me estás poniendo nervioso».

De momento, Nas no se movió. Luego, muy lentamente se recostó en su dura y sucia colchoneta y se quedó ahí tendido, contemplando el techo.

Ahora, quiero que por un momento lleven su imaginación hasta el límite. ¿Cómo piensan ustedes que habría reaccionado Nas Imran esa noche, si el guardia se hubiese desviado de su ruta, caminando por el largo corredor hasta la celda de Nas y pronunciando en tono tranquilo las palabras del Credo 1 que están al principio de este capítulo?

Imagínenlo: «Oye, Nas», podía haber dicho el guardia, «fíjate en esto. Rich DeVos piensa que tú deberías saber que 'todo hombre, mujer o niño es creado a imagen de Dios, y por eso cada cual tiene valor, dignidad y Un potencial único'. ¿Te fijas?». Después de la torva risa de Nas o de su réplica mordaz, seguramente que el guardia no habría osado compartir la premisa de acción que sigue: « ¡Por eso puedes tener grandes sueños para ti y para otros! ». Sin duda que el joven negro americano habría contestado con furia o se habría reído del guardia hasta provocar un silencio embarazoso.

Sin embargo, ahí está justo al principio, listo para que lo consideren, ridiculicen o, en resumidas cuentas, lo ignoren. Y lo coloqué ahí porque estoy convencido con todo mi corazón de que creer y practicar el Credo 1 causará un gran impacto en sus vidas, como lo ha hecho en la mía y en las vidas de un gran número de mis amigos.

¿Cómo se ve a sí mismo?

No se preocupe. No pretendo hacer proselitismo con usted hacia mi propia tradición judaico-cristiana. Usted puede ser un afortunado capitalista sin que Dios le importe para nada. Y sin duda puede creer en la evolución, con o sin el poder y la presencia de Dios, y de todos modos triunfar en el mundo de los negocios. En nuestro negocio, como en el suyo, hay distribuidores y empleados ubicados en todos los rincones del espectro teológico y filosófico.

El auténtico problema es ¿quién cree usted que es? ¿Con qué fin cree haber nacido? ¿De dónde vienen sus sueños? ¿Qué esperanzas tiene *usted* de ver esos sueños hechos realidad? ¿Ha sido todo una gran coincidencia, una broma genética, un misterio indescifrable, o existió un propósito por el que fue usted procreado?

16

Una bioquímica amiga mía, contesta a la pregunta ¿Cómo se ve a sí mismo? con esta peculiar respuesta: «Soy sesenta por ciento agua», comienza diciendo, «la suficiente para llenar una pila de baño pequeña. La mayor parte de lo demás es grasa, suficiente para hacer por lo menos Cuatro o cinco barras de jabón, y diversas sustancias químicas comunes. Soy suficiente calcio como para hacer un pedazo de liza de buen tamaño, suficiente fósforo para una cajita de cerillas, suficiente sodio para condimentar una bolsa de palomitas de microondas, suficiente magnesio para disparar un flash fotográfico, suficiente cobre para una monedita, suficiente yodo para hacer saltar de dolor a un chiquillo si se lo ponen, suficiente hierro para hacer una uña de diez centavos y suficiente sulfuro para dejar sin pulgas a un perro. En total —concluyó——, considerando la recesión actual, valgo como un dólar setenta y ocho centavos de agua, grasa y sustancias químicas».

Buckminsdter Fuller, el filósofo, arquitecto y planificador urbano, también contestó a la pregunta

¿Cómo se ve a sí mismo? Yo he parafraseado a continuación su muy larga respuesta:

«Yo soy un bípedo autobalanceado con veintiocho juntas de base adaptable, una planta procesadora electroquímica con facilidades integradas y separadas para mantener energía en baterías almacenadas con objeto de subsecuentemente dar fuerza a miles de bombas hidráulicas y neumáticas, cada una con su propio motor agregado; sesenta y dos mil millas de pequeños vasos sanguíneos, millones de dispositivos para dar señales de alarma, ferrocarriles y sistemas de transportes; más trituradores y grúas, un sistema telefónico ampliamente distribuido que si se mantiene bien no requiere servicio en setenta años; todo ello guiado desde una torreta en la

que existen telescopios, microscopios, telémetro autorregistrador, estetoscopio, etc.».

B. F. Skinner, psicólogo y padre del conductismo, respondió a la pregunta de esta manera: «Yo soy una serie de estudiadas respuestas a mi entorno. Como los perros de Pavlov, estoy entrenado por fuerzas más allá de mi control para salivar oportunamente. No puedo 'iniciar acción ni hacer cambios espontáneos o caprichosos'. Todo es condicional. Elegir es una ilusión. Los sueños son autoengaños».

¿Cómo le hacen sentirse esas respuestas? Póngase delante de un espejo, mírese directamente a los ojos y hágase la pregunta: ¿Cómo me veo a mí mismo?

¿Usted piensa en sí mismo como un montón de sustancias químicas, o como una máquina complicada puesta en piloto automático, o como un organismo entrenado para salivar a tiempo? Si piensa así —aunque ni por un momento lo creo— no existe mucho futuro para un dólar setenta y ocho centavos de agua, grasa y magnesio. Una máquina no tiene un corazón, una mente o una conciencia. Los perros de Pavlov podrán soñar, pero no tienen manera de ver sus sueños hacerse realidad. En el fondo de su corazón, ¿no cree ser algo más que todas estas respuestas reunidas?

Por eso yo amo la riqueza y belleza de la Biblia. En el Génesis, Moisés da *su* respuesta a la pregunta. En su poética y profundamente conmovedora narración de la creación, el viejo profeta comparte sus opiniones sobre qué somos y por qué osamos soñar.

El inicia el pasaje literario más famoso de la historia con estas sencillas palabras: «En el principio Dios creó los cielos y la tierra» (Génesis 1:1). En el sexto día de la creación, Moisés escribe: *«Y* creó Dios al hombre a imagen suya, a imagen de Dios lo creó, y los creó macho y hembra» (Génesis 1:27). «Modeló Yahvé Dios al hombre de la arcilla y le inspiró en el rostro aliento (espíritu) de vida, y fue así el hombre ser animado» (Génesis 2:7).

Moisés no creía que nosotros seamos un accidente de evolución, sino seres que Dios creó amorosa y cuidadosamente (Génesis 1:2). Nosotros no somos

solamente Otro animal o planta, puesto que hemos recibido de Dios el «soplo divino» y, por tanto, compartimos la verdadera naturaleza y propósitos del Creador (Génesis 2:7).

Y la Tierra no es solamente otro planeta danzando alrededor del Sol en su interminable viaje a través del espacio infinito. Es la casa que Dios nos dio. Estamos hechos para encontrar sustento y alegría en este planeta. A cambio, compartimos el privilegio y la responsabilidad de cuidar de la 17

Tierra y de los demás, como Dios cuida de nosotros (Génesis 1:28). Somos la creación especial de Dios, hecha para gozar de confraternidad con el Creador y con nuestros semejantes (Génesis 1:31).

En «El trombón de Dios», inspiradora y extravagante narración musical de la creación, escrita por James Weldon Johnson, el poeta afroamericano da vida a la historia de Moisés a su muy especial manera. En el sexto día de la creación, Dios hizo una pausa para reflexionar: Entonces Dios caminó por ahí, y observó todo lo que había hecho.

Vio a su Sol,

vio a su Luna,

y vio a sus Estrellitas;

vio a todo su mundo

con todos sus seres vivientes

y dijo Dios: Aún estoy solitario.

Entonces Dios se sentó

en la ladera de una toma donde podía pensar;

se sentó junto a un río profundo y ancho;

con su cabeza entre las manos,

Dios pensó y pensó,

hasta que decidió: ¡Haré un Hombre!

Del lecho del río

excavó la arcilla;

y a la orilla del río

se hincó;

y ahí el gran Dios Todopoderoso

que prendió el Sol y lo colocó en el cielo,

que esparció las Estrellas a los rincones más

lejanos de la oscura noche,

que redondeó la Tierra entre sus manos,

este gran Dios,

como una madre inclinada sobre su hijo,

se hincó en el polvo

afanándose sobre una masa de arcilla

hasta darle forma a su propia imagen.

Entonces le sopló el aliento de vida,

y el hombre se convirtió en un alma viviente.

Amén. Amén.

¿Quién soy yo? ¿Quién eres tú? Nuestra tradición responde de una forma profundamente personal. Somos hijos de un Creador amante que se dobló

en el polvo y puso sus sueños en nuestro corazón como «una madre inclinada sobre su hijo». Las implicaciones de esa narración tienen importantes consecuencias para Nas Imran y para todos nosotros.

Nosotros somos creados. No somos un simple ensamblaje de sustancias químicas o una máquina sin mente. Somos seres humanos hechos a la imagen misma del Creador. Cuando nacimos, Dios tomó a cada uno de nosotros en sus brazos y murmuró: « ¡Yo te he creado, y lo que he creado es bueno!»

Recuerden esa pegatina para coches que decía: « ¡Dios no hace basura!» Es verdad. La vida puede haber sido dura para usted. Puede sentirse violento o despojado. Puede verse a sí mismo como alguien que se quedó atrás, un fracasado. Puede creer que perdió su oportunidad, que no hay manera de empezar de nuevo.

Para variar, trate de verse a sí mismo como lo ve el Creador. Sea lo que sea lo que haya hecho o dejado de hacer, Dios lo ve como su propio hijo o hija. Y pase lo que pase durante el camino, como el padre del Hijo Pródigo, Dios está esperando pacientemente que regrese a casa, para recibir sus dones y tomar el sitio en la generosa mesa de su Creador.

Estamos creados para soñar. Nuestros sueños también están creados a la imagen de los sueños de Dios. Imagine lo que significará para usted empezar a tener la misma clase de sueños que su Creador sueña para usted y para el planeta. Henry David Thoreau dijo: «Los sueños son las piedras de toque de nuestro carácter». Sus sueños determinan quién es y qué es lo que le importa. Sus dimensiones determinan la dimensión de su alma.

Yo comprendo lo difícil que ha de ser para usted atreverse a soñar. Como Nas Imran, acaso ha heredado un legado amargo. De niño tal vez le molestaron o sufrió abusos. Pudo haber crecido en la miseria, en el temor o el abandono. Quizá arrastró una carga terrible de culpabilidad, de deudas o de invalidez. Pudo haber llevado las cicatrices de batallas perdidas y sueños rotos.

Sin embargo, como dice el viejo proverbio, nunca es demasiado tarde para soñar. Si está muy presionado y deprimido para poder tener grandes sueños ahora, propóngase metas pequeñas. «Yo he aprendido —dijo Thoreau— que si uno avanza confiadamente en la dirección de sus sueños, y trata de vivir la vida que ha imaginado, se encontrará con un éxito que sería inesperado en circunstancias usuales».

La mayoría de la gente que inicia su propio negocio, lo hace solamente para ganar unos cuantos dólares extras al mes. Pocos empiezan con la meta de hacerse económicamente independientes.

Entonces, poco a poco, paso a paso, sus sueños crecen al mismo volumen que su negocio. Los sueños pequeños son un buen punto de partida. ¿Qué sueño pequeño se atrevería usted a tener el día de hoy?

Somos amados por Dios y facultados por el Creador para realizar nuestros sueños. Dios no creó y se fue. El Creador está activo e interesado en su vida actual tanto como lo estaba el día que lo creó. Usted podrá sentir que nadie le ama, que está luchando solo en este mundo. Pero no es verdad.

Dios está con usted y le ha sembrado sueños en el corazón para guiarlo en su viaje. Sus sueños no son sólo gigantescas imposibilidades retumbando dentro de su cabeza para mofarse de usted o para ridiculizarlo. Son auténticos y deben ser objeto de su cuidadosa reflexión.

Claro que existe un peligro aquí. A lo largo del camino podemos encontrarnos con situaciones que no son realistas. A mí me encantaría cantar como Pavarotti, o mandar pases como Joe Montana, o encestar como Magic Johnson, o escribir como Tony Morrison. Es verdaderamente muy importante que aquellos que amamos y en quienes confiamos, revisen regularmente la posibilidad de realización de sus sueños. En ocasiones los sueños irreales pueden convertirse en obsesiones y hacer falta la ayuda de un consejero. Pero frecuentemente los sueños más «irreales» son con los que resulta más importante seguir soñando. A veces, hasta los sueños que no son sanos, le guiarán de nuevo a los sueños que Dios plantó en su corazón.

Sentado en la solitaria celda, entre las ruinas de sus sueños de Rose Bowl, Nas Imran, un hijo de la esclavitud y la injusticia, siguió soñando. A veces eran sueños violentos. Cuando salió de prisión, Nas se unió al movimiento de musulmanes negros. Ayudó a la transición de liderazgo en Chicago, cuando Elihah Muhammad murió. Tiempo después fue nombrado ministro de la gran población negra musulmana de Seattle.

«Entonces comprendí —explica Nas— que lo que le ha pasado a mi gente en este país no puede ser vengado. Tenía que ser curado. El sueño de los musulmanes negros estaba construido sobre odio y culpaba a Otros. No podía haber curación con odio y con reproches en mi corazón. Entonces alguien me dijo que el sueño cristiano está construido en amor. El amor cicatriza y cura. Con Jesús como ejemplo, aprendí a perdonar el pasado y a fijarme grandes metas, en blanco y negro, para el futuro».

19

Hoy, Nas y Vicki Imran poseen un negocio muy próspero de distribución de Amway. Y él ha pasado su sueño de libre empresa a su esposa, a sus ocho hijos y a cientos de personas más, que ahora son también dueñas de prósperos negocios. Con su nueva seguridad financiera, Nas es libre de emplear su tiempo, dinero y creatividad para servir a su comunidad.

En realidad, debido a Nas Imran y a cientos como él en la familia Amway, con sus profundas raíces propias en África, Asia y Latinoamérica, esta compañía está siendo transformada.

Desarrollamos y distribuimos productos para personas a las que antes se hacía de menos o se ignoraba. Abrimos puertas a gente que alguna vez fue dejada afuera. Y estamos usando fondos de la corporación para apoyar becas en organizaciones tan valiosas como el *United Negro College Fund*, porque Nas Imran y gente como el se atrevieron a fijarse grandes metas para ellos y para nosotros.

¿Cómo ve a otros?

El Credo 1 ha inspirado sensaciones en cada uno de nosotros. Ya que hemos comprendido realmente su concepto, estamos listos para continuar el viaje.

Pero el Credo 1 tiene también importantes implicaciones áticas y morales. Cómo se ve cada cual a sí mismo, es solamente el principio. A largo plazo el cómo ve a Otros, puede ser incluso más importante para ayudar a que sus sueños se conviertan en realidad. Si usted y yo estamos verdaderamente creados a imagen y semejanza de Dios para fijamos grandes metas, entonces todas las demás personas están creadas también a la imagen de Dios y nuestras metas debe tenderles la mano para ayudarles a realizar sus sueños.

Tome el Credo 1 un paso más adelante. No basta con dar por cierto que yo estoy creado por un Dios amoroso para fijarme grandes metas. Debo creer también que usted está creado precisamente de la misma manera, con el mismo fin.

A través de la historia han ocurrido cosas terribles cuando un hombre o grupo de hombres se creyeron superiores al resto de la humanidad. Frecuentemente se forjan tragedias cuando nos consideramos a nosotros mismos como creaciones inapreciables y vemos a los demás como pequeños montoncitos de sustancias químicas con el precio de un dólar setenta y ocho centavos.

En el curso de mi vida, no hace mucho más de cincuenta años, los nazis, al mando de Hitler, gasearon y quemaron a seis millones de judíos europeos. Cuando menos otros seis millones de prisioneros religiosos, militares y políticos fueron torturados y asesinados durante el régimen de terror hitleriano.

Estas víctimas de su mentira eran hombres, mujeres y niños creados por Dios para soñar; sin embargo, para Hitler eran desperdicios. Es fácil quemar un dólar setenta y ocho centavos de sustancias químicas. A nadie le duele la conciencia cuando una máquina ruidosa y conflictiva es convertida en escombros. Poca gente se molesta cuando un perro callejero es puesto a dormir.

Y entonces murieron. Millones de ellos. Gente creada igual que usted y yo, con sus sueños acortados por una muerte terrible, intempestiva. Nunca olviden esas fotografías tomadas en Auschwitz y Buchenwald. Madres, padres y pequeñitos aterrorizados abrazados unos con otros, mientras que

tropas de asalto seleccionadas y perros policías los llevaban como en manada hacia los campos de concentración. Familias enteras amontonadas en las cámaras de gas, siendo sus ropas, incrustaciones dentales de oro y lentes, más valiosos que sus vidas. Lámparas de mesa hechas de piel humana. Calaveras de niños usadas como blancos para ejercicios de tiro o como ceniceros.

Cuerpos famélicos, desnudos, torcidos, apilados como trozos de leña o arrojados en grandes fosas.

Lea el *Archipiélago Gulag*, de Alexander Solzhenitsin, testimonio ocular que da cuenta de los hechos de los carniceros comunistas soviéticos. Stalin y sus paniaguados mandaron aproximadamente unos diez millones de hombres, mujeres y niños a prisión, donde fueron torturados y asesinados. Durante la última década, el *Khmer Rouge* dio cuenta de un millón de sus dóciles compatriotas en Camboya. En Irak, incluso mientras escribo estas líneas, Saddam Hussein 20

sigue asesinando a las minorías de su nación: kurdos en el norte y musulmanes chiítas en el sur. Los yugoslavos serbios están haciendo una carnicería con los bosnios. Los católicos y los protestantes irlandeses continúan bombardeando, secuestrando y matándose unos a otros; mientras que en Tierra Santa, los inocentes hijos de judíos, cristianos y musulmanes, siguen siendo asesinados y mutilados en interminables y sangrientas rondas de venganzas.

Pero no necesitamos cruzar el mar para encontrar ejemplos. América, también, tiene una historia trágica de, subestimación hacia nuestros hermanos y hermanas. Los nativos americanos fueron traicionados y casi eliminados, porque nuestros ancestros no creían que los hombres, mujeres y niños de piel roja, también habían sido creados por Dios para soñar. Y aunque nuestra nueva nación fue edificada sobre la verdad de que «todos los hombres son creados iguales y están dotados por el Creador de ciertos derechos inalienables», ni los padres fundadores comprendieron que esos derechos pertenecían igualmente a las mujeres y a los niños, qué decir de los esclavos y de su progenie americana.

En 1681 existían solamente dos mil esclavos en este país, principalmente en Virginia. Pero ya a mediados del siglo XIX más de cuatro millones de africanos habían sido secuestrados de sus pueblos y embarcados como ganado a través del Atlántico. En esta extraña tierra nueva los esclavos con frecuencia eran separados de sus familias, vendidos como propiedad al mejor postor, cargados de cadenas, obligados a pasar la vida en trabajos forzados, muertos de hambre y recibiendo latigazos, compelidos a vivir en la pobreza y la incomodidad, despojados de su dignidad y autoestima y enterrados en tumbas anónimas.

Una vez más, esta baja apreciación de la raza humana llevó a la tragedia. En palabras de Hitler, la gente de piel negra no formaba parte de «la raza buena». De modo que los negros eran vistos como máquinas para pizcar el algodón y arar los campos.

Todavía no hemos confrontado realmente el problema de la esclavitud y sus consecuencias a largo plazo para esta nación. Aún parecemos no creer verdaderamente que todos los hombres (mujeres y niños) son creados iguales.

Ver a otros como nos vemos a nosotros mismos es el primer paso para ser dueños de nuestros propios negocios florecientes. Es el principio de la respuesta a todos los problemas que asolan nuestra nación y el mundo. Poco antes de su Crucifixión, Jesús resumió su vida y sus enseñanzas con estas sencillas y elocuentes palabras: «Éste es mi mandamiento, que os améis los unos a los otros».

¿Cómo ve usted a su vecino, a su cliente, a su jefe, al forastero con problemas que se ha extraviado, a la persona que casi le vuelve loco? Si quiere ser un triunfador, debe ver a los otros como se ve a sí mismo. Ya que ellos, también, han sido creados para soñar, y también son amados por Dios, quien quiere que vean sus sueños hechos realidad.

Los viejos prejuicios no mueren fácilmente. Parece que somos capaces de odiar por mucho más tiempo del que amamos. No obstante, sí es posible ver a nuestros vecinos como los ve el Creador.

Todos debemos intentarlo. Hasta nuestro más pequeño intento puede marcar la diferencia.

Thomas Jefferson dijo: «Un hombre con valor es una mayoría». Me pregunto si Lincoln había leído esas palabras cuando presentó a su gabinete la Proclamación de Emancipación. Después de haber votado un resonante no a su plan para liberar a los esclavos, el presidente levantó la mano y dijo: « ¡Ustedes tienen los síes!».

Mis amigos de Amway me han enseñado mucho; David y Jan Severn compartieron conmigo este dicho: «Puedes tener cualquier cosa que quieras en la vida, si primero estás dispuesto a ayudar lo suficiente a otras personas para que logren lo que quieren». ¿Qué mejor resumen podría hacerse del Credo 1?

21

Debido a que hemos sido creados por un Dios amoroso, podemos fijar grandes metas para nosotros y para otros. Vivir ese ideal ha sido la llave del éxito de los Severn como propietarios independientes de su propio negocio.

Dave Severn creció en Boise, Idaho. Antes de alistarse en el ejército de los Estados Unidos, se graduó en la Universidad de Idaho, donde era miembro de la R.O.T.C. Después de su graduación, Dave entró a trabajar para Ernst y Ernst, firma internacional de contadores. Jan Severn creció en Twin Falis, Idaho, con una población de apenas veinte mil almas. En 1969, Jan y David se casaron.

Casi al mismo tiempo, Dave fue llamado al servicio activo por el ejército de los Estados Unidos y los recién casados pasaron sus primeros tres años de matrimonio sirviendo a su país en Europa.

Tuvieron su primer hijo en Alemania, y cuando le dieron su baja a Dae, regresaron a los Estados Unidos.

«Ésos fueron tiempos financieramente difíciles», me dijo Dave. «Aunque Jan quería quedarse en casa con nuestro nuevo bebé, tuvo que tomar un trabajo como recepcionista de un agente de seguros independiente para

ayudar a que las cuentas salieran. Es curioso —añade con calma—, qué pronto la realidad empezó a poner desaliento en nuestros sueños».

«Necesitábamos un mayor ingreso —dice Jan continuando la historia—, de modo que, para ganar unos dólares extras tratamos de renovar casas viejas». Rió tristemente al recordar: «La idea, como tantas otras que intentamos, sólo nos endeudé más».

«Yo estaba trabajando en los impuestos de personas que tenían sus propios negocios», explica David. «Estaba sorprendido al ver que podían ganar más que el resto de nosotros y enseguida empecé a soñar en abrir mi propia oficina de contabilidad. Pero los costos iniciales eran atroces y ese sueño también se desvaneció».

«Entonces descubrimos este negocio —dijo sonriendo Jan—, y el resto es historia».

Cuando se les pidió que compartieran la llave de su éxito, Dave respondió sin asomo de duda:

«Empezamos con una sola meta... hacernos ricos. Necesitábamos dinero para ver realizados nuestros sueños y comenzamos con una actitud de ‘vamos, vamos, ‘vamos’. Le dije a todo el mundo: ‘usted va a hacer dinero. Se hará rico’. Y mientras me apuraba a reclutar y entrenar gente, las veía básicamente como fuente de ingresos. Realmente luché para reclutar gente brillante y eficaz y dejé a los demás desvanecerse Me escuché a mí mismo diciéndoles a todos: ‘Si triunfan, triunfaremos todos juntos’. Mas para mi fuero interno añadía; ‘Pero si fracasan, bueno, ése es su problema y que les vaya bien’».

«Entonces observamos a la gente que realmente había tenido éxito en el negocio —continúa Jan—; nos enseñaron que la diferencia entre tener un negocio verdaderamente grande y tener solamente un pequeño negocio es el número de personas a las que se está dispuesto a servir».

«Nunca olvidaré lo que nos dijo Ron Puryear —explica Dave—, ‘es peligroso’ —dijo Ron—,

‘cuando veas a otro ser humano como un cuerpo que puede o no tener una mente sana, ese modo de pensar lleva a usar a la gente y eventualmente a cortar a aquellos que no pueden ser usados. En vez de eso, si se ve a cada persona como creación de Dios, como una mente que tiene un cuerpo con qué moverse, entonces será posible que se esté en condiciones de empezar a servir a esa mente y verla florecer hasta ser la gran creación que sabemos que Dios quería que fuera’».

«Yo creo —añade Jan— que fue en su reunión donde nos dimos cuenta por primera vez de que se puede tener todo lo que se quiera en la vida, si se está dispuesto primero a ayudar lo suficiente a los demás para que tengan lo que quieran. Y cuando pusimos ese ideal en práctica cuando empezamos a ver a otras gentes como creaciones de Dios con sueños propios, sueños que nosotros podíamos ayudar a que se hicieran realidad, nuestro negocio empezó a crecer repentinamente».

Ken Stewart tenía veintisiete años cuando oyó hablar por primera vez de nuestro negocio. Era un contratista con éxito en Springfield, Missouri, que construía y vendía cincuenta o más casas al año 22

en esa próspera región del medio oeste. Ken y su esposa, Donna, estaban en la vía rápida del triunfo.

«Éramos jóvenes y ambiciosos —recuerda Ken—, pero también éramos deudores de 300.000

dólares y estábamos bastante temerosos de no poder ponernos a la par con el efectivo que se nos escapaba de entre las manos».

«La respuesta parecía lograr la propiedad de nuestro negocio de distribución —dijo Donna—, y entramos con fe, procurando encontrar y patrocinar un grupo constituido por parejas ambiciosas como nosotros. Entonces empezamos a escuchar a los líderes de este negocio que más respetábamos», añade. «No nos costó mucho tiempo darnos cuenta de que veían a la gente de una manera hermosa, única».

«Después de nuestra primera conversación —continúa Ken—, Dexter Yager, uno de nuestros mentores, me apodó ‘El Chico’. Yo era joven,

ambicioso, enérgico. Me vi a mí mismo como un ganador y quería ganadores en mi equipo. No veía a la gente como la ve Dios. No entendía que esas categorías de ganadores y perdedores eran peligrosas y engañosas, ya que a la larga se sorprende uno de quién realmente triunfa y de quién fracasa».

«Nos costó un tiempo —explica Donna—, pero a través de los años hemos aprendido en verdad a no adjudicarnos el papel de jueces. No teníamos derecho de tipificar a una pareja como aguda porque empezó fuerte con sonrisas y brillantez, o de tipificar a otra como sosa porque parecía más bien tímida».

«Como mucha gente —continúa Kent— podemos estar actuando demasiado fuerte y demasiado aprisa para notar los dones y talento sin desarrollar o parcialmente desarrollados que la gente tiene.

Podemos perder de vista el potencial de la gente».

«Empezamos a triunfar en este negocio —añade Donna— cuando dejamos de evaluar a la gente por la primera impresión y comenzamos a creer realmente en los dones que les otorgó Dios».

Ken resumió; «Tuvimos que aprender a aceptar a la gente donde realmente está, para averiguar a dónde quiere ir y entonces hacer todo lo posible para ayudarle a llegar ahí. Entender ese proceso y entregarle nuestras vidas, trajo una nueva clase de satisfacción a nuestras existencias y un verdadero éxito a nuestro negocio».

«Si un hombre quiere que sus sueños se realicen —dice el viejo proverbio —, ¡primero tiene que despertar!»

No estoy seguro de si lo he dicho bien o suficientemente claro, pero en el corazón del Credo 1

hay una especie de llamada a despertar para todos nosotros. Si usted quiere triunfar como capitalista solidario, lo que piensa de sí mismo (y por consiguiente de los otros) será lo que marque la diferencia.

¿Puede usted verse a sí mismo como la criatura de un amoroso Creador? ¿Puede imaginar su propio nacimiento como lo hace James Weldon Johnson?

Este gran Dios

como una madre inclinada sobre su hijo,

se hincó en el polvo

afanándose sobre una masa de arcilla

hasta *darte a ti* forma a su propia imagen;

entonces te sopló el aliento de vida,

y *Tú te convertiste* en un alma viviente.

(Cursivas añadidas)

¿Puede ver a sus congéneres —blancos, negros, rojos, amarillos— de todas partes, como hijos de un Dios amoroso que los creó para que soñaran como usted sueña, con valor, dignidad y potencial?

23

Si puede hacerlo, ¡va bien en su camino de soñar, para usted mismo y para Otros, la clase de sueños que son capaces de poner el mundo al revés!

24

2

¿A dónde vamos?

CREDO 2

Creemos que la mayoría de la gente siente que no

está viviendo al máximo de su potencial y agradece

cualquier ayuda práctica y realista que pueda

obtener para mejorar.

Por tanto, todos necesitamos percatamos bien y

honradamente de dónde estamos, dónde queremos

estar y qué tenemos quizá que modificar para llegar

ahí.

Joe Foglio caminó enojado a través de la cocina de su gran casa frente al mar, ubicada en una marina de Coronado, California. Dio un portazo a la puerta de atrás al salir, embistió el soleado desierto y refunfuñando se dirigió a la hirviente cinta de asfalto.

— ¿Joe?, no te vayas. Por favor. No ahora.

Por un momento se giró para ver a su mujer, Norma, de pie ante el quicio de la puerta. Sus manos estaban temblando, sus ojos brillaban por las lágrimas.

— Me largo de aquí! —respondió abriendo la puerta del coche, apenado y temeroso de mirar a su mujer a los ojos, deseando que lo detuviera y a la vez temiendo que lo fuera a intentar.

— ¿Cuándo regresarás a casa? —dijo ella moviéndose hacia él, atravesando el camino a la entrada de la cochera, deseando que la abrazara y que todo estuviera bien entre ellos, como alguna vez lo había estado.

— ¡No te importa! —gritó azotando colérico la puerta del coche. Entonces, sin mirar atrás, arrancó la máquina y rechinando las llantas salió retrocediendo hacia la calle.

Momentáneamente, Norma se quedó quieta como una piedra, ahogándose con sus lágrimas.

Intencionadamente siguió dándole la espalda a la casa, pues sabía que Nicky y Joey, sus hijos de diecinueve y dieciséis años, estaban viéndola desde las ventanas, sintiéndose frustrados y asustados por la última batalla de la constante guerra protagonizada por sus padres. Entonces, Norma respiró profundamente y volvió a encararlos.

«Yo sabía por qué golpeó la puerta Joe, y salió rechinando», recuerda calladamente. «Se sentía desdichado. Los dos nos sentíamos así. A pesar de lo duro que trabajábamos, nunca podíamos salir adelante y casi todos los días algo volvía a resultar mal. La peor parte era la falta de ayuda. Todo lo que amábamos se estaba yendo por el caño y no sabíamos cómo evitarlo».

Joe cruzó el puente Coronado, sobre la bahía, y tomó la carretera cinco hacia la frontera mexicana. Estaba construyendo un grupo de casas en Playa Rosarito, México, y **SUS** trabajadores estaban esperando. Se revolvió lleno de enojo contra sí mismo por haber perdido la paciencia una 25

vez más. Imaginó su vida dando vueltas en espiral hacia un agujero negro y se sintió viejo; los terrores familiares comenzaron a levantarse

«Había estado a base de cortisona durante diez años», recuerda Joe, «luchando contra la esclerosis. Mi peso había aumentado exageradamente. Después de haber sufrido ya dos quiebras, mi prometedor negocio internacional se estaba quedando sin fondos. Días antes. México había devaluado su moneda. El país había caído en un caos económico. Mi valor neto cayó hasta cero.

Una vez más estaba colgado al borde de la quiebra».

Norma se sentó silenciosa en la cocina de su casa, tomó café y trató de calmar sus nervios.

Charrie se sentó al lado, no sabía qué hacer para consolar a su madre. Joey se retiró a su cuarto con los audífonos bien colocados y la música sonando estrepitosamente. El hijo mayor, Nicky, había desaparecido en su motocicleta entre una nube de polvo y cólera.

Joe guió su Jaguar plateado por un camino angosto y polvoriento que terminaba en una aislada playa mexicana. El sol dibujaba una brillante vereda a través del Pacífico. Recuerda que se puso a pensar a dónde llevaría aquella vereda. Entonces, con la cabeza entre las manos se desplomó sobre el volante y empezó a llorar.

«Yo era un desastre —recuerda Joe—, física, emocional espiritual y financieramente. Tenía miedo de estar a punto de perder a mi esposa y a mi familia, y la depresión estaba creciendo dentro de mi cabeza, como una gran nube oscura».

¿Algo de esto le suena familiar? Espero que sus sueños no se estén frustrando como los de Joe y Norma ese día. Espero que la depresión no esté socavando su vida como lo hizo con la de ellos.

Pero toda la gente tiene un momento en que sus sueños vacilan o se estrellan en las rocas. El dramaturgo americano Maxwell Anderson, lo dijo a la perfección: «Si al principio no tienes éxito, estás dentro del promedio» Después de cada fracaso hay una buena posibilidad de que se sufra una depresión. Después de todo, ha sido así desde el principio de los tiempos. Hace casi tres mil años, el salmista David confesó su propia depresión:

« ¿Hasta cuándo, por fin, te olvidarás, Yahvé, de mí?

¿Hasta cuándo esconderás de mí tu rostro?

¿Hasta cuándo tendré yo preocupaciones en mi alma

y pesares diariamente en mi corazón?

¿Hasta cuándo mis enemigos prevalecerán sobre mí?»

(Salmo 13:1-2)

En 1854. Thoreau lo dijo en nueve breves palabras: «La masa de hombres lleva vidas de completa desesperación».

A través del tiempo, la gente ha dirigido su coraje y su frustración hacia adentro. En nuestra propia era, la depresión se ha convertido en una plaga. Según el Instituto Nacional de Salud Mental, va en aumento el número de las personas que luchan contra sentimientos persistentes de tristeza o de vacío, y que manifiestan pérdida de interés en el sexo y Otras actividades gratas, muestran fatiga, insomnio, irritabilidad, así como llanto en exceso y pensamientos de muerte o suicidio.

Los investigadores de Westinghouse Electric, dicen que «Alrededor de veinte centavos de cada dólar gastado por las empresas de los Estados Unidos en el cuidado de la salud, son destinados a la salud mental y tratamientos de químico-dependencia». Y añaden esta fascinante aclaración: «Una de las áreas de mayor costo real de los programas de medicina preventiva, parece ser la salud mental».

En Otras palabras, si pudiéramos enderezar nuestras vidas, quizá nuestros cuerpos podrían sanar solos. Esta idea le da un sentido totalmente nuevo a la sabiduría de Salomón consagrada en el Antiguo Testamento, quien escribió casi mil años antes de Cristo: «Como un hombre piensa en su corazón, así es él». La depresión y las enfermedades derivadas de ella, cuestan a los patrones americanos 17 billones de dólares anuales. Al extenderse el problema hacia personas más jóvenes, 26

el costo del tiempo y del dinero desperdiciado, de las enfermedades crónicas y las vidas arruinadas, es incalculable.

Un reportaje reciente de la revista *Tinte*, describe la realidad actual como «una sensación nacional de incertidumbre y malestar». En octubre de 1991, en relación con su encuesta sobre comodidad del consumidor, la revista *Money* dijo sencillamente: «La melancolía reina». Sus editores describieron el índice de depresión existente como menor de 24, más bajo que el del 19 de abril de ese año, cuando el titular había sido: «Los americanos se hunden en un profundo pánico».

Alexis de Toqueville, el gran estudioso de la vida norteamericana de los años 1830, parece escribir sobre nosotros, en 1990, cuando describe a nuestros bisabuelos y bisabuelas hace más de 160 años: «Generalmente pende una nube sobre su rostro y parecen serios y casi tristes hasta en sus placeres… nunca dejan de pensar en las cosas buenas que no tienen».

El Dr. Gerald Klerman del New York Hospital, dependiente de la Escuela de Medicina de la Universidad Cornel, lo dijo así: «En general, ahora la gente es más pesimista. La gente se deprime cuando existe un vacío entre las esperanzas y las realizaciones».

Ahí está el Credo 2. Con demasiada frecuencia la realidad no se equipara con nuestros sueños y, en consecuencia, nos desesperamos. Entonces, para hacer frente a nuestra depresión, comenzamos a pensar y a actuar destructivamente. Como resultado, nuestra vida cae en espiral hacia abajo, hasta que parece no haber manera de que logremos levantarnos de nuevo.

¿Qué pasa cuando los sueños se mueren y la depresión se adueña de nosotros? Algunas personas responden al ciclo de fracaso y depresión en formas francamente predecibles. Al principio, tienden a negar lo ocurrido o a ignorarlo. Entonces tratan de echarse la culpa o de culpar a otros.

Invariablemente intentan eludirlo. Algunas se quedan inmovilizadas por la depresión. Otras hacen cosas desesperadas y destructivas para ponerle fin. Otras más siguen viviendo por siempre en la desesperación. Finalmente, otras simplemente se sientan y se mueren, pero no tienen que hacerlo.

Opción: Negar la depresión o ignorarla

Joe Foglio regresó de la Playa Rosarito a su casa, de nuevo demasiado tarde para cenar. Norma le saludó en la puerta como si nada hubiera ocurrido. Joe intercambió algunas palabras con su mujer y sus hijos mientras se sentaban a la mesa, fingiendo que todo estaba bien. Norma iba y venía con rapidez entre la mesa y el horno con una sonrisa firmemente plantada en la cara. Todos se mostraban corteses, cordiales, aunque estaban casi rotos de aflicción. ¿Por qué cree usted que dijo Thoreau «vidas de completa desesperación»? El poeta americano de los primeros tiempos del país podía ver, incluso desde Walden Pond, que la gente se pone máscaras con sonrisas

pintadas para simular que está muy bien, mientras que por dentro se siente desdichada.

Hay una tremenda tentación de sufrir en silencio. Nuestro orgullo no nos deja admitir la verdad.

No queremos que la gente sepa que fracasamos. En el Oriente, por ejemplo, «no perder la cara» lo es todo. Los británicos dicen: «mantén firme el labio superior». Es un mito machista americano eso de que los hombres no lloran. Yo no conozco a nadie a quien le agrade tener conflictos. Es más fácil, cuando menos al principio, pretender que todo está muy bien. Nuestra desgracia se convierte en un terrible secreto. Construimos murallas a nuestro alrededor y nos alejamos de aquellos que pudieran simpatizar con nosotros o incluso ayudamos. Como un animal enfermo, nos escurrimos por ahí y esperamos sanar.

¿Es usted así? Cuando sus sueños están amenazados y anda perdido en una niebla de desesperación, ¿se vuelve silencioso y se aparta de todos?; ¿o se queda rondando por ahí, sonriendo valientemente, pretendiendo que nada está mal cuando en realidad el mundo entero se está colapsando sobre su cabeza?

27

«Habíamos llevado una vida financiera próspera hasta que Joe se declaró en quiebra —recuerda Norma—, éramos dueños de una hermosa casa, un bote y coches de lujo. Y cuando todo quedó patas arriba, no queríamos que la gente lo supiera. Así que tratamos de seguir viviendo la buena vida aunque no pudiéramos pagarla».

«Un amigo rico me vendió su Jaguar XJS plateado sin el primer plazo por adelantado y por lo que yo pudiera pagarle al mes», dice Joe, sonriendo consigo mismo y moviendo de un lado a otro su cabeza. «Y firmamos el contrato de alquiler de una gran casa californiana frente al mar, en la exclusiva isla Cays, atravesando la bahía Coronado desde San Diego».

«No es difícil mantener la ilusión del éxito —admite Norma tímidamente —, por lo menos durante un tiempo. De modo que, a pesar de estar

arruinados y sentirnos desesperados y deprimidos, usamos nuestras máscaras y continuamos simulando».

En la iglesia, durante las reuniones escolares de padres de familia, en la oficina, en el banco, en la tienda de autoservicio, todo eran sonrisas y buen ánimo. Joe y Norma Foglio estaban llevando dobles vidas y sintiéndose cada vez más deprimidos por ello. Para el mundo exterior usaban máscaras que ocultaban su deteriorada relación; pocos de quienes los conocían llegaron a sospechar que algo anduviera mal.

¿Le suena familiar todo esto? No podemos ayudarnos a nosotros mismos mientras simulamos estar muy bien. ***Y*** nadie más puede ayudarnos cuando no admitimos que tenemos esa necesidad.

«La vida es perfecta. ¡Por favor páseme un Melox!». Es particularmente triste que en nuestras iglesias y sinagogas —donde el amor debería prevalecer— tanta gente ponga una cara celestial, cuando en realidad vive en un infierno. La depresión no puede ser tratada mientras la neguemos o ignoremos. El principio del fin de esa lucha es admitir que se está luchando, primero para uno mismo y, luego, poco a poco, por aquellas personas a las que se les tenga confianza para que caminen con uno por el camino de la recuperación.

Opción: Busca a quién culpar

A la hora en que los platos ya estaban lavados, y Joe y Norma se retiraron a su habitación, ya habían vuelto a comenzar. «Si tú no hubieras...». «Si tú no hicieras siempre...». Sus voces aumentaron de volumen. Su cólera perforó las delgadas paredes y rebotó en el interior de las habitaciones de los hijos.

«Nos estábamos gritando a tan altos decibelios —confesó Norma— que ahogamos la música de rock de nuestros hijos. Cuando no nos estábamos culpando uno al otro por nuestros problemas, estábamos culpando a otras personas».

«Culpábamos a padres y a maestros. Culpábamos a amigos y a compañeros de trabajo. También culpábamos al gobierno americano», dijo tranquilamente Joe. «Como hombre de negocios, estaba cansado de

impuestos y sus interminables trámites. Odiaba las reglamentaciones y las dependencias oficiales reguladoras que me controlaban cada paso. Finalmente, estaba tan harto que decidí abandonar mi país. Cuando el proyecto comenzó a fallar, ya llevaba yo cinco años de los siete requeridos para dejar mi ciudadanía americana y convertirme en ciudadano mexicano».

«Entonces México devaluó su moneda —recuerda Norma—, y nuestro valor neto cayó a plomo.

Estábamos seguros de que el presidente de México iba tras de nosotros para destrozarnos. En realidad, era hasta agradable tener a alguien nuevo a quien culpar».

Culpar a alguien, sea quien sea, lleva frecuentemente a un completo rompimiento de las comunicaciones familiares. Gritar y decirse mutuamente cosas ofensivas puede convertirse en cualquier momento en violencia física. De hecho, la violencia en la familia constituye una grave crisis de salud en este país.

28

«Una vez incluso, traté de matar a Joe», admite apenada Norma. «Gracias a Dios nunca pude hacer blanco con una escopeta ni a un granero. Los perdigones le dieron al coche y rompieron la ventana de la habitación, pero nunca le dieron a me. Si hubiera tenido mejor puntería lo habría matado». Entonces, después de una larga pausa, añade pensativa: «Y piense nada más en todos los buenos años que nos hubiéramos perdido estando juntos, si lo hubiera matado durante los malos momentos».

La violencia física en el hogar, especialmente hacia la esposa, produce en este país una víctima cada quince segundos. Las lesiones causadas por pleitos familiares significan anualmente un gasto de 180 billones de dólares en cuidados médicos. Durante períodos de desesperación la gente hace muchas locuras, locuras peligrosas. Norma Foglio aún recuerda una llamada de larga distancia muy especial de su marido en medio de la noche. Joe estaba llamando desde una cárcel mexicana. Ella escuchaba con creciente incredulidad.

«Tengo problemas», dijo con voz débil y trémula.

Norma se esforzó para oír la explicación de su marido sobre lo que había pasado.

Aparentemente, sintiéndose desesperado por conseguir algo del tan necesitado efectivo, se había ofrecido voluntario para ayudar a unas amistades a pasar un cargamento de droga a través de la frontera mexicana.

«No lo hicimos —le explicaba Joe—, pero las autoridades mexicanas se enteraron de nuestro plan. Me arrestaron. Me interrogaron durante cuatro miserables noches. Ahora quieren dinero, mucho dinero, para pagar mi multa; si no se lo doy van a dejarme encerrado y a tirar la llave».

Norma consiguió los fondos necesarios para asegurar la libertad de su marido. Fue un tiempo doloroso y aterrador para ambos. Pero ahora, mirando hacia atrás, los Foglio recuerdan aquel episodio penoso y lleno de peligro como un ejemplo perfecto de las locuras que la gente desesperada puede llegar a hacer.

A veces nos culpamos a nosotros mismos y nos sentimos responsables. O también culpamos a otros para mitigar nuestra culpa. El culpar se convierte rápidamente en un ciclo peligroso e interminable que puede llegar a actos violentos y al crimen. Burton Hillis dijo cierta vez: «Hay una diferencia muy grande entre las razones buenas y escuchables, y las razones que se escuchan bien».

Cuando nuestros sueños mueren y la depresión se adueña de nosotros, es tiempo de dejar de buscar culpables y de lanzarnos a buscar los motivos que se escuchan bien y que nos metieron en ese lío, para luego crear un plan que nos saque de él.

Opción: Escapar de la depresión

Durante esos años conflictivos y de depresión, Joe y Norma Foglio abusaron del alcohol para escapar de los problemas de la vida.

«Dependíamos del alcohol para matar nuestro dolor —admite Joe—, y para lograr algo de calma, aunque fuera temporal, entre nosotros».

«Cuando salíamos a cenar solos —añade Norma—, necesitábamos beber bastante, sólo para estar uno junto al otro».

«Gracias a Dios, nunca usé drogas duras —continúa Joe—, pero estaba fumando mucha marihuana, solamente para poder dormir por las noches. Ahora, mirando hacia el pasado, me doy cuenta de que nuestros vicios fueron un trágico ejemplo para nuestro hijo Nicky que quizá haya tenido relación con su muerte, años más tardeo.

Escapar a la depresión representa la industria de crecimiento más rápido de este país. Los hechos son escalofriantes. Nadie sabe a ciencia cierta cuántos trillones de dólares gasta cada año la gente que intenta evitar los problemas, evadiéndolos.

29

Por ejemplo, en California, la región de mayor producción de verduras y frutas de Estados Unidos, la cosecha que deja más dinero, superando a cualquier otra, no es la de naranja o la de uva, lechuga o tomate. Es la de marihuana. Para escapar, o como dicen quienes la usan, para evadirse, la marihuana es la droga número uno de América. Aproximadamente veintidós millones y medio de hombres, mujeres y jóvenes, casi el diez por ciento de la población total del país, admite usarla ocasional o regularmente.

Por lo general, un consumidor típico paga de 100 a 500 dólares la onza, dependiendo de la calidad, por esas hojas verdes que se enrollan como cigarros o se cocinan como galletas. Si un consumidor «aficionado» dispone de seis onzas al año (a un costo aproximado de 600 a 3.000

dólares) significa que, solamente en los Estados Unidos, cada año 70 billones de dólares ascienden convertidos en humo de marihuana, para ayudar a la gente a «elevarse», cuando en realidad se siguen hundiendo.

También el abuso de la cocaína y de la heroína es epidémico en este país. No sabemos cuántos millones de personas se escapan hacia la peligrosa y mortal euforia que producen estas drogas; lo que sí sabemos es que casi quinientos mil americanos son adictos a la heroína, actualmente la droga de evasión preferida en los Estados Unidos y Europa. Por ejemplo, en Milán, Italia, las autoridades recogen todos los días de las calles, de tres a cuatro mil jeringuillas usadas.

¿Quién cuenta las agujas usadas que se encuentran en los basureros de los ghettos o en los elegantes contenedores de basura de Nueva York o San Francisco? ¿Quién suma las ampolletas de plástico vacías encontradas en las playas, en los parques nacionales, detrás de los graderíos de los campos deportivos de las escuelas, o incluso en recintos para ejecutivos de corporaciones y en hoteles de cinco estrellas, a todo lo ancho y largo del país? Las 202.000 personas bajo tratamiento por abuso de drogas en nuestro país son más que toda la población productiva del gran ducado de Luxemburgo.

Richard Asher escribió en *Lancet*, el periódico médico británico: «Es mejor combatir la desesperación con esperanza, que con droga». A mí me gusta su aforismo porque creo que es verdad. Pero es también el tipo de aviso que pegamos en los coches para advertir a nuestros hijos contra el uso de drogas, mientras olvidamos que el abuso del alcohol se ha convertido en un escape todavía más costoso y mortal que la heroína, la cocaína o la marihuana.

Uno de los mitos realmente peligrosos que ronda por todas partes en esta época, es que los americanos han reducido su hábito de beber. Supuestamente, sabemos que las bebidas alcohólicas están cargadas de calorías y gramos de grasa y hemos aprendido que se trata de un sedante con un período de estímulo breve y un tiempo largo de depresión. Hemos visto cuánto cuestan, para el presupuesto personal o familiar, la cerveza, el vino y el licor. De modo que una noticia aparentemente buena hacía pensar que, en ese aspecto, el país se estaba superando. Falso.

En los Estados Unidos, Japón y Europa, el abuso del alcohol ha alcanzado proporciones de epidemia. En Norteamérica, por ejemplo, durante los últimos treinta años, el uso del alcohol ha aumentado más de la mitad; en

Alemania, el consumo ha subido un 64 por ciento y en Japón se ha disparado hasta un increíble 73,5 por ciento,

Desde hace un tiempo he aprendido a amar y respetar a la gente de Japón. Me siento nervioso al ver lo grande que se ha convertido el problema del abuso alcohólico en ese país. Pero lo peor es que no se han dado cuenta o no lo quieren admitir públicamente. En un reciente estudio sobre este problema, Japón dio el nivel más bajo de preocupación, pues solamente un 17 por ciento de los entrevistados consideró que el alcohol es un problema serio. Por otra parte, el 74 por ciento de los americanos entrevistados mostraron «muy seria preocupación» por el abuso del alcohol y por el alcoholismo.

En los Estados Unidos, por ejemplo, ocurren en promedio 1.844.000 accidentes de tráfico al año, relacionados con el alcohol. En 1989, 20.208 americanos, muchos de ellos entre los diez y los diecinueve años, fueron mutilados o lesionados permanentemente. Yo comparto el disgusto y la 30

pesadumbre de las Madres Contra Conductores Ebrios (Mothers Against Drunk Drivers (MADD) que han visto a sus hijos morir o quedar inhabilitados a causa de los conductores en estado alcohólico.

No se preocupen, no soy un fanático a punto de hacer astillas su bar favorito, Pero necesitamos apoyar a la gente de Alcohólicos Anónimos y de otros programas de tratamiento, dirigidos a aquellos para quienes parece que la abstinencia es el único camino. También debemos ser conscientes de que bajo presión, todos somos vulnerables al abuso del alcohol y a las adicciones.

Séneca, el filósofo romano y escritor de tragedias contemporáneo de Jesucristo, dijo: «La embriaguez es, sencillamente, una locura voluntaria». Casi dos mil años después, Bertrand Russell añadió: «La embriaguez es un suicidio temporal... la alegría que trae es meramente negativa, un cese momentáneo de la infelicidad». El abuso del alcohol se ha convertido en una tragedia nacional, pero para mí es un síntoma de un malestar más grande aún.

Nos servimos de la bebida para escapar de la depresión; sin embargo, lo que necesitamos es encontrar el modo de enfrentarnos a ella, utilizando el pensamiento con valor y creatividad.

Durante las últimas décadas, las drogas recetadas han sido empleadas también, ampliamente, para controlar los síntomas de la depresión. Al ser prescritas por respetables médicos y psiquiatras, drogas como Valium, Xanax y Prozac pueden ser de uso seguro y de ayuda en el tratamiento de la ansiedad. Pero el rápido aumento de la popularidad de estas drogas, requiere una pausa. Para escapar de la depresión, la gente está tomando tranquilizantes, excitantes y antidepresivos como si fueran aspirinas.

Por ejemplo, el Valium. En la década de los setenta, cuando la compañía farmacéutica, establecida en Suiza, Hoffman-LaRoche introdujo en el mercado norteamericano el Valium y el Librium, las acciones de la compañía subieron como un cohete. A mediados de 1989 eran las acciones más caras de Wall Street, vendiéndose a 160.000 dólares cada una. Ese año, Hoffman-LaRoche declaró un aumento del número de sus acciones, en proporción de cincuenta por una, sin aumentar su capital. ¿Cuál fue la razón de este increíble éxito? Un médico me dijo que durante el final de los Setenta y principio de los ochenta se habían vendido en América más píldoras de Valium que la suma total de todas las demás píldoras, de la clase que fueren.

Sin embargo no debemos olvidar que estas drogas de receta también pueden tener efectos adversos de amplio espectro, especialmente cuando son combinadas con otras drogas, como el alcohol. Si las celebridades que constantemente ingresan y salen de la clínica Betty Ford de Palm Springs, California, donde son tratadas por dependencia de drogas de receta, son un indicador, necesitamos ser muy cuidadosos con el uso de tales drogas en nuestra lucha por sobreponemos a la depresión.

«Lo peligroso de los tranquilizantes —escribe un observador— es que cualquier paz mental que proporcionen, es una paz mental artificial. Cuando compramos una píldora para conseguir paz, confiamos en soluciones baratas, en lugar de soluciones profundas».

Una forma más económica para escapar de la depresión que también entorpece la mente, es la televisión. Si se puede confiar en las estadísticas, el mundo entero se está volviendo adicto a la

«tele».

No sé cómo puede ser posible, pero una fuente de información fiable, asegura que en Japón la gente pasa un promedio de 9,12 horas diarias con la televisión funcionando.

Los americanos se llevan el segundo premio en los juegos olímpicos del sillón y las patatas fritas, con unas embriagantes 7 horas dedicadas diariamente a ver la tele. Yo creo en la televisión.

Es una magnífica fuente de información y de entretenimiento. Pero estos datos nos revelan que algo está fuera de control. Pienso que esta adicción tiene su origen inmediato en la increíble necesidad de escapar de la depresión y de no enfrentarse a sus causas.

Espero que no se haya adormilado con tanta cifra. Estoy enfatizando para remarcar un punto. El mundo entero parece estar deprimido y, en medio de la necesidad de escapar, desperdiciamos nuestra vida. Sin embargo, lo que pasa por ahí no es tan importante como lo que ocurre en su vida y en la mía. ¿Cómo maneja usted sus propios sueños fallidos y la depresión que seguramente sigue a eso?

Opción: Ceder ante la depresión

Frank y Bárbara Morales, amigos de nuestro negocio en San Juan Capistrano, California, nos contaron una experiencia conmovedora que tuvo Bárbara cuando tenía sólo diecisiete años de edad y se acababa de iniciar como cajera en un banco de Kansas City. «En el departamento de cupones del banco —recuerda— había una señora mayor que había pasado su vida sirviendo con lealtad a sus patrones y a sus clientes. Cuando alcanzó la edad de retiro forzoso, el banco le honró con una fiesta de sorpresa, un pastel y obsequios. Aún recuerdo a la mujer, de pie en medio de su propia fiesta, con

lágrimas rodando por su rostro y una mirada desesperada, como de espanto».

«A la mañana siguiente —dice Bárbara con tristeza—, apenas un día después de su fiesta de retiro, la mujer apareció delante del banco y se quedó un momento mirando por la ventana.

Finalmente entró, se dirigió a su viejo escritorio y se detuvo junto a la joven que la había reemplazado; trató de decirle cómo realizar el trabajo que ella había hecho durante tantos años».

«Más adelante me enteré —añade— que aquella mujer nunca había tomado vacaciones y que no había faltado por enfermedad o por asuntos personales, ni un solo día siquiera. El banco era toda su vida y cuando su empleo terminó, terminó su vida. Día tras día volvía a su viejo escritorio, se quedaba de pie ahí, sintiéndose cada vez más desamparada. Finalmente, el gerente le dijo al guardia que escoltara a la pobre mujer fuera del edificio. Jamás la volvimos a ver. Con frecuencia he pensado cuánto tiempo habrá transcurrido desde la muerte de sus sueños antes de que ella, también, terminara en la sepultura».

¿Cuánta gente muere simultáneamente con sus sueños o sigue existiendo en una muerte en vida causada por su sentido de fracaso y depresión? Bertrand Russell expresa la terrible agonía del individuo que está convencido de haber perdido el poder de ver sus sueños hechos realidad:

«La vida del hombre es corta e impotente; en él y en toda su raza, cae oscura y sin piedad la lenta e inexorable sentencia». Al ver morir sus sueños por sus hijos y por su reino, el rey Lear exclama:

«Cuando nacemos lloramos porque venimos a este gran escenario de necios».

Joe y Norma Foglio conocen bien tal agonía. Como el rey David, cuyos pecados provocaron la muerte de su hijo, Absalón, los Foglio han exclamado: «Oh mi hijo, mi querido hijo, quisiera Dios que muriera yo por él». El 11 de febrero de 1988, su hijo mayor, Nicky, murió en un accidente de moto. Había luchado contra el abuso del alcohol y la droga desde su

temprana adolescencia. Ya tarde, en esa noche de invierno, su lucha terminó. Afectado por una droga u otra, sintiéndose joven e invencible, Nicky Foglio apretó el acelerador de su moto Yamaha y. rugiendo, dobló una esquina para tomar la carretera costera hacia su muerte.

Yo sé que nuestras vidas pasan por momentos de grandes tragedias y de terrible sufrimiento. No creo en eso de «poner buena cara» cuando es tiempo de luto. Negar nuestra depresión, enmascararla o tratar de escapar de ella para siempre, lleva a la desgracia. Existen ciertos sueños que, si mueren, no pueden volverse a soñar. Cuando mueren, lo único que podemos hacer es llorar y esperar a que se acaben las lágrimas; hasta que de alguna forma, Dios nos dé el valor de volver a soñar otra vez.

Pero no debemos entregarnos a la pena o dejar que nuestros fracasos y decepciones nos conviertan en víctimas. El pesimismo es una enfermedad peligrosa que puede sofocar o matar nuestro potencial humano. Debemos transmitir esperanzas, no desesperación. Compartamos nuestras alegrías, no nuestras tristezas. Yo creo que es bueno contar una y otra vez las obras de Dios 32

en hombres y mujeres que conozco, que se levantaron de una profunda depresión, para amar y soñar nuevamente.

Si nuestros sueños no se realizan, si la depresión obstruye nuestros pasos, debemos recordar que siempre hay esperanza. La historia de Joe y Norma Foglio, así como otras historias que me han contado mis amigos, no implican que ingresar en nuestro negocio (o en cualquier otro negocio, religión, grupo de servicio o lo que sea) resulte un alivio seguro para la depresión. No existe ninguna forma garantizada para que usted o yo veamos la realidad al nivel de nuestros sueños.

Pero sí sé que un gran porcentaje de nuestros amigos y compañeros de trabajo se reunieron con Jay y conmigo por la misma razón exactamente, porque no veían sus sueños hacerse realidad y se sentían deprimidos por ello. Sin embargo, en vez de hacer la espiral hacia abajo, estas personas consideraron sus sentimientos negativos como un principio y no como un final. Ahora ven en retrospectiva aquellos «tiempos negros» con gratitud. Los «tiempos color de rosa» no habrían llegado sin ellos.

Qué desperdicio es drogarnos hasta matarnos durante la negra noche de la depresión, cuando la salida del sol puede estar a punto de ocurrir. Espero que mis próximas palabras no suenen a un optimismo demasiado exagerado, porque en el curso de mi vida he aprendido que efectivamente hay una lucecita al final de casi lodos los túneles. Los arco iris, en realidad, salen después de casi todas las tormentas. Las lágrimas probablemente se conviertan en risa. El luto algún día sucumbirá ante la alegría. Hasta ahora, a mis sesenta y tres años de vivir en este planeta, después de cada noche larga y negra, he visto salir el sol para calentar de nuevo.

Después de la crucifixión, viene la resurrección. Después de la muerte, viene la vida. Después de la desesperanza, viene la esperanza. La depresión nos engaña cuando pensamos que nunca se terminará. En realidad, el final de su depresión bien puede estar a la vuelta de la esquina.

De ningún modo estoy minimizando la depresión y el terror que ésta conlleva. Tengo gran simpatía por la gente que sufre desesperanza y privaciones a través de sus pesadillas privadas. Yo he tenido mis propias luchas, amargas y lacerantes, contra la tristeza. A veces necesitamos Valium o Prozac durante las noches solitarias. O consejeros profesionales, psiquiatras y hospitales de psiquiatría que tienen grandes dones que ofrecer.

Los familiares o amigos preocupados pueden ser como enviados de Dios durante el camino. Pero si sucumbimos a la depresión, si nos suicidamos o nos conformamos con una miserable muerte en vida, perderemos la oportunidad que la depresión nos brinda.

Joe y Norma Foglio no sucumbieron a la depresión. En vez de eso, la vieron como una señal de advertencia, como un gran letrero que les señalaba: « ¡Alto! ¡Peligro delante!». Ellos interpretaron su depresión como síntoma de que necesitaban un cambio serio. De alguna manera, a través del amor y la presencia de Dios y de sus amigos, salieron de la depresión con un nuevo entendimiento del pasado, un gusto nuevo por el presente y todo un nuevo sueño para el futuro.

La historia de Joe y Norma es solamente una de tantas historias que nos ejemplifican que la insatisfacción puede ser un signo de esperanza. Más que

un final, la depresión puede ser un principio. Sentirse hasta abajo, puede llevarlo a una nueva altura.

Janet Evans, la nadadora de veinte años que ganó tres medallas de oro en Seúl durante los Juegos Olímpicos de 1988, y de oro y plata en 1992, lo dice así: «Ha habido tiempos malos y tiempos buenos. ¡Pero los tiempos malos hacen que los tiempos buenos sean mucho más buenos!».

Pregúntenles a Joe y Norma Foglio. Por un tiempo pensaron que nunca volverían a soñar.

«Cuando Nicky murió —recuerda Joe—, la aflicción y la culpa que sentí casi me aplastaron.

Estuve junto al féretro de mi hijo en la funeraria de San Diego, pensando por qué había muerto Nicky en vez de su padre. Norma, Charrie y Joey estaban ahí. Nuestra apesadumbrada familia se encontraba rodeada por amistades que habían volado o conducido a través del estado y del país para acompañarnos en nuestro dolor».

33

«En el terrible silencio de aquel momento —admite—, oré desesperadamente: ‘Dios, dame otra oportunidad’, murmuré en voz baja. Yo había fallado con Nicky. Quería compensar los tremendos errores que cometí durante su niñez y su juventud. Y aunque Joey y Charrie eran dos adultos jóvenes que nos llenaban de orgullo, yo quería otro hijo que tomara el lugar de Nicky».

«Apenas unas cuantas semanas después —dice Joe con el entusiasmo brillando en sus ojos—, presenté el plan de Amway a un joven marino que era miembro del grupo llamado Focas Marinas, valientes y rudos buceadores que vuelan por el mundo para hacer infinidad de cosas, desde rescatar rehenes de secuestradores terroristas, hasta salvar a los tripulantes de un submarino hundido. Este primer joven Foca corrió la voz sobre nuestro negocio entre sus compañeros Focas, sus esposas y amigos. En poco tiempo, era yo padrino de todo un escuadrón de Focas que eran tan altos, fuertes y guapos como había sido mi hijo Nicky».

Cuando estaban financiera y espiritualmente arruinados, Joe y Norma Foglio tuvieron el valor y la sabiduría de empezar de nuevo. Hoy, los Foglio tienen un próspero negocio con ingresos impresionantes. No solamente han recobrado todo lo perdido en la quiebra, sino que han ganado mucho más. Sus cuentas están pagadas. Son dueños de su hermosa casa en Coronado Cays y están donando su tiempo y su dinero para apoyar causas tan importantes como su iglesia y la Marcha de los Dieces. Y lo mejor, tienen una compañía de nuevos amigos. Como dice Joe: «Si mi coche no arranca, sé que con una llamada telefónica aparecerán quinientos amigos que he hecho en este negocio, para llevarme a donde quiera que necesite ir».

Más importante aún, Joe realizó su sueño de tener otro hijo para reemplazar a su amado Nicky. Y

no sólo uno, sino cientos de jóvenes Focas Navales y otros hombres y mujeres jóvenes a quienes ama como si fuesen propios. Cuando sus sueños se mueran, cuando la depresión amenace su futuro, recuerde a Joe y Norma Foglio.

«Hace unas semanas —me dijo tristemente Norma— recibimos una llamada de BilI y Annie Symington, dos de nuestros amigos en este negocio. Su hijo había sufrido un accidente de tráfico espantoso y estaba gravemente herido. Se estaba muriendo en un hospital de Phoenix».

«Joe corrió al aeropuerto de San Diego —recuerda ella—, voló a Phoenix para estar con nuestros amigos en su momento de dolor. Poco después, cuando murió el hijo de los Symington, BilI llamó a Joe por el teléfono del coche y le preguntó sencillamente: '¿Cómo lo encaraste tú?, ¿qué hiciste cuando te pasó a ti?' Por un momento mi marido guardó silencio, tragó saliva y recordó su pena y sufrimiento. Entonces, dijo simplemente: 'Todo va a estar bien, Bill. Tú y Annie estaréis bien'».

Las lágrimas llenan los ojos de Joe Foglio cada vez que lo recuerda.

«Súbitamente comprendí cómo funciona», dice. «En nuestros tiempos de sufrimiento, Dios nos prepara para ayudar a Otros que encontraremos por el camino. Cuando nuestros sueños mueren, Dios nos da fuerza para estar ahí ayudando a nuestros hermanos y hermanas cuando ellos pierdan sus sueños.

Estos son tiempos duros. Nuestros sueños se hallan amenazados por fuerzas que están más allá de nuestro control. A veces perdemos la batalla. Pero juntos ganaremos la guerra. Con la ayuda de los demás aprenderemos a soñar de nuevo y entonces, algún día, cuando menos lo esperemos, ¡nos sorprenderá ver esos sueños hechos realidad!».

3

¿A dónde nos gustaría ir?

CREDO 3

Creemos que un cambio para mejorar se inicia

cuando ordenamos nuestras vidas alrededor de

aquellos individuos e instituciones que apreciamos

más, por ejemplo: Dios, nuestro país, nuestra

familia, la amistad, la escuela y el trabajo.

Por tanto, debemos decidir qué queremos ser y

hacer, y necesitamos ordenar nuestras metas en

concordancia.

A finales de la primavera de 1955, los agricultores del valle de Yakima, en Washington, lanzaron una llamada urgente. Se necesitaban trabajadores para recoger la generosa cosecha anual de cerezas Bing y Queen Anne. La familia Daughery lograba sus escasos ingresos anuales trabajando en la cosecha. De modo que recogieron sus pertenencias y corrieron al sureste del Estado de Washington.

En primavera, las onduladas lomas alrededor del valle de Yakima se ponen blancas como la nieve por las flores de cereza y manzana. Cuando sopla el viento, por todos los rincones de los condados Benton y Yakima, se puede percibir el olor de esas flores frágiles y fragantes.

Jack Daughery tenía solamente diez años, pero ya había trabajado cinco ardientes veranos en aquellos aromáticos campos cercanos al río Snake. En la madrugada del primer día de la cosecha de cereza. Jack terminó el desayuno de pastelitos que su madre había preparado para la familia en una estufa de campaña. Sentado en la escalera de su casucha de emigrantes, el chiquillo de brillantes ojos observaba a su padre limpiar restos de grasa blanca de un bote de manteca vacío. Con una afilada navaja sostenida en

sus manos rojas y correosas, el padre de Jack hizo dos agujeros en un lado del bote, ensartó un pedazo de alambre a través de los hoyos, cerrando el lazo con suficiente margen para que el bote pudiera colgar del cuello de Jack hasta justo debajo de su cintura.

—Queda perfecto —dijo el padre mientras se echaba hacia atrás para admirar su obra artesanal.

Los bocinazos del camión del agricultor rompieron el silencio matutino.

La madre de Jack tomó a su hijo de la mano y lo llevó por el camino de grava hacia las huertas cercanas. Jack aún recuerda cuando iba caminando debajo de aquellas ramas cargadas de cerezas que se doblaban por el peso de la purpurina fruta: «No era yo más alto que una yarda, pero me podía poner de puntillas y coger cerezas a manos llenas para llenar mi cubetita. Durante los primeros días, la mitad de lo que cosechaba iba a dar a la cubeta y la otra mitad desaparecía dentro de mí. El brillante jugo rojo de las cerezas corría por mis mejillas y me manchaba la cara y las manos».

«‘No te podemos poner en las básculas, hijo’, advertía mi padre con buen humor, mientras estábamos esperando en la cola para echar la fruta que habíamos recogido a unas cajas grandes donde las cerezas eran pesadas y seleccionadas».

35

«Éramos trabajadores emigrantes —explica Jack—, y dependíamos totalmente del dinero que ganábamos cosechando fruta o trabajando en los campos, desde Coalinga, California, hasta la frontera canadiense. Puesto que se nos pagaba por libra, cada cereza que yo me comía afectaba a los ingresos familiares».

«Normalmente vivíamos en casuchas, tiendas de campaña o en remolques calientes, sin aire y con duchas de manguera y retretes portátiles. Mamá nos conservaba limpios, pero vestíamos andrajosos pantalones de mezclilla, viejas camisas de algodón y zapatos estropeados y gastados.

Comíamos a campo abierto o en las carreteras. Viajábamos en caravanas de coches usados y viejos camiones cargados con todas nuestras posesiones, corriendo de granja en granja, buscando letreros de ‘se necesitan peones’, sintiéndonos empolvados, pobres y la mayor parte del tiempo, exhaustos».

Jack no puede precisar con exactitud cuándo comenzó a soñar con una vida mejor. Pero sí recuerda que, incluso desde niño, odiaba a los capataces y a los ricachones dueños de los campos.

«Recuerdo algo que nos sucedió en California», dice con un toque de melancolía. «Mi familia y yo estábamos recogiendo cerezas bajo un calor de cuarenta y cinco grados, mientras los hijos de los dueños nadaban en una piscina olímpica detrás de su mansión. Tenía yo trece o catorce años por aquel entonces. Recuerdo estar quieto en el campo, enojado y celoso, observando a una sirvienta servirles su almuerzo a los hijos de los dueños».

«Aunque era tan pequeño, decidí que *mi* familia nunca más tendría que recoger cerezas o manzanas bajo un sol abrasador. En alguna parte tenía que haber una vida mejor y yo la encontraría, Mis padres, peones emigrantes, eran gente buena que vivían honradamente sus trabajadoras vidas, pero yo quería algo más. Cuando veía a esos dueños y a sus familias, al principio me irritaba; después, poco a poco, empecé a comprender que yo quería la misma oportunidad para la mía. Fue entonces cuando comencé a soñar en tener mi propio negocio».

«¡Yo quiero algo más! Sueño con mi propio negocio». ¿Esto le suena familiar? No se necesita ser el hijo de unos trabajadores emigrantes para conocer ese sentimiento. Para algunos de nosotros, querer algo más fue un sueño que iniciamos desde la más tierna infancia. Mi padre me dijo una y otra vez: «Rich, algún día serás dueño de tu propio negocio».

¿A usted alguna vez su padre le dijo cosas como: «Hija, algún día serás la primera mujer que llegue a la presidencia de los Estados Unidos»? ¿O escuchó a su madre decir: «Hijo, espero estar sentada en primera fila algún día, cuando recibas tu Oscar, tu Emmy, tu Pulitzer o incluso tu Premio Nobel»?

Algunos niños nunca escuchan tan alentadoras palabras de sus padres, maestros, guías espirituales o amigos. Y entonces nunca sueñan ser un trotamundos, un sacerdote católico, una estrella de cine o el gerente de una gran empresa. Sin embargo, ellos sueñan en ganar unos cuantos dólares extra cada mes, comprar un coche o una casa, obtener un título universitario o una licencia de corredor de bienes inmuebles, pasar unas vacaciones en un hotel de dos estrellas, o tener una cuenta de ahorro en el banco para salvar una posible emergencia.

Si desea ser la primera presidenta o simplemente disponer de una tarde nada más para usted de cuando en cuando, la meta que se fije le encaminará o romperá su futuro.

Recuerde que decir: «Yo quiero ser algo más» o «Yo quiero hacer algo mejor», es solamente el principio. El autor americano Ben Sweetland escribió: «El éxito es un viaje, no un destino». Soñar es el primer paso de una jornada vitalicia en dirección opuesta a la mediocridad y al fracaso, hacia un logro y hacia el sentimiento de satisfacción y autoestima. El capitalismo solidario ayuda a hacer posible ese viaje.

El capitalismo no es grande porque haga millones para un puñado de gente. Lo es porque ayuda a millones de personas a ser lo que quieren ser. Esa es la esencia del Credo 3. ¿Qué quiere ser usted?

Si el Credo 1 proclama que estamos creados para soñar grandes sueños y el Credo 2 acepta que demasiados de nosotros no estamos viendo la realización de esos sueños, el Credo 3 plantea esta importante interrogación: «Si nuestros sueños han sido descarrilados, ¿cómo los ponemos de nuevo en la vía correcta?»

Norman Vincent Peale dijo en cierta ocasión: «Cambie sus pensamientos y cambiará su mundo».

Si no nos encontramos a nosotros mismos haciendo o convirtiéndonos en todo lo que soñamos,

¿qué cambios deberemos darle a nuestro modo de pensar, para lograr que esos sueños se hagan realidad?

Demasiados de nosotros tenemos sueños poco elaborados. No sabemos adónde vamos; entonces

¿por qué sorprendernos si no llegamos? Alfred North Whitehead escribió: «Pensamos en generalidades, pero vivimos de detalles». No basta con tener sueños de prosperidad. Necesitamos ser específicos. ¿Cómo puede hacer sus sueños más específicos?

Algunas personas no tienen ningún sueño. Cuando estaba en secundaria, asistí a una asamblea en la que un joven hizo una presentación con diapositivas afirmando haberse fijado en la vida veinte metas «casi imposibles». Con sólo dieciocho años de edad, se había fijado la mela de dar la vuelta al mundo como su héroe, el personaje de Verne, Fincas Fog. De alguna forma logró realizar esa meta y estaba en el auditorio de la escuela mostrándonos diapositivas de su viaje «alrededor del mundo en ochenta días».

Me quedé en el duro asiento pensando en cuáles serían mis metas y por qué no las había fijado.

En la escuela apenas iba saliendo del paso. Mis calificaciones eran mediocres, mi registro de asistencia era regular. No había impresionado ni llamado la atención de mis maestros o del director.

De hecho, ni yo estaba impresionado. La noche siguiente de la asamblea, empecé a redactar las metas que me habría de fijar.

La mayoría de nosotros vive a la defensiva. Cada mañana nos levantamos sin meta alguna y luego nos extraña irnos a la cama por la noche sin haber realizado nada. La vida se convierte en una faena de obediencia. Hacemos lo que nuestros padres nos exigen, lo que los maestros nos asignan, lo que nuestro jefe ordena, lo que nuestra familia o amigos esperan de nosotros y lo que la Iglesia o el gobierno requieren. Dejamos que la ley determine nuestra moralidad y que los impuestos deducibles condicionen nuestras obras de caridad.

El escritor, actor, productor y filántropo Bill Cosby, lo dice así: «Yo no sé cuál es la llave del éxito, pero sé que la llave del fracaso está tratando de agradar a todo el mundo».

¿Recuerda usted aquella expresión del programa televisivo *Saturday Night Live:* «Consiga una vida!» (Get a life)? Pues no es tan mala idea. Y se inicia con esas dos preguntas al corazón, sencillas pero devastadoras, del Credo 3: ¿Qué quiere ser? y ¿Qué quiere hacer?

El reloj está caminando junto a su vida. Los segundos están desapareciendo incluso mientras se leen estas líneas. Alto. Tome un pedazo de papel y una pluma. Escriba en la parte alta de la hoja:

¿Cuáles son las metas de mi vida? ¿Qué clase de persona quiero ser? ¿Qué cosas excitantes, satisfactorias y productivas quiero realizar durante mi corto paso por el planeta Tierra? ¿Qué estoy haciendo para lograr esas metas hoy, la semana próxima. el próximo mes o el año que viene?

¡Hágalo! De verdad. Deténgase ahora mismo y dedique unos cuantos minutos a pensar sobre las metas que dirigen su vida. Escríbalas. Pero no guarde esa pluma o ese lápiz. Tenga otro poco de paciencia. Observe su lista y rodee la meta más importante de la hoja. Léasela a si mismo en voz alta. Luego hágase esta pregunta: ¿Qué estoy haciendo hoy para alcanzar esa meta? Si no está seguro, ¡Invente algo! ¡Ahora!, no descanse hasta que haya dado hoy cuando menos un paso corto en dirección hacia esa meta tan importante en su vida.

A propósito, si anotó como primera meta ganar más dinero y como segunda, tercera e, incluso, cuarta lo mismo, y otro tanto para las otras seis de su lista, puede tener problemas desde el principio. De acuerdo con mi experiencia, la gente que estructura su vida solamente para hacer más 37

dinero, rara vez triunfa en su propósito, en tanto que quienes saben por qué necesitan más dinero y qué quieren hacer con él, tienen más probabilidades de alcanzar sus metas.

El Dr. Stuart Menn es un caso. En 1968 terminó su residencia médica. Después de dos años de servicio activo en las Fuerzas Aéreas, empezó su

práctica de medicina interna y enfermedades pulmonares. En muy poco tiempo se dio cuenta de que por tener consultorio propio, necesitaba pagar el costo mensual de gastos generales fijos y la prima del seguro de mala práctica profesional, lo cual le llevaba a ver a sus pacientes como clientes, no como personas necesitadas de sus servicios. «Necesitaba otra fuente de ingresos —admite— para poder tomar decisiones sobre mis pacientes, sin hacer consideraciones económicas». En cinco años de trabajar media jornada en su propio negocio Amway, el doctor Menn duplicó unos ingresos que habían requerido una inversión de varios cientos de miles de dólares, cuatro largos y duros años de estudios de medicina, un año de interno, uno de residencia y varios de práctica. Por fin estaba haciendo lo que quería. Gracias a que se había tomado el tiempo necesario para generar un segundo ingreso, ahora podía tratar a sus pacientes sin preocuparse de quién podía pagar. Le era posible verlos de una forma más tranquila y tomarse el suficiente tiempo libre para estudiar la rama de la medicina que tanto le apasionaba, la que trata los desórdenes del insomnio.

«Cuando la gente toma su energía —explica el doctor Menn— y la canaliza para que coincida con sus propias metas, suceden cosas sorprendentes».

Margaret Hardy emigró a América procedente de Kingston, Jamaica. Conoció a Terral Hardy y se casó COn él. Trabajó como secretaria en un bufete jurídico, para ayudar a Terral a terminar sus estudios de tecnología de la construcción, en la Universidad de Nueva York.

Terral nació en las afueras de Spartanburg, Carolina del Sur. Había experimentado su parte de prejuicios, fanatismo e intolerancia, pero con su impresionante y bien ganado título de ingeniero y su bella e inteligente novia, Terral sabía de corazón que un día no muy lejano experimentaría también su parte del sueño americano.

Después de trabajar durante dieciséis meses con una prestigiosa firma neoyorquina de ingenieros, Terral debió ascender junto con sus compañeros blancos. «No cabía duda alguna —

recuerda—, conquisté ese nuevo puesto. No debía haberme sorprendido ni decepcionado», añade.

«Pero mi supervisor me llamó a su oficina para explicarme que no ascendería. Has llegado tan lejos como podías llegar en esta oficina', dijo mi jefe sin mostrar pena. 'A mí me molesta tanto como a ti, Terral', dijo con sinceridad, 'pero sencillamente no podemos tener gente negra supervisando a gente blanca, ¿verdad?' Ese día no sólo se desplomaron mis esperanzas», dice Terral. «En ese momento el sueño americano murió para mí».

Terral y Margaret Hardy necesitaban unos ingresos, pero también algo más. Necesitaban un negocio cuyas reglas fueran justas, donde pudieran ser juzgados solamente por su productividad, y donde fueran recompensados con equidad por sus esfuerzos. Hoy, los Hardy tienen su propio y floreciente negocio Amway, ganando y repartiendo más dinero del que pudieran haber soñado.

Leif Johnson era optometrista cuando inició su propio negocio de distribución. Había obtenido el requerido título médico de ocho años para garantizar un buen nivel de vida a sus cuatro hijos en pleno crecimiento; esperaba generar más dinero en el camino, para poder ayudar y asistir a otros.

Pero las primas de los seguros, cada día más altas, la mayor intervención gubernamental y los crecientes gastos de su consultorio, estaban forzando al Dr. Johnson a trabajar más tiempo y con mayor esfuerzo, contando, no obstante, con menos tiempo y dinero para su familia; ni qué decir de pensar en regalar.

La esposa de Leif, Beverly, una dotada musicóloga, había trabajado como profesora de música en la Azusa Pacific Univcrsity cuando empezó su negocio, siendo una madre separada. «La enseñanza en una escuela cristiana no está bien pagada —recuerda—; necesitaba complementar mis ingresos para poder mantener a mis dos hijos y quería apoyar a los estudiantes de música bien dotados, no sólo como maestra, sino también con ayuda económica».

Unir sus laboriosas vidas, sus familias en desarrollo y su próspero negocio no ha sido fácil, pero aun en los peores momentos, Beverly y Leif Johnson

han encontrado una sorprendente cantidad de tiempo y dinero extra para ser usados en beneficio de gente muy necesitada. Leif y Bey han suscrito becas para estudiantes de música y para atletas, han fundado una tienda de descuento de material deportivo en Watts, también han patrocinado a directores de orquesta jóvenes de los países orientales para que estudien en Occidente, han ayudado a subsidiar las presentaciones de músicos europeos en el Festival de Bach en la Universidad de Oregon y se han involucrado en la tarea de reunir cientos de mijes de dólares para las Focas del Este y para otras causas a las que se han dedicado.

Las historias del Dr. Stuart Menn, Terral y Margaret Hardy, así como la de Leif y Beverly Johnson, no tratan sobre cómo ganar dinero. Como ya he dicho, la grandeza del capitalismo solidario no se debe a que haga millonario a un puñado de gente. Se debe a que ayuda a millones de personas a ser lo que quieren ser.

El Dr. Menn no quería simplemente hacer más dinero. Quería ser el doctor amable que trata a sus pacientes con compasión y quería llevar a cabo la investigación que habría de beneficiar a la gente que sufre de una rara enfermedad. Igualmente, Margaret y Terral Hardy querían estar libres de la injusticia y la intolerancia, deseaban hacer algo que pudiera enorgullecerles, alegrarles y darles segutidad. Beverly y Leif Johnson no iniciaron su negocio solamente para ganar dinero. Tenían niños que atender y causas que apoyar tanto en Oregon como alrededor del mundo. El Capitalismo Solidario no se reduce a ganar dinero, sino a sentirnos libres para ser y hacer lo que soñamos.

Estos breves testimonios no tienen la finalidad de promover nuestra compañía. Existen incontables oportunidades fuera de Amway Corporation, para que el capitalismo solidario triunfe en este país y en todo el mundo. «Siempre está ahí la oportunidad», nos recuerda Terral Hardy. «No se rindan. Su momento está por llegar, pero deben estar preparados para recibirlo», añade sonriendo.

«Y cuando llegue, no lo dejen ir. Nosotros agarramos algo en lo que creíamos, nos colgamos de eso y no lo soltamos y le hicimos darnos lo que prometió que nos daría. Eso es todo».

El Dr. Menn y los Hardy querían hacer más dinero con objeto de alcanzar metas personales muy profundas. ¿Por qué desea usted tener más dinero? ¿Qué quiere ser y qué quiere hacer con su vida?

Las grandes metas son generadas por las grandes creencias. ¿En qué cree usted? ¿Cuáles son los valores que guían y motivan su vida?

Si hace una generación le hubiera preguntado usted en la calle a un desconocido cuáles eran las instituciones que consideraba más valiosas, probablemente le habría respondido algo así: «Dios, país, familia, amigos, educación y trabajo!», probablemente en ese orden. En tiempos más recientes, tumultuosos y cínicos, después de Vietnam, Watergate, los escándalos de Wall Street y de los evangelistas televisados, las cosas han cambiado. Aunque no estén de acuerdo las encuestas, parece haber evidencia como para asegurar que la gente está perdiendo credibilidad en las instituciones que alguna vez gozaron de nuestra mayor confianza.

A pesar de que el 98 por ciento de los americanos todavía cree en Dios, nuestras principales denominaciones van declinando rápidamente. El «Episcopal News Service» (Servicio Episcopal de Noticias) por ejemplo, informa lo siguiente: «Una crisis financiera está provocando un estremecimiento en todos los niveles de la Iglesia episcopal, lo que obliga a una reflexión seria sobre la misión de la Iglesia en el mundo actual». La Iglesia episcopal recortó recientemente su presupuesto nacional en un 5 por ciento y ha congelado nuevas contrataciones, así como los aumentos salariales.

La confesión presbiteriana de Estados Unidos también está operando sin hacer nuevas contrataciones y hurga en los fondos de reserva para liquidar sus cuentas. Los dirigentes admiten que para 1994 esas reservas se acabarán, y como los donativos están disminuyendo y las congregaciones también afrontan problemas de liquidez para solventar sus obligaciones locales, el flujo nacional de efectivo podría agotarse.

Incluso la Southern Baptist Convention (Convención Bautista Sureña), que cuenta con 14.9

millones de miembros, ha visto caer el nivel de sus ingresos desde un crecimiento aproximado del 8

al 13 por ciento anual, hasta los niveles actuales, lo que ni siquiera se equipara con la tasa de inflación del país.

Si las iglesias están perdiendo feligreses y donativos, las instituciones políticas han sufrido en mayor grado la pérdida de credibilidad y confianza. Según un estudio reciente de Gallup, solamente el 35 por ciento de los entrevistados afirmó tener «gran confianza» en el Congreso. Cuando se les pidió que clasificasen a sus respectivos senadores y diputados de acuerdo con su honradez y sus niveles de ética, el 76 por ciento calificó a sus senadores y el 79 a sus diputados como «del promedio para abajo».

Los americanos son los primeros entre las democracias del mundo que afirman estar activamente interesados en la política, pero son los últimos en participar realmente en las elecciones. Tenemos suerte si llegamos a contar con los votos del 50 por ciento de las personas registradas. Por el contrario, en Suiza, casi el 80 por ciento vota efectivamente.

La tradicional familia americana también va declinando. Lo que considerábamos la base de nuestra sociedad ha dejado de ser la regla y ahora es la excepción. Entre 1960 y 1980, el número de divorcios en este país se disparó en un 100 por ciento. Si las cifras se sostienen, un alarmante 50 por ciento de todas las primeras nupcias habrán de acabar en el divorcio. Eso significa que el 50 por ciento de la niñez americana vivirá, cuando menos parte de su existencia, en un entorno de madre o padre separados.

El matrimonio ya no es sacrosanto. De hecho, ya ni siquiera es visto como necesario. En 1970, el cinco por ciento de los bebés americanos nació fuera del matrimonio. En 1988 el número se había incrementado al 26 por ciento. En 1970, el 12 por ciento de los niños americanos vivían en un hogar de madre separada, pero en 1992 esa cifra ya se había duplicado a un 25 por ciento.

Mi propósito no es suscitar juicios morales, criticar o condenar. A pesar de que soy partidario de los valores familiares tradicionales, en ocasiones el divorcio es la mejor manera de proteger a una esposa o a una criatura del

conflicto constante, de la violencia o del abuso sexual. Yo quisiera que todo infante tuviera la oportunidad de crecer en un hogar con padres fuertes y amantísimos, pero he visto padres solteros valerosos y dedicados a educar a sus hijos muy bien. Conozco padres divorciados que se organizan y se ponen de acuerdo, hacen arreglos llenos de amor y de afecto para compartir la paternidad de sus hijos, reduciendo así el sufrimiento que su divorcio les ha causado.

Más allá del matrimonio, la amistad está perdiendo su lugar en la sociedad americana. Phillipe Aries, en su ya clásico libro *Siglos de niñez: una historia social de la vida familiar,* afirma que «la vida profesional y familiar ha asfixiado a la otra actividad (amistad) que antes ocupaba la vida por entero». Aparentemente creemos en la amistad, pero, una vez más, no tenemos el suficiente tiempo ni energía para practicar nuestras creencias.

Como los americanos parecen estar perdiendo la confianza en Dios y en la Iglesia, en su país y en aquellos que lo gobiernan, en sus padres y en la tradicional familia americana, asimismo hemos perdido la confianza en las otras dos grandes instituciones que quedan: nuestras escuelas y nuestro trabajo.

«Tenemos tres clases de déficits en este país —dice un ex secretario de educación—, un déficit comercial, un déficit presupuestario y un déficit educacional. Veintisiete millones de americanos, de hecho, son unos analfabetos y, tristemente, muchos de ellos «ganaron» sus diplomas de secundaria en su camino al analfabetismo».

«Si una potencia extranjera enemiga hubiese intentado imponer a América el mediocre nivel educacional que hoy existe —escribe un educador—, esto lo habríamos visto como un acto de guerra». No sólo están fallando las escuelas, sino que el promedio nacional de estudiantes que abandonan las aulas sobrepasa actualmente el 20 por ciento, y continúa en aumento. Además, 40

aquellos estudiantes que permanecen en ellas dan muestras de mediocridad en su aprovechamiento.

La mayoría de los que terminan la escuela secundaria, por ejemplo, tienen un nivel en matemáticas inferior al que corresponde al octavo año de escuela elemental, y las calificaciones en general de los estudiantes contemporáneos se clasifican muy por debajo de lo que era usual hace veinticinco años.

El trabajo, tradicionalmente catalogado en el último lugar entre las instituciones consideradas como valiosas, ha desaparecido prácticamente de la lista. El treinta y tres por ciento de los trabajadores recientemente encuestados, respondió sencillamente: «Odio lo que hago y no encuentro la manera de dejarlo». Mientras que las instituciones que más «inspiran confianza» de América (las iglesias y los militares) gozan de la confianza de solamente un poco más de la mitad de la población, las grandes empresas poseen la confianza de sólo uno de cada cuatro americanos.

Al sumario todo, si las instituciones tradicionales antes básicas para la vida de nuestros padres y abuelos —Dios, país, familia, amigos, educación y trabajo— están perdiendo la confianza de la población general, tenemos, por lo menos, dos problemas muy graves.

Primero: a través de la historia, estas instituciones fueron las fuentes primarias de los valores humanos. Sin ellas, ¿dónde buscaremos una guía? Segundo: siempre han sido ellas las fuentes primarias de fuerza y apoyo en tiempos difíciles. ¿A dónde acudiremos ahora cuando las necesitemos?

¿A dónde quisiera ir con su vida? es la pregunta que está contenida en el Credo 3. Antes de que verdaderamente se pueda triunfar como capitalista solidario, se necesita contestar con toda honradez esa interrogante. Tal vez usted no ha pensado mucho sobre la cuestión de los valores. Quizá simplemente la ha ido pasando suponiendo que no era importante para usted. Es posible que aún reconozca el valor de estas venerables instituciones y, no obstante, vea debilidad en ellas y esté trabajando para cambiarlas. Tal vez ha renunciado a las viejas instituciones y ha encontrado algún nuevo credo que lo guíe. O por ventura solamente está confuso y molesto por la discusión, y quiere simplemente que lo dejen en paz para ganarse unos duros, poder pagar sus deudas y tomarse unas vacaciones de vez en cuando.

No estoy escribiendo este libro para hacer proselitismo y atraerlo a usted hacia mis valores o convencerle de la bondad de mis metas. En última instancia, eso es asunto suyo. Es una cuestión muy personal. Existen capitalistas solidarios sumamente afortunados provenientes de muy distintas ideologías. Pero a no ser que tenga usted un acervo de valores positivos arraigados en el centro mismo de su vida, sus metas serán inadecuadas y poco fiables. De hecho, en vez de ayudarle a triunfar en la vida, sus metas pueden llevarle hacia un patrón peligroso y destructivo.

Cuando yo era un niño que crecía en Grand Rapids, Michigan, todos los domingos preparaba mi madre el desayuno familiar y nos dirigía a la puerta. «El domingo es un buen día», le recordaba a cualquiera que no se sintiese con ánimos de ir a la escuela dominical o a la iglesia. «Y os guste o no, vamos a estar ahí, juntos, en la primera fila».

Yo no tenía la menor idea de lo que me estaba pasando durante aquellos años de mi niñez y había veces en las que me resistía a esa tradición matutina dominical con toda el alma y corazón.

Pero, aunque gané alguna batalla ocasional, mi madre ganó la guerra. Lluvia o sol, nieve o granizo, la familia DeVos iba a la iglesia. Y durante aquellas lecciones de la escuela dominical, con sus himnos y sermones que parecían no acabar nunca, se estaba plantando en mí una semilla que cambiaría mi vida de forma permanente. Mis padres y una larga lista de pastores, maestros, diáconos y voluntarios laicos cuyos nombres ni siquiera puedo recordar, me estaban entregando el don más grande de la vida: un mapa al cual seguir en mi viaje y una fuente de riqueza y comodidad para el camino.

Gracias a mi madre, mi sistema de valores se basa en la tradición cristiana. « ¿Cuál es el mayor mandamiento?», preguntó cierta vez a Jesús un joven abogado. ¿Qué estaba preguntando? La misma pregunta que está contenida en el Credo 3. ¿Qué debo hacer para encontrar un sentido en mi vida? ¿Sobre qué mandamiento o valor debo estructurar mis metas?

La respuesta de Jesús fue sencilla, pero no fue fácil comprenderla: «Ama a Dios sobre todas las cosas —dijo— y al prójimo como a ti mismo». De ese mandamiento se han generado todos mis valores. Y todas mis metas deben ser examinadas a la luz cálida y brillante de su respuesta.

Siguiendo la tradición cristiana, estoy en esta Tierra para amar a Dios, para amarme a mí mismo y para amar a mi prójimo. Sé que estoy simplificando en extremo, pero estos son los valores en los que trato de basar mis decisiones. A veces triunfo. A veces fracaso. Pero el éxito de lo que hago o digo debe ser evaluado con esta sencilla pregunta: ¿Cuánto he amado?

Robert Frost, el laureado poeta americano, en su maravilloso libro *La cabaña negra,* escribe estas importantes palabras: «La mayoría de los cambios que creemos ver en la vida se deben a verdades que eventualmente están o dejan de estar de moda». Actualmente, el amor ha dejado de estar de moda. Si nuestras instituciones han fracasado o están fracasando, ello se debe a que se han olvidado de que el amor viene primero.

Si la Iglesia requiere reformas, la reforma empieza cuando nosotros redescubrimos lo que significa amar a Dios, amarnos a nosotros mismos y amar a nuestro prójimo. Si el gobierno no está haciendo su trabajo, es porque aquellos que gobiernan se han olvidado de que cada presupuesto y cada ley deberían estar basados en el amor. Las familias y las amistades que fracasan son las que ya no giran alrededor del amor, ni lo tienen como su centro. Si usted quiere que mejoren sus calificaciones y que se incremente su productividad, déle al amor la oportunidad de entrar en nuestras escuelas y en nuestros mercados. La gran renovación que necesitamos, como individuos y como nación, se iniciará cuando las personas, que son el elemento humano de las grandes instituciones de la nación, empiecen a amarse unas a otras.

W. H. Auden dijo: «Debemos amarnos unos a otros o morir». Yo no sé que significa exactamente amarnos unos a otros. ¿Usted sí? Hace casi dos mil años, el apóstol San Pablo estuvo muy cerca de describirlo en uno de los pasajes más hermosos e instructivos jamás escritos:

«‘Si hablando lenguas de hombres y de ángeles no tengo amor, soy como bronce que suena o címbalo que retañe. Y si teniendo el don de profecía y

conociendo todos los misterios, y teniendo tan fuerte fe que moviera montañas, si no tengo amor, no soy riada. Y si repartiese todo lo que poseo y entregase mi cuerpo al fuego, no teniendo amor, nada me aprovecha».

«El amor es paciente; el amor es benigno; a nadie envidia. El amor nunca es jactancioso o engreído; no es descortés, no busca lo suyo, no se irrita, no piensa mal; no se alegra de los pecados del hombre, mas se complace en la verdad; nada existe que no pueda encarar, no hay límite para su fe, su esperanza y su duración)».

«El amor jamás se terminará. ¿Existen profetas? Las profecías desaparecen. ¿Existen lenguas y embelesamiento? Habrán de cesar. ¿Existe la ciencia? Se desvanecerá. Conocemos sólo en parte y profetizamos también parcialmente, pero cuando llegue lo perfecto, desaparecerá lo parcial».

«Cuando yo era un niño, mi dicción, mi actitud y mis pensamientos eran todo niñerías.

Ahora sólo vemos reflexiones confusas en un espejo, pero entonces veremos cara a cara, al presente; sólo conozco parcialmente, pero entonces mi conocimiento será total, como el conocimiento que Dios tiene de mí. En resumen, existen tres cosas que permanecerán por siempre: la fe, la esperanza y el amor; pero la más excelente de ellas es el amor».

(1 Corintios 13:1-13. *Nueva Biblia Inglesa)*

Aprender sobre el amor lleva toda una vida. Cómo tropezamos y caemos por el camino. Pero qué don tan increíble es tener al amor como el gran valor sobre el que se basan todas nuestras metas y se miden todas nuestras acciones. Ahora, es precisamente aquí, donde entra el Capitalismo Solidario.

Es capitalismo basado en el amor. Los capitalistas solidarios hacen todo lo que pueden por amar a Dios, por amarse a sí mismos y por amarse unos a otros. El amor es el valor fundamental sobre el que se construye todo lo demás.

¿Recuerda usted este viejo proverbio: «Cuando la pobreza entra por la puerta, el amor vuela por la ventana»? El capitalista solidario sabe que todas estas palabras sobre el amor son patrañas y música de viento cuando la gente está hambrienta, sin casa donde vivir y desdichada. El Capitalismo Solidario estira la mano con amor a aquellos que, por el motivo que sea, tienen necesidad, y dice: «Entra. ¡Hay suficiente para todos!»

«Cuando yo era niño», recuerda Jack Daughery, que recogía cerezas diez horas diarias bajo un sol calcinante de verano, «odiaba a esos gordos ricachones, dueños de los campos. Y cuando veía a sus lindos hijos montando sus ponys, me odiaba a mí mismo por mi ropa hecha pedazos y mi cara sucia. Y si en aquel entonces hubiese pensado mucho en Dios, probablemente lo habría odiado también a causa de la injusticia y la desigualdad de que fuimos víctimas mis padres y yo a través de toda mi infancia».

A los catorce años, Jack fue a trabajar con sus padres a una gran planta procesadora de patatas en Grand View, Washington. «Mi primer trabajo consistía en arrancar hierbas de los campos alrededor de los viejos conductos de madera para la irrigación», recuerda. «Las ratas y las víboras de cascabel se escondían tras los largos canales de madera. Cada vez que estiraba yo la mano para quitar las hierbas y la basura, temía que una rata me arrancara un dedo o una cascabel me encajara sus colmillos en el brazo.

«Para cuando tenía yo quince o dieciséis años, podía echarme un costal de cien libras de patatas al hombro y lanzarlo al área de carga. Con el tiempo, después de haber desempeñado todos los trabajos existentes dentro y alrededor de aquella granja y planta de procesamiento, los dueños me ascendieron a gerente. Poco después me casé con Rita, hija de un granjero, criada en los campos de Nebraska.

«Ser gerente de esa planta fue un logro que estaba muy por encima de lo que cualquier miembro de mi familia hubiese podido esperar de mí. Manejaba el lugar como si fuese mío. Llegaba temprano y me quedaba hasta tarde. Cuando todos los demás se precipitaban sobre la puerta, porque había sonado el silbato de las cinco de la tarde, yo me pasaba las siguientes cuatro o cinco horas asegurando que todo se encontraba listo para el turno de la mañana siguiente. Después de todo, yo era el hijo de un trabajador

emigrante. Tenía una mentalidad de trabajo que abarcaba del amanecer al anochecer.

«No pasó mucho tiempo antes de que tuviera yo que admitir que Rita tenía razón. Rara vez la podía ver. Teníamos un divorcio de doce horas diarias. Ella trabajaba doble turno en un salón de belleza. Yo, prácticamente, vivía en la planta. En el fondo me sentía cada vez más a disgusto.

Estaba faltando como marido y como padre, de modo que, ¿cómo podría amarme a mí mismo?

Estaba trabajando de doce a catorce horas diarias sin que me dieran las gracias por mi labor, ni mis patronos ni los trabajadores a mi cargo, así que ¿cómo iba a amarlos? Y Dios estaba cada día más distante, no tenía yo tiempo de amarlo ni de odiarlo, simplemente desapareció de mi vida».

Jack y Rita empezaron a buscar un negocio propio que pudiera ayudarlos a lograr una vida que fuese también de su propiedad. Cuando lo encontraron, lo aprovecharon y le dieron sus existencias de tiempo completo. Sus patrocinadores en el negocio de Amway les mostraron una clase de amor que nunca habían sentido de sus jefes en los campos de cerezas o de los dueños de la planta procesadora de patatas. La comunidad de amigos y compañeros de trabajo que descubrieron en el negocio les tendió la mano para celebrar sus victorias y confortarlos en sus momentos de desconcierto.

Lograr que su nuevo negocio tuviese éxito no fue fácil. Pronto se dieron cuenta de que tenían que dar a sus clientes y a los distribuidores de su nuevo grupo, la misma clase de amor que se les había dado a ellos. Al principio, su nuevo negocio les significó tanto tiempo, energía y sacrificio como antes.

«Vivimos en un apartamento pequeño», recuerda Rita. «Se podía uno sentar en la cocina y tener a su alcance cualquier cosa en el apartamento. Invertimos 29 dólares y unos cuantos años de intenso 43

trabajo para ver nuestros sueños hechos realidad. Al principio los dos trabajábamos normalmente durante el día, y en las noches y fines de semana

nos dedicábamos a nuestro negocio. A la larga los dos trabajamos a tiempo completo en él. Al principio era difícil, pero por fin estábamos juntos. Y

hoy, aquel «negocio» significa millones de dólares al año. Y lo que es más importante, ese negocio no pertenece a otras personas, es nuestro. Ahora somos libres de ayudamos a nosotros mismos y de ayudar a otros corno nunca nos atrevimos ni siquiera a soñar».

¿Cuáles son sus metas? ¿A dónde quiere llegar con su vida? Jack y Rita se amaban a sí mismos lo suficiente como para fijarse algunas metas, tomar algunos riesgos, hacer algunos cambios. En el proceso, aprendieron cómo amar a Dios y a sus prójimos. El hijo de los trabajadores emigrantes cuenta ahora con unos ingresos de seis cifras. Sus hijos tienen su propia piscina para nadar. Su iglesia, su vecindario, su ciudad y su mundo son mejores porque Jack y Rita Daughery tienen el dinero y el tiempo libre para amar y dar amor en formas prácticas capaces de cambiar sus vidas.

Durante un discurso pronunciado en 1959, cuando la guerra fría parecía estar a punto de empezar a hervir, John F. Kennedy dijo: «Cuando la palabra *crisis* se escribe en chino, se compone de dos caracteres: uno representa peligro y el otro representa oportunidad».

Vivimos en una época en que las instituciones importantes deben ser renovadas y reanimadas.

Esta es una época de oportunidades, en la que podemos forjar nuevas soluciones, instituciones y enfoques de los problemas que confrontamos. En el pasado, las grandes crisis han creado las grandes oportunidades; civilizaciones enteras se han Levantado con nueva vitalidad.

Si trabajamos con intensidad para descubrir y practicar el amor nuevamente en nuestras iglesias, en el gobierno, en nuestras casas, escuelas, fábricas y oficinas, nuestra economía podrá dar la vuelta y nuestra gente será liberada para fijarse la meta que cambiará su vida, contando todos con la ayuda de todos para alcanzarlas.

Recuerden a Jack Daughery, el hijo de trabajadores emigrantes, ¡que pasó su niñez recogiendo cerezas bajo el quemante sol, deseando algo mejor!

Recuerden a Rita Daughery, que creció en una granja de Nebraska deseando tener algún día un negocio propio. El Capitalismo Solidario les tendió la mano y sus esperanzas de una vida mejor se hicieron realidad.

4

¿Por qué es tan importante el

dinero para ayudarnos a llegar

ahí?

CREDO 4

Creemos que poner en orden nuestras finanzas —

pagando nuestras deudas, aprendiendo a compartir

con otros, estableciendo límites financieros y

viviendo fielmente con ellos— es el principio de la

liberación de nuestras vidas para que nos sea

posible moverlas hacia adelante.

Por tanto, necesitamos tener nuestras cuentas

pagadas y nuestras prioridades financieras en

orden.

Era un hermoso atardecer en North Carolina, durante el otoño de 1968, cuando Hal y Susan Gooch iban pasando lentamente en su automóvil, frente a la mansión Finch, en el centro de Thomasville. Ha! tenía solamente veinticinco años y acababa de terminar su servicio militar. Susan tenía veintidós y era operadora de computadoras en una importante fábrica de espejos ubicada en un parque industrial, cerca del apartamento donde vivían. Hal trabajaba con su padre en una tienda de muebles familiar. Frecuentemente, cuando pasaba la pareja en su coche frente a la propiedad Finch, que tenía una superficie de doce acres (aproximadamente 5.500 m2) se preguntaban a sí mismos si algún día podrían ver satisfecho su gran sueño de tener una casa y una familia.

«La familia Finch era propietaria de la fábrica de muebles Thomasville», recuerda Hal. «El pueblo tenía solamente dieciséis mil habitantes y seis mil trabajaban para el señor Finch. Con razón pudo construir semejante mansión».

«Era una de las familias más pudientes de nuestro pueblo —recuerda Susan —, y en muchas de esas cálidas noches de Carolina pasábamos por su casa de quince mil pies cuadrados (unos 1.393,50

m2) pensando si alguna vez tendríamos bastante dinero como para poder vivir en un lugar tan maravilloso».

«Yo tenía unos ingresos decentes en la pequeña tienda de mi padre», explica Hal. «No era mucho, pero era suficiente. Susan tenía un buen trabajo, donde le pagaban por horas, para ayudar a completar nuestros ingresos. Sin embargo al final de cada mes, o mejor dicho, al principio del mes, después de liquidar nuestros pagos normales, no nos quedaba prácticamente nada».

Hal y Susan Gooch aún recuerdan aquellas noches, hace mucho tiempo, cuando soñaban y especulaban sobre si llegarían a tener suficiente dinero para salirse de su casita, que alquilaban por cincuenta y cinco dólares mensuales. Entonces, en una de esas extrañas y cavilantes noches, un sueño comenzó a crecer en los corazones de Hal y Susan.

«No solamente seremos dueños de una gran casa algún día», musitó Hal. «Seremos dueños de la mansión Finch, aquí mismo, en Thomasville». Susan sonrió, apretó la mano de su marido y pensó que se daría por bien servida si alguna vez lograba tener pagadas sus deudas y sus finanzas en orden; no pensaba en una mansión multimillonaria.

¿Usted conoce ese sentir? ¿Tiene un sueño, pero duda en poder realizarlo? Si tiene trabajo.

¿Encuentra cada vez más difícil estirar su salario otros treinta días? Si está desempleado, ¿siente una ola de temor cada vez que llega el cartero? ¿Ve sus sueños de una casa nueva, un flamante coche, una vacación familiar o hasta sus pequeños ahorritos, roídos por el diluvio de cuentas que fluyen mensualmente a su buzón?

«Nosotros no teníamos títulos escolares —explica Susan—, nuestras familias no eran ricas. No había tías o tíos millonarios dispuestos a dejarnos

una herencia. Pensamos en robar un banco o en imprimir billetes; pero la idea fue desechada al instante. North Carolina no tenía lotería, pero con nuestra suerte, de todos modos no nos habría tocado. Los precios seguían en ascenso y nuestros ingresos netos seguían yéndose hacia abajo».

«Si íbamos a ver realizados nuestros sueños —recuerda Hal—, necesitaríamos ganar más dinero.

No parecía haber ninguna otra manera. Al parecer, el dinero era nuestra única respuesta».

¡Dinero! Albert Camus, el escritor existencialista francés, escribió en su *Cuaderno: 1935-1942:*

«Es como un esnobismo espiritual hacer creer a la gente que puede ser feliz sin dinero». Dorothy Parker le dijo una vez a un compañero periodista que las palabras más hermosas del idioma inglés eran «va cheque incluido». Margaret Thatcher, la ex primera ministra británica, afirmó: «Nadie se habría acordado del Buen Samaritano si sólo hubiese tenido buenas intenciones. También tenía dinero».

¡Dinero! Puede ser que usted esté de acuerdo con San Pablo en su carta a Timoteo, al decir que

«el amor al dinero es la raíz de toda maldad», o que aplauda la respuesta de George Bernard Shaw:

«La falta de dinero es la raíz...». Probablemente admita que recibir y gastar dinero (o preocuparse por recibirlo y gastarlo) consume la mayor parte de los días de trabajo y con frecuencia nos mantiene despiertos la noche entera.

La buena noticia es ésta: existen muchas maneras de ganar más dinero. Pero sigue la mala noticia: antes de empezar un nuevo negocio o seguir adelante con el mismo, necesita poner en orden sus finanzas. Hay un viejo dicho que la gente se resiste a creer: «Si no puede salir adelante con el dinero que está ganando, tampoco podrá salir adelante con más». Jesús lo dijo de esta manera: «Si eres fiel en lo pequeño, serás fiel en lo grande».

«La gente no resuelve viejos problemas económicos metiéndose en nuevos», advierte Bili Britt, uno de los distribuidores más prósperos de Amway, que cuenta con una organización que abarca cientos de miles de personas a través de Norteamérica y alrededor del mundo. «Lo primero es lo primero», añade.

«La gente con problemas financieros debe liquidar sus cuentas viejas, o cuando menos hacer un plan y programar sus pagos», agrega Jim Janz, uno de los distribuidores Amway con más éxito en Canadá. «Entonces estará lista para seguir adelante, afrontar nuevos retos o iniciar nuevas aventuras».

Seamos sinceros. La mayoría de las personas se hacen un embrollo cuando manejan asuntos de dinero. El problema es sencillo: gastan más de lo que ganan; sin embargo, la solución del conflicto no es nada fácil. Cuando uno está enterrado por una avalancha de deudas, parece imposible escarbar para salir de nuevo a la superficie. Ya que se ha hecho un embrollo, el temor, la culpa y los sentimientos de inseguridad tienden a dificultar todo pensamiento y acción.

En *Servidumbre humana*, Somerset Maugham escribió: «El dinero es como un sexto sentido sin el cual no se puede hacer uso cabal de los otros cinco». Aparentemente demasiada gente ha errado 46

en el desarrollo del sexto sentido de Maugham; las consecuencias en su vida personal son espantosas.

Veamos los números. Según los expertos, el hogar medio americano tiene una deuda total de 71.500 dólares, incluyendo una hipoteca. ¿No le parece a usted mucho dinero? Compare con una familia alemana, que debe un promedio de 27.700 dólares o — ¿está usted listo?— con una familia suiza, cuyo promedio de adeudo baja a la asombrosa cantidad de 800 dólares en total.

La adicción a las tarjetas de crédito y el abuso de éstas se ha convertido en una fuente muy seria de nuevas deudas para el gastador americano. Existen más de 1,3 billones (el billón americano es de mil millones) de tarjetas de crédito circulando en los Estados Unidos, y el 80 por ciento de los americanos adultos posee por lo menos una. ¡En qué negocio se han

convertido las tarjetas de crédito! En un año reciente, American Express tuvo un volumen anual de cargos de aproximadamente 100 billones de dólares. Cuando menos 75 millones de americanos estaban retrasados en los pagos de sus tarjetas de crédito. Un poseedor de tarjeta típico debía 2.474 dólares de tarjeta y pagaba anualmente 465 dólares por cargos de financiación, con un interés medio del 18,8 por ciento.

Desafortunadamente no existe una solución fácil para los millones de americanos que deben billones. El problema de la adicción y abuso de las tarjetas de crédito puede ser resuelto personalmente. ¿Usted es adicto al placer de usar este plástico? ¿Se ha enfrentado con sinceridad a su propia adicción? Existe una forma fácil de averiguarlo. Sus respuestas a las siguientes preguntas pueden darle una pista.

¿Cuántas tarjetas de crédito tiene usted? ¿Cuál es su adeudo en cada una de ellas? ¿Ya los ha sumado? ¿Qué cantidad debe por concepto de intereses y recargos? ¿Ha sumado esto? ¿Cuál es su adeudo total en tarjetas de crédito hasta el día de hoy? Si sus ingresos no sufren variaciones,

¿cuánto tiempo le costará liquidar todas esas tarjetas aunque ya no las esté utilizando? Si sus ingresos se reducen o se acaban, ¿cómo las podrá liquidar, además de estar pagando los intereses acumulados? Mientras tanto, sea realista, ¿cuánto más cree que podrá cargar a sus tarjetas?

Los estudiantes de nivel superior son ahora el nuevo «mercado prioritario» de las empresas de tarjetas de crédito. Alrededor de 3,9 millones de estudiantes tienen por lo menos una tarjeta de crédito. Es decir, se trata del 70 por ciento de los 5,6 millones de estudiantes a tiempo completo del país en colegios con ciclos de cuatro años. Esto significa un aumento en el número de jóvenes poseedores de tarjeta de casi el 40 por ciento, solamente durante los últimos dos años. La mayoría de las tarjetas se ofrecen en Estados Unidos sin exigir fiador y las solicitudes no exigen una constancia de ingresos o de cuentas de ahorros. La plaga de plástico amenaza con socavar la economía nacional; esa plaga se está extendiendo hacia víctimas cada vez más jóvenes.

Los estudiantes americanos obtienen un promedio de 153 dólares a la semana por trabajos de media jornada y de sus padres. Acaso gasten

solamente 105 dólares a la semana en diversiones, ropa y otros caprichos, pero cuando se saca un total, la cifra es de 60 billones al año y las compañías de tarjetas de crédito quieren su porción.

Una maestra de economía de la Tech University de Texas, declaró al *Washington Post* que se ha dado cuenta de que los estudiantes de su clase tienen hasta diez tarjetas de crédito, cada una con límite de 1.000 dólares. «He visto chicos con deudas de 50.000 a 70.000 dólares», admite. «Gastan el dinero en ropa, pizzas, colegiaturas, libros, viajes de placer, obsequios para las novias, zapatos, relojes, regalos de compromiso, bailes escolares formales e informales. Los chicos simplemente se enloquecen. No existen bases financieras para este tipo de transacciones».

Un padre de familia entrevistado para el mencionado artículo del *Post* llegó a esta interesante conclusión: «La mejor agente de técnicas de mercado tradicional que he conocido, fue mi maestra de primer año de primaria: la señorita Billard nos mostraba cada miércoles nuestras tarjetas de ahorro para que pudiéramos ver cómo crecían nuestros centavos. Ahora nuestros niños ven cómo crece el déficit del gobierno. ¿Por qué han de practicar la autolimitación?».

Culpar a otras personas o instituciones de nuestros problemas financieros es un juego peligroso, pero en este caso, el frustrado padre puede evadirse por ese camino. La gente que mandamos a Washington para representarnos no está dando un ejemplo precisamente bueno para los americanos jóvenes o grandes. Si se cree que actualmente los poseedores de tarjetas de crédito están comportándose irracionalmente, véase nada más el uso que hace el gobierno de su plástico gigantesco en los cielos.

En 1895, los Estados Unidos tuvieron su primer superávit, que continuó hasta 1988. Durante décadas fuimos la fuente del crédito mundial. Ahora, súbitamente, nos hemos convertido en la nación más endeudada. Sólo en 1990, nuestro déficit comercial excedió los 100 billones de dólares.

En 1991 aumentó otros 279 billones. Hoy, la deuda total del gobierno americano alcanza los 3,5

trillones de dólares. Podríamos pagarla si cada hombre, mujer y niño del país tuviese 12.000 dólares extra para enviarlos a Washington. Pero no es así. Demasiados americanos deben demasiado a sus propias tarjetas de crédito.

Así, ¿cómo podemos iniciar el camino de la recuperación financiera personal? Durante nuestras entrevistas con los distribuidores más relevantes de Amway, encontré que estaban absolutamente de acuerdo con los siguientes pasos: primero, pague sus deudas; segundo, aprenda a compartir; tercero, ahorre aunque sea un poquito de dinero cada mes; cuarto, fije límites estrictos a sus gastos; quinto, aprenda a vivir dentro de esos límites.

Aristóteles dijo: «Lo que tenemos que aprender a hacer, lo aprendemos haciéndolo». El mejor plan para liquidar sus deudas y poner en orden su vida financiera será aquel que descubrirá por sí solo al hacerlo. Pero tal vez algunas ideas le ayudarán a lograrlo.

Liquide su deuda

Ésta es la historia de un noble inglés que había caído en una mala situación. Cuando su sastre lo abordó pidiéndole que le pagara su deuda o cuando menos algo de los intereses, el inglés le respondió: «No es de mi interés pagar el capital, ni es capital para mí pagar el interés».

Aunque no es tan fácil para uno quitarse de encima a los acreedores como lo fue para el pomposo lord, quizá pagar sus deudas y poner en orden su situación financiera sea más fácil de lo que usted piensa. Recientemente tuve una larga conversación con la gerente de crédito de un almacén de Grand Rapids. Su actitud respecto a la manera como la mayoría de sus clientes con pagos pendientes manejaban su deuda, era muy positiva.

«Un buen cliente nos notifica cuando va a retrasarse en un pago total —me dijo—, entonces, como muestra de buena fe, incluye un cheque u orden de pago con su aviso escrito para cubrir al menos un porcentaje de la cantidad vencida. Nosotros vemos a esa persona como un cliente responsable digno de confianza. Y haremos todo lo que esté en nuestras manos para ayudar a tal cliente a salir de su difícil situación financiera. Sin embargo, cuando los clientes no nos escriben ni nos llaman, cuando no nos envían al menos una suma pequeña cada mes, al final tenemos que llamar a una agencia de cobradores profesionales. Y esos amigos no se andan con cuentos».

Cuando le pregunté qué le aconsejaría a la gente para liquidar sus deudas, me respondió:

«Primero, debe sumar todo lo que debe. Segundo, tiene que sacar la cuenta de las cantidades semanales o mensuales que tiene posibilidades de pagar. Tercero, asegurarse de notificar a sus acreedores o negociar con ellos, para ver si los pagos son adecuados. Cuarto, pagar puntualmente. Y

quinto, vivir dentro de sus posibilidades para no meterse otra vez en semejantes líos».

A mí me pareció un buen consejo. ¿Usted qué piensa? ¿Tiene usted una deuda considerable'?

¿Tiene pensado un plan para liquidarla? ¿Se ha mantenido en contacto con sus acreedores para tenerlos de su lado? ¿Ha hecho sus pagos con puntualidad? ¿Está viviendo con lo que gana? Sé que este pequeño plan parece muy simplista. Pero es, finalmente, un plan. Y cualquier plan es mejor que ninguno.

48

Después de que Ron Rummel obtuvo su título de arquitecto de la Texas Tech, asistió a la universidad de Cambridge gracias a una beca Rotaria, y pasó un año viviendo en el extranjero, regresó al país excitado sobre su futuro y ansioso por comenzar. Ron obtuvo pronto un buen trabajo en una prestigiosa firma de arquitectos. Casi al mismo tiempo, su esposa Melanie firmó un contrato para enseñar lingüística y ciencias a escolares de quinto y sexto año. Entonces, sin previo aviso, el mercado petrolero mundial se vino abajo. Repentinamente el auge de Dallas se volvió un desastre.

Ron y Melanie se encontraron sin trabajo y hundidos en deudas. La tarjeta MasterCard de Melanie fue cancelada y todas las demás tarjetas de crédito que tenían estaban cargadas hasta el tope.

«Me había llevado seis años realizar mis estudios —recuerda Ron—, con personas bien educadas mostrándome la manera de ganar ochocientos dólares al mes como arquitecto. Entonces, cuando todo se hizo polvo, me encontré asistiendo a una presentación del Plan de Negocios de Amway para muchachos de veintiséis años que habían abandonado sus estudios. Y firmé —admite Ron—

teniendo en mente sólo dos objetivos: liquidar la deuda de Sears y pasar más tiempo con mi familia».

Él no bromeaba. Liquidar las deudas de las tarjetas de crédito es una meta muy importante para decenas de millones de americanos. Tomar un segundo empleo para realizar esa meta se ha convertido en algo usual. «Trabajé en mi negocio de Amway igual que había trabajado en mi empleo

—explica Ron—; pospusimos las compras de casi todo lo que queríamos o incluso necesitábamos y trabajamos siete noches a la semana, doce horas diarias, para liquidar aquella deuda».

En el proceso de lograr su meta, Ron y Melanie Rummel han llevado a cabo mucho más que liquidar sus deudas y poner sus tarjetas de crédito al corriente. Han construido un negocio altamente rentable que les permite la libertad de pasar más tiempo con sus hijos, ser compasivos con los necesitados a su alrededor y con todo el mundo. Además, no han vuelto a sentir el estrés de las tarjetas de crédito ni de ninguna otra clase de deudas.

Antes de dar cualquier paso adelante, hacia el futuro, debemos responsabilizar- nos de los pasos que hemos dado en el pasado. Si usted requiere un plan más complejo para salir de deudas, su banquero o su gerente de crédito local le ayudarán. Existen toda clase de libros y cintas, seminarios y consejeros, para ayudarle en el camino. Pero lograr la solvencia no es diferente a obtener el logro de cualquier otra meta. Usted debe contar con un plan y entonces trabajar en él.

Hay un plan que no dará resultado. El humorista americano Artemus Ward lo describió así:

«Permítasenos a todos estar contentos y vivir dentro de nuestras propias posibilidades, aunque tengamos que pedir prestado el dinero para hacerlo». Pedir dinero prestado no es la forma de salir de deudas. Es la forma de meterse más en ellas. Y las tarjetas de crédito se han convertido en el camino primordial de la nación para aumentar la deuda personal. Solventar nuestros problemas individuales de tarjetas de crédito quizá no sea un curalotodo para las deudas personales, pero es una manera excelente de comenzar».

Sume las deudas de sus tarjetas de crédito. Si no sabe lo que debe, llame al banco y averigüe su saldo al día. Entonces sume lo que debe en total. Después añada la suma a la del pago de su hipoteca, la del préstamo sobre su coche, la de viejos préstamos estudiantiles y la de cualquier otra deuda pendiente de pago.

Con tantas tarjetas de crédito en nuestras carteras y bolsas es difícil conservar el hilo de los totales. Pero una vez que tenga esa horrorosa cifra anotada en un papel y en su cabeza, una vez que su déficit claramente toque fondo, entonces es posible que se sienta motivado, como nunca se ha sentido antes, a dejar de usar sus tarjetas y a forjar un plan realista para liquidar esa deuda.

Escriba la suma total de su deuda en cinta adhesiva. Péguelas en todas las tarjetas que porta. Use adornos imantados para fijar fracciones de la cinta con la suma total de su deuda a la puerta de su frigorífico o al tablero de su coche. Podría usted, incluso, escribirla con jabón en el espejo de su cuarto de baño o marearla con una navaja en la cubierta de su talonario.

49

La ignorancia podrá ser una bienaventuranza, pero también es el último paso antes de llegar a la quiebra. Cuando sea consciente de lo que realmente debe, ya está en camino de controlar sus gastos y de terminar con su deuda. Aunque sea de broma, la próxima ocasión que esté tentado de usar la tarjetita de plástico, lea la cinta pegada en ella (o recuerde la cifra). «Debo 4.321 dólares nada más de esta tarjeta y 74.000 de todas juntas».

Entonces, antes de volver a usar su tarjeta, cierre los ojos y hágase esta pregunta: « ¿Vale la pena esta compra? ¿Quiero aumentar la suma de lo que ya debo? ¿Puedo prescindir de este producto?».

Encuentre y examine todas las tarjetas de crédito que posee. Colóquelas en línea, una tras otra, sobre el suelo de su comedor. Ahora corte en pedazos las tarjetas que tengan fecha vencida. Aunque hayan expirado es peligroso conservarlas por ahí. A los maleantes les encanta hacer trucos con plásticos de otras personas. Rómpalas y tírelas. Vea entre sus tarjetas vigentes cuál cobra el interés más bajo. A veces hay que investigar de verdad para descubrir la tasa de interés que se está pagando, pero normalmente basta con llamar al banco y preguntar. Verificar esto con todo cuidado, puede ahorrarle miles de dólares durante los próximos diez años.

Teresa Tritch, en un artículo de la revista *Money*, nos recuerda que si se mantiene compensada una tarjeta de crédito —es decir, si no se liquida cada

mes— «una comparación nos revela que casi siempre se ahorrará más durante el año escogiendo una tarjeta con tasa de interés baja, aunque exija pago anual, que usando otra tarjeta sin anualidad, pero con alta tasa de interés».

Cuando suma usted los costos de mantenimiento de un adeudo en tarjeta de crédito, el resultado impresiona. «En un balance medio de 1.200 dólares —señala Tritch—, el costo de su interés anual en cualquier banco importante, a razón de 19,8 por ciento, alcanza la suma de 237,60 dólares». Y

añade: «Además, probablemente esté usted pagando también de 18 a 20 dólares en concepto de cuota anual».

Rehúse pagar cuotas anuales. No se preocupe, el banco continúa haciendo dinero con los comerciantes. Si encuentra el cobro de una cuota en su cuenta, llame al banco y solicite que la cuota anual sea suprimida. Si no le hacen caso, dígales que va a cancelar su tarjeta. Entonces verá lo que sucede. Si, no obstante, insisten en cobrarle la cuota, cancélela.

No tenga más de dos o tres tarjetas de crédito. Robert Mc Kinley, quien publica una carta informativa llamada *Ram Research's Bankcard Update*, recomienda usar tarjetas sin cargo anual con un período de gracia, para compras que se piensan liquidar completas cada mes y usar tarjetas de baja tasa de interés mensual para compras que se quieran financiar; mejor aún, si no exigen cuota anual. Debe conservarse otra tarjeta de bajos intereses para ser usada exclusivamente en asuntos de negocios.

No se limite simplemente a cortar sus tarjetas sobrantes. Pague lo que debe. Notifique al banco que cancela su tarjeta. Revise cuidadosamente su cobro para asegurarse de que no le añaden una cuota a sus pagos mensuales, conservando así vigente la tarjeta, a pesar de que usted haya solicitado su cancelación. Entonces corte la tarjeta y envíeles los pedazos por correo.

¿Cree usted que se me está pasando la mano en este asunto de las tarjetas de crédito? Ni por un momento. Busque en su diario local la sección de finanzas. Lea los encabezamientos. Las tarjetas de crédito con pagos atrasados pendientes aumentan en un 30 por ciento. Por cuarto año consecutivo, el número de tarjetas de crédito con pagos pendientes vencidos

sigue siendo altísimo. El Servicio Moody para Inversionistas (Moody's Investors Service) informó recientemente que el 6,13 por ciento de todos los usuarios de tarjetas de crédito pagaban, cuando menos, con treinta días de retraso. Esto significa que, en este país, unos 82 millones del 1,8 billones de tarjetas de crédito existentes están impagadas.

¿Cuántos individuos o familias representan tal cifra? El analista de Moody explica uno de los motivos del constante aumento de cuentas sin pagar. «Muchas personas que recientemente se han quedado sin trabajo, se sirven de sus tarjetas de crédito para hacer un puente hasta que consigan un 50

nuevo empleo. Cuando alcanzan su límite de crédito y no hay empleo nuevo en el horizonte, los deudores tienen que declararse en quiebra personal».

«Esa oleada de cuentas impagadas y quiebras personales archivadas — advierte Moody— ha precipitado un aumento del 42 por ciento de adeudos de tarjetas de crédito que los bancos han tenido que cancelar por incobrables. Los departamentos de tarjetas de crédito de los bancos hacen perder a éstos grandes cantidades de dinero. Las consecuencias para el futuro financiero de la nación, e incluso del mundo, son verdaderamente aterradoras. Mientras escribo esto, los ejecutivos de los bancos advierten que cientos de bancos americanos, con más de 600 billones, gracias a sus clientes, se están moviendo en el filo del fracaso».

¿Es usted un vicioso adicto a las tarjetas de crédito? ¿Necesita que se establezca a su alcance una rama de Usuarios de Tarjetas de Crédito Anónimos? ¿Parece fácil obtener un anticipo de 100

dólares cada equis días, usando su tarjeta de crédito en cualquier cajero automático, especialmente cuando le urge el dinero? Pero, ¿qué va a suceder cuando no tenga manera de pagar lo que debe, sin contar el 18 o el 20 por ciento de interés acumulado diariamente a su deuda? ¿Qué va a ocurrir con usted y con su familia cuando el banco cierre sus puertas?

No piense ni por un momento que si los banqueros cancelan sus créditos no se le van a echar encima. ¡Lo harán! Y una vez que un banquero lo ve a usted corno un enemigo, puede hacerle muy ingrata la existencia. Él o su agencia de cobros intentarán recuperarse tratando de quitarle todo lo que

usted posee. No solamente pueden arruinar su crédito, a veces para toda la vida, sino que puede terminar usted teniendo graves problemas con la ley, e incluso ir a la cárcel.

Así que, para los sabios, una palabra es suficiente. Usar una tarjeta de crédito para comprar o para anticiparse efectivo, cuando no se sabe cómo se podrá pagar es, simple y llanamente, un asalto bancario. Cuando gastamos dinero que no nos pertenece, arriesgamos nuestro futuro y el de nuestros hijos. Cualquier cosa que hagamos, como individuos o como nación, para crear deudas, debe ser hecho con responsabilidad. No podemos movernos hacia adelante efectivamente hasta que esa cuenta quede liquidada.

Comparta con otros

La mayor parte de mis amigos y compañeros de trabajo están de acuerdo en que liquidar las deudas es uno de los primeros pasos hacia el éxito del capitalista solidario. Esto no es sorprendente.

Sin embargo, una gran mayoría de ellos también está de acuerdo en que aprender a compartir con otros, incluso antes de estar preparados para hacerlo, es algo que el capitalista solidario lleva a cabo aun cuando todavía está pagando sus deudas.

Paul Miller, un amigo en este negocio, de Raleigh, Carolina del Norte, cree que el 90 por ciento de los americanos de sesenta y cinco años, terminan en la quiebra. «Somos víctimas del 'síndrome adquirente' —dice con sarcasmo —, y salir de deudas es lo primero que tenemos que enseñarle a nuestra gente». Luego añade algo que sorprende a todos los que lo escuchan:

«El primer paso para salir de deudas —dice— es diezmar». Para ilustrar su idea, se apoya en su escritorio, toma una Biblia que se ve bastante usada, reconoce sus páginas llenas de acotaciones y llega al último libro del Antiguo Testamento.

«Dios está enojado con su gente», dice creando el contexto para lo que está a punto de leer. «No habéis alimentado a los pobres, dado techo a la viuda y al huérfano, ni os habéis preocupado por los oprimidos», explica. «En el tercer capítulo de Malaquías, el viejo profeta escucha a Dios decir:

'¡Me estáis robando!' Cuando la gente le preguntó a Dios, '¿Cómo?' Dios replicó: 'En diezmos y primicias'».

Entonces leyó Paul aquellas palabras de promesa y admonición de la gran tradición judaico-cristiana. «Traed íntegramente los diezmos al granero para que haya alimentos en mi casa. Y

probadme en esto, dice Yahvé, a ver si no abro yo las esclusas del cielo y no derramo sobre vosotros la bendición sin medida, al punto de que les faltará espacio para ella» (Malaquías 3:6-10).

«La gente no daba crédito a sus oídos cuando compartimos los acontecimientos de nuestras vidas

—dice Debbie Miller—, cuando empezamos a dar el diez por ciento de nuestros ingresos a la Iglesia y otras donaciones para causas en las que creemos, repartidas por toda la comunidad».

Más tarde voy a contar la historia de Paul y Debbie Miller y de su triunfo en los negocios, pero ahora es importante que hagamos una pausa lo suficientemente larga para tomar en serio lo que dicen respecto a dar. «No espere a ser generoso hasta el momento en que tenga con qué serlo», nos recuerda Paul. «Sea generoso ahora y sorpréndase de lo que recibe a cambio». El apóstol San Pablo nos legó estas importantes palabras sobre el compartir: «Cada uno haga según se ha propuesto en su corazón, no de mala gana ni obligado, que Dios ama al que da con alegría» (II Corintios 9:7).

Yo estaba tentado, como posiblemente lo esté usted, a hablar sobre compartir al final del proceso, cuando hay alimentos en la mesa y dinero en el banco. Pero Paul y Debbie nos recordaron que repartir no es el fin del capitalismo, sino el principio, y aparece en cada paso a lo largo del camino.

Cuando hablamos sobre compartir, sobre compasión, no estamos hablando simplemente de donar un porcentaje de nuestras rentas. Hablamos de una actitud de compasión que afecta a todas las cosas que hacemos: los productos que seleccionamos para desarrollar y comerciar, las plantas que construimos y la maquinaria que les ponemos dentro, las materias primas que usamos y los desperdicios que generamos, las campañas de publicidad y mercadotecnia que aprobamos y, sobre todo, la gente cuyas vidas tocamos, nuestras familias, nuestro personal, nuestros clientes, e incluso nuestros competidores.

Si esperamos el día en que tengamos dinero extra para compartir, quizás nunca lleguemos a hacerlo. La idea de Paul y Debbie, de ser generosos

desde el principio porque a la larga seremos pagados con la misma moneda, debe tomarse muy en serio. Ni siquiera tiene usted que ser judío o cristiano para practicar el arte de compartir. No tiene que leer el Antiguo ni el Nuevo Testamento para experimentar el bien que compartir lleva por igual a aquellos que reciben y a aquellos que dan.

La poetisa americana Ella Wheeler Wilcox no estaba citando a Jesús cuando escribió estas palabras: *Tantos dioses, tantos credos,*

tantos senderos que se tuercen y se tuercen,

mientras que el solo arte de ser bueno

es todo lo que necesita el triste mundo.

Según mi experiencia, independientemente de sus antecedentes religiosos, las personas que comparten generosamente desde que emprenden sus negocios, son las que triunfan en ellos. Son las que dan afecto y gratitud tanto a sus clientes como a sus competidores.

A fin de cuentas, cuando todo termine, la forma como se le recuerde es lo que marcará la diferencia, y nosotros determinamos esos recuerdos desde el principio. «El propósito de la vida humana —escribió Albert Schweitzer— es servir y mostrar compasión y deseo por ayudar a los otros».

Usted recuerda la historia de Schweitzer. Era un consumado médico y un científico investigador.

Era uno de los mejores intérpretes de Bach del mundo y dio recitales de órgano por catedrales de toda Europa. Sus discursos y escritos filosóficos eran venerados cuando aún vivía, y sin embargo, pasó la mayor parte de su vida como médico misionero en el pueblecito de Lambarene, provincia de Gabón, en África ecuatorial francesa. Ahí, a las orillas del río Ogowe, el doctor Schweitzer construyó un hospital para su «gente olvidada». El mundo lo recuerda no por su virtuosismo musical, ni por sus libros, ni siquiera por el Premio Nobel de la Paz que ganó, sino porque compartió su vida generosamente con aquellos que lo necesitaban. Usted no tiene que ser un doctor 52

misionero para hacer eso. Un capitalista solidario tiene las mismas oportunidades, se le presentan todos los días de su vida.

«La mejor porción de la vida de un hombre bueno —escribió Wordsworth —, son sus pequeños, anónimos, olvidados actos de bondad y amor». Pocos de nosotros lograremos la fama de Schweitzer o la elocuencia de Wordsworth. No importa. Incluso ellos señalan que la fama es una ilusión. Lo que es realmente importante es compartir sólo por el gusto de hacerlo. La mayoría de nuestros pequeños actos de compartir pasarán sin ser recordados, pero los seguimos haciendo. No sólo porque son un buen negocio, sino porque honran a nuestro Creador. Dan esperanza y ayuda a los más necesitados, y un sentido de placer y autoestima a nosotros. El crítico social radical Ivan Illich, pronunció estas inolvidables palabras: «El hombre debe escoger si ha de ser rico en cosas o en la libertad de usarlas». Cualquier pequeño acto de compartir, especialmente cuando «no tenemos con qué hacerlo», ¡nos proporciona la libertad!

Ahorre un poco todos los días

Mi madre me regaló mi primera hucha, una de esas preciosidades de metal pintadas a mano, con partes movibles. Podía yo echar una moneda por una ranura o colocarla en el pico del pajarito y presionar una palanca que enviaba la moneda dando tumbos a la misma ranura.

Una vez al mes, después de clase, mamá y yo caminábamos hasta la oficina local del First Kent Bank y hacíamos un depósito en mi propia cuenta de ahorros. Me encantaba ver al cajero sumar mi depósito y anotarlo en mi libreta de banco roja. Luego ella firmaba la libreta y la sellaba.

¿Usted tenía una hucha cuando era niño? ¿Habrá sido un frasco decorado, con una ranura en la tapa de metal, o un colorido cochinillo vaciado en yeso y con el letrero de origen estampado con tinta morada en la parte inferior? En aquellos tiempos éramos una generación de ahorradores. Todas las familias tenían una cuenta de ahorro del valor que fuera. Y los días de pago el padre iba al banco para hacer su depósito. Aun en los peores tiempos, cada familia trataba de ahorrar algo todos los meses.

Los tiempos han cambiado. Los americanos ahorran en una proporción más baja que cualquier otra nación industrializada. En sólo una generación, nuestro índice medio de ahorros ha caído un 6

por ciento. Mientras los japoneses ahorran un promedio del 19,2 por ciento y los suizos un 22,5 por ciento mensual de sus ingresos, los americanos ahorran solamente el 2,9 por ciento. Esto significa que el hogar americano medio tiene aproximadamente 4.000 dólares guardados para una emergencia, en tanto que los suizos poseen 19.971 y los japoneses 45.118.

¿Qué porcentaje de sus ingresos ahorra usted cada mes? ¿Cuánto dinero tiene en el banco para cubrir emergencias? Recuerde la regla básica del ahorro. Necesita tener en su cuenta de ahorro por lo menos el equivalente a un mes de sus ingresos para protegerse de un desastre. Considerando tal cantidad, ¿está usted más adelante o más atrás?

Los editores de *Where We Stand (En dónde estamos)* concluyen que «a la larga, la disminución de los ahorros no sólo socava la seguridad familiar, sino que reduce severamente la cantidad de dinero disponible para inversiones en el futuro de la nación».

Sé que puede resultar muy difícil, especialmente cuando se está endeudado y la necesidad de efectivo parece aumentar día a día, pero a la larga se sorprendería usted al ver cuánto dinero puede ahorrar hasta en el peor de los tiempos, si mete una pequeña suma en el banco cada mes, con constancia y fidelidad.

Los editores de la revista *Black Enterprise (Empresa Negra)* aconsejan que toda familia tenga, cuando menos, el equivalente a tres meses de sus gastos en una reserva para emergencias. También sugieren que las familias con hijos inicien un fondo escolar, apartando veinte dólares cada semana, 53

en un «fondo mutuo de crecimiento conservador», produciendo aproximadamente un diez por ciento al año. En quince años, dicen, habrán ahorrado treinta y cinco mil dólares.

Desgraciadamente, el dinero de su cuenta de ahorros puede ser necesitado antes de que los chicos lleguen a la escuela superior o antes de que usted

inicie su retiro. El precio de los cuidados médicos da vértigo. Los costos de reparación de una casa o un automóvil suben diariamente. ¿Quién puede saber cuánto dinero extra irá a necesitar usted para superar la siguiente crisis? Cualesquiera que sean las necesidades, la mayor parte de la gente no está preparada para hacerles frente debido a que ha vivido más allá de sus posibilidades y no tiene nada en el banco.

¿Recuerda usted el nombre de S. S. Kresge? Nació en el seno de una familia pobre, en el corazón de la región holandesa de Pennsylvania, precisamente al terminar la guerra civil. Inició su carrera de viajante para una empresa ferretera. Kresge estaba entusiasmado con el plan de Frank Woolworth para implantar el sistema de «pague al contado y lléveselo», en tiendas pequeñas a través de todo el país y, para 1932, Kresge era dueño de cientos de tiendas. Kresge era un defensor firme de los ahorros. Según sus biógrafos, tenía una «ambición vitalicia de hacer dinero y una obsesión por conservarlo». Hacia el final de su vida, era uno de los hombres más ricos de América y, no obstante, renunciaba a jugar al golf porque no soportaba perder las pelotas. Solía usar un par de zapatos hasta que casi se caían a pedazos, y cuando las suelas estaban tan gastadas que el agua se les colaba, Kresge las reforzaba con periódicos viejos. Sus primeras dos esposas se divorciaron de él, siendo su tacañería el principal motivo de divorcio. Hoy, la Fundación Kresge es un gigante entre las instituciones filantrópicas de América, con una reputación por su generosidad y su visión que ninguna otra iguala. Años después de su muerte. Kresge está regalando su dinero. Universidades, hospitales y organizaciones de servicio diseminadas por todo el país, se benefician ahora gracias a su frugalidad de entonces. Sin embargo, no se puede evitar esta pregunta: ¿no habría sido más satisfactorio para el señor Kresge aprender a compartir cuando aún vivía para cosechar la alegría de dar? Cuando menos, esa es una pregunta que nos debemos hacer, especialmente durante estos tiempos difíciles, en los que tanto se necesitan personas e instituciones caritativas.

Establezca límites financieros y

viva dentro de ellos con fidelidad

En uno de sus discursos a la Cámara de los Comunes, Margaret Thatcher afirmó sencillamente:

«Yo pertenezco a una generación que no gasta hasta que tiene el dinero en la mano».

Independientemente de lo que piense de la política de la ex primera ministra, es tiempo de tomar en cuenta la sabiduría de sus palabras.

Aquí se presentan dos problemas. Primero, la mayoría de la gente no sabe si tiene el dinero en la mano o no lo tiene. ¿Cómo es posible? Normalmente no poseen una idea clara del balance de su cuenta bancaria, y ni qué decir de lo que deben. Segundo, jamás elaboran un presupuesto personal o familiar y, si lo llegan a hacer, no se atienen a vivir dentro de los límites.

Así que sin un presupuesto, aunque tengan el dinero en la mano, no se acuerdan de que la mayor parte de ese dinero ya está destinado a liquidar deudas, a compartirlo col, otros o a incrementar los ahorros. De modo que siguen gastando, como borrachos .n plan de juerga, y preguntándose cada mañana por qué les duele tanto la cabeza.

Si no tiene un presupuesto, ¿por que no dedica un viernes por la noche o un sábado por la mañana a realizar un juego de presupuesto? Las reglas son sencillas: establecer un límite financiero y vivir dentro de él. Siéntese con su familia (si es soltero, puede hacerlo solo. Si es casado sin hijos, juéguelo en pareja). Sea creativo. Hágalo divertido. Reparta refrescos. Dé premios. Recompense a los jugadores (o a usted mismo) con algún acontecimiento especial como ir al cine o a la playa después de terminar (asegúrese de que eso esté dentro de su presupuesto). Hablar de dinero no tiene necesariamente que ser una tortura. Puede resultar divertido. ¡Inténtelo!

Nivel 1. Sume todos sus gastos mensuales, incluyendo aquellas cuentas como seguros o impuestos que pueden ser cubiertas cada seis o cada doce meses, pero que se necesitan incluir en el presupuesto desde ahora.

Nivel 2. Ahora sume la cifra que necesita para liquidar deudas vencidas, la cantidad que desea compartir con otros que tienen necesidades aún mayores que las de usted y lo que quiera poner en una cuenta de ahorros.

Nivel 3. Réstele a sus ingresos mensuales la suma de los totales obtenidos en los niveles 1 y 2. Si aún le queda dinero, puede asignar algo a cada miembro de su familia para gastos discrecionales o si no, dedíquelo a liquidar sus deudas más pronto o a compartirlo con gente necesitada.

Si no tiene dinero sobrante, o peor aún, si no gana lo suficiente para cubrir los costos, es que ha llegado la hora de apretarse el cinturón, de reducir sus gastos. En esta etapa puede usted sentirse tentado a pensar en ganar más dinero. No ceda a la tentación, porque entonces le entrará otra tentación, la de gastar dinero que todavía no ha ganado. Y esa es exactamente la forma en que se inició este lío.

Nivel 4. Acomode a su familia formando un círculo. Saque la vieja Biblia familiar. Haga que todos coloquen la mano izquierda sobre la Biblia, sosteniendo la derecha en el aire. Entonces repitan estas palabras uno por uno alrededor del círculo: «Yo (nombre de la persona) prometo que este mes gastaré solamente lo que he pactado gastar según este presupuesto. Que Dios me ayude».

Al final del mes, cuando el dinero ha sido gastado y ya se tienen los totales, convoque al siguiente nivel del juego: el seguimiento. Es fácil elaborar un presupuesto. Lo difícil es sujetarse a él fielmente para vivir dentro de sus límites.

Nivel *5.* Honre a aquellos que hayan cumplido a la familia su promesa de gastar solamente dentro de los límites fijados: interrogue a quienes se hayan excedido; discutan sus razones hasta que todo esté satisfecho; penalice a los que gastaron por encima de su límite, restándoles de lo que les toca para el siguiente mes. Decidan juntos qué cosas se deberían añadir, quitar, aumentar o disminuir del presupuesto. Repitan la promesa de fidelidad para el mes venidero.

Para evitar conflictos al finalizar cada mes, puede considerar la posibilidad de convocar a la familia a reuniones de emergencia durante el mes para cambiar impresiones sobre gastos que surgen, no incluidos en el presupuesto, y llegar así a algún acuerdo.

Bueno, lo admito, la idea de una pareja o una familia trabajando tan minuciosa y cuidadosamente en un presupuesto mensual, es un tanto fantasiosa. Sin embargo, algo debemos hacer para fijar nuestros límites y controlar si estamos o no viviendo fielmente dentro de ellos.

Con demasiada frecuencia nos abstenemos de hablar de dinero hasta que ya es muy tarde.

Gastamos, gastamos y gastamos hasta que, de súbito, la deuda y sus intereses amenazan nuestro futuro. Entonces comenzamos a culparnos unos a otros por gastar demasiado. Gritamos. Nos decimos mutuamente cosas desagradables. Maldecimos y salimos de la habitación o llegamos hasta la agresión física. El hablar de dinero debe hacerse oportunamente, porque cuando estos temas se tocan demasiado tarde pueden llevarnos a la terminación de nuestra relación más querida, incluso pueden traernos violencia y muerte. Los antecedentes son claros. Más relaciones se lesionan, e incluso terminan, por motivos de dinero que por cualquier otra causa, incluyendo la infidelidad sexual.

¿Recuerdan a Hal y Susan Gooch? Inicié este capítulo con ellos de pie bajo un gran roble, observando la mansión Finch, pensando si alguna vez podrían tener dinero suficiente para liquidar sus cuentas; ni pensar en tener lo suficiente para vivir en aquella gran casa. Cómo quisiera yo que pudieran verlos ahora, solamente veinte años después. Liquidaron sus deudas y pusieron en orden sus finanzas. Empezaron con un pequeño negocio Amway y trabajaron intensamente para hacerlo crecer. Hoy en día, ese negocio se ha extendido a través de los cincuenta estados y de cincuenta y

cuatro países. *Y* la casa de sus sueños es ahora el hogar de Hal y Susan Gooch y de su hijo de diez años, Chris.

Su historia no es única. Yo la he visto repetirse una y otra vez. La gente sueña cosas grandes.

Empieza a tomar en serio el dinero. No gasta más de lo que gana. Tiene sus cuentas pagadas y sus finanzas en orden. Comienza una cuenta de ahorro y guarda algo cada semana, aunque sea una suma pequeña. Aprende a

compartir sus bendiciones, a regalar dinero a quienes lo necesitan, incluso cuando no es fácil ni conveniente. Y antes de darse cuenta cómo, ve sus sueños hechos realidad.

Claro, hay que realizar sacrificios mientras se recorre el camino. A Hal Gooch le gusta pescar más que a ninguna otra persona que yo conozca. Su única posesión valiosa en aquellos días iniciales era una lancha pesquera que tuvo que cambiar por un remolque usado, para que él y Susan pudieran desplazarse de un lado a otro a través del estado y el país, buscando que su negocio echara raíces y creciera.

«Todos los amigos de Hal bromeaban cuando se deshizo de ese bote», recuerda Susan.

«Predijeron que el negocio fracasaría y que Hal nunca volvería a pescar, por lo menos, no en su propio bote. Pero necesitábamos ese vehículo —explica —, no podíamos viajar con nuestro hijo pequeño sin tener un lugar normal dónde vivir. Los hoteles y moteles eran demasiado caros».

«Por un tiempo tuve que pescar en la playa», recuerda Hal. «En aquellos días tenía que conformarme con lenguado y lubina. No fue fácil quedarme sin mi botecito, pero valió la pena.

Hoy, Susan, Chris y yo tenemos un crucero Carolina de sesenta pies, llamado *Señora Diamante.*

Ahora salimos a pescar pez espada volante de quinientas libras y lo hacemos juntos, en familia, porque soñamos cosas grandes y pagamos el precio por verlas hacerse realidad».

Como los Gooch, Larry y Pam Winter, quienes vivían en Raleigh, Carolina del Norte, tenían poco o nada de dinero cuando empezaron a soñar. Larry manejaba un servicio de lavado de coches y Pam era la cajera. Aún recuerdan aquellos descansos para comer, hace mucho tiempo, cuando se sentaban en una banca del parque desde donde se veía el lavadero, comiendo sándwiches de ensalada de huevo y pensando si ellos podrían alguna vez tener suficiente dinero para salirse de la casa que alquilaban por

225 dólares al mes, en un barrio venido a menos de Raleigh. Pensaban si podrían algún día liquidar sus deudas y tener sus finanzas en orden.

La Navidad pasada, casi siete años después. Pam Winter estaba de pie en la cocina de su casa nueva, ubicada en un hermoso distrito residencial de Raleigh. Su hija Tara, de ocho años y su hijo Stephen le estaban ayudando a cortar y envolver otra docena de tostadas recién salidas del horno.

Larry entró a la cocina llevando un montón de ropa nueva de invierno en una mano y a su hijo de dos años, Ricky, en la otra.

«Durante los últimos cinco años —nos contó Larry recientemente—, Pam y yo hemos coleccionado guantes, calcetines, ropa interior térmica, vaqueros, pantalones de caqui, camisas de franela y trineos para regalar en Navidad. Pam hace canastas de Navidad con alimentos, recubiertas con sus pastelitos hechos en casa. Nuestros chicos nos ayudan a cargar la camioneta con todas esas golosinas que hemos reunido. Entonces, junto con otros amigos que están en este negocio, nos dirigimos al centro de Raleigh o a Charlotte en busca de personas que van a pasar la Noche Buena durmiendo a la intemperie».

Menos de doce años después de sus días de lavacoches, Pam y Larry Winter son financieramente independientes. Ahora tienen su propio negocio y son libres de gastar su tiempo y su dinero, en Noche Buena y todo el año, haciendo lo que siempre habían soñado.

«En los tiempos del servicio de lavado de coches, no podíamos ayudar a nadie», añade ella.

«Teníamos demasiados problemas propios. Y, como todo el mundo, éramos bombardeados con anuncios de esos que dicen ‘hágase rico rápidamente’ que salen en televisión o en los avisos clasificados de los periódicos dominicales. Pronto aprendimos a evitar a esos sujetos que le ofrecen 56

a uno riqueza casi instantánea haciéndole comprar estuches y promesas a prueba de tontos.

¡Cuidado! Las promesas pueden ser verdades a medias, hipérboles, e incluso mentiras, en tanto que los estuches son caros, difíciles de usar y casi imposibles de devolver».

«Cuando supimos de la posibilidad de iniciar nuestro propio negocio de distribución —agrega Larry— pensamos haber encontrado por fin una forma rápida y fácil de ganar algún dinero extra.

Nos gustaron los productos y el plan de mercado, Creíamos que las gentes se abalanzarían a comprar esos productos y a unirse con nosotros para iniciar sus propios negocios. Gastamos dinero en equipo y en existencias. Amueblamos una oficina pequeña e instalamos nuevas líneas telefónicas. Yo renuncié al empleo e hice algunas presentaciones y me senté a esperar a que sonara el teléfono».

«Dimos principio a nuestro negocio en 1980 —continúa Pam—, y para 1985 estábamos bastante peor de como habíamos estado antes. En vez de un éxito instantáneo, ni siquiera podíamos pagar el recibo del teléfono».

«Antes de que pudiéramos alcanzar nuestras metas financieras —continúa Pam—, necesitábamos escuchar con más cuidado a nuestros auspiciadores. De ellos aprendimos que Amway o cualquier otro negocio nuevo no es un camino fácil para salir del problema del dinero, que no existe ningún camino fácil para salir. Tuvimos que aprender a vivir con el dinero que estábamos ganando, antes de tener confianza en nosotros mismos para vivir con **más.** Debíamos elaborar nuestros presupuestos y pagar nuestras cuentas. Tc4íamos que poner nuestras finanzas en orden y ellos nos ayudaron a hacerlo».

«Cuando nos daba miedo o nos sentíamos descorazonados —recuerda Larry —, íbamos a ver a nuestros nuevos amigos y mentores. Ellos nos enseñaron estos tres sorprendentes principios: Primero, que vivimos en un país en el que todo es posible; segundo, que las oportunidades están por ahí, pero se necesita salir a buscarlas; y tercero, que Dios no es un benefactor gratuito. Si usted da con generosidad y trabaja intensamente, si usted trata bien a la gente, entonces las leyes de prosperidad de Dios trabajarán para usted, sea blanco o negro, gordo o flaco, rico o pobre, alto o bajo, feo o bien parecido. No importa. Si hace cosas buenas, cosas buenas habrán de ocurrirle».

«De modo que dejamos de estar esperando que otras personas pudieran salvarnos de nuestras dificultades financieras, y nos pusimos a trabajar para salvarnos. En 1989 compramos un coche nuevo y nos cambiamos a nuestra nueva casa, en uno de los mejores vecindarios de Raleigh. Para 1990 éramos financieramente independientes y libres para usar nuestro tiempo y dinero como quisiéramos».

«Cuando aprendimos a ayudarnos a nosotros mismos —explica Pam—, pudimos enseñarles a otras personas a ayudarse a sí mismas. Nuestros amigos nuevamente nos estaban enseñando que si de verdad queríamos ayudar a alguien, no debíamos simplemente dar dinero. Debíamos ayudar a que se ayudara a sí mismo. De unos cuantos años a la fecha, hemos tenido la oportunidad de ayudar a cientos, acaso miles de parejas, en sus etapas de 'lavacoches' a encontrar su camino hacia la independencia financiera».

«Pero todavía hay gente por ahí —nos recuerda ella— que necesita socorro. Eso es lo que hace tan maravilloso tener dinero. Se puede ayudar a gente que no puede ayudarse a sí misma». En la Noche Buena de 1991, Pam, Larry y sus tres hijos salieron hacia el centro de Raleigh. Atravesaron los coloridos y bien iluminados vecindarios, con guirnaldas tejidas de acebos sobre las puertas artesonadas de las mansiones, y árboles de Navidad decorados en las encortinadas ventanas, Vieron a los compradores de última hora que, cargados de regalos envueltos en papel dorado y plateado, se dirigían de prisa a sus casas. Finalmente, Larry disminuyó la velocidad de la camioneta cuando entraron a la parte de la ciudad a la que no llega el sol, pues se encuentra entre edificios muy altos y bajo las oscuras nubes de la desesperación.

57

«Los niños fueron los primeros que notaron al pequeño grupo de harapientos reunidos alrededor de un barril llameante —recuerda Pam—; tenían las manos desnudas extendidas hacia las llamas anaranjadas».

«Guantes», dijo emocionada Tara.

«Guantes», repitió Larry pisando los frenos; fue hasta la parte trasera de la camioneta para sacar la bolsa de guantes de cuero forrados que había

comprado en una tienda de sobrantes del ejército.

«No olvides los pastelitos», dijo Stephen mientras se bajaba para ayudarle.

«Pastelitos», repitió Larry hurgando en busca de las bolsas de alimento que iban a ser la cena de Noche Buena de aquellos hombres.

La familia recorrió las calles de Raleigh durante varias horas, deteniéndose aquí y allá para entregar una dotación de alegría navideña a los necesitados. Entonces vieron a una mujer afroamericana con dos niños, apiñados en un enrejado escape de vapor, cerca de una lavandería de chinos.

«Por un momento —recuerda Pam— nos quedamos sentados ahí, mirando a esta pobre mujer y a sus hijos. Era una noche fría. Ellos estaban apretujados entre sí tratando de conservarse calientes.

Pensé cómo me sentiría yo si estuviera en sus zapatos, sentada ahí en Noche Buena, sin nada que darles a mis hijos y sin poder mantenerlos calientes. Sentí vergüenza de que esta clase de sufrimiento pudiera estar ocurriendo aquí mismo, en el país más rico del mundo. Entonces nuestra hijita le musitó de nuevo a su papá».

«Guantes», dijo con un tono de voz especial.

«Guantes», repitió Larry y los dos se encaminaron a la parte posterior de la camioneta, se llenaron los brazos de alimento y ropa y se aproximaron al enrejado de hierro colado. La mujer se quedó ahí, sentada, con la vista fija en los paquetes que Larry y Tara abrían. Entonces, con rapidez, como si despertase de un sueño, comenzó a vestir y a dar de comer a sus hijos. Larry tomó a su hija en brazos e inició el retorno a la camioneta.

«Gracias», dijo quedamente la mujer. Por un instante nadie se movió. Nuestra hija dijo: «No hay de qué». La mujer sonrió. Larry pudo ver los últimos rayos del sol brillando en sus ojos cansados y húmedos, así como la mezcla de alegría y pena de aquel momento, reflejada en los rostros de sus hijos.

SEGUNDA PARTE

¡Listos!

5

¿Qué es el trabajo y cómo puede enriquecer nuestras vidas?

CREDO 5

Creemos que el trabajo es bueno solamente si

lleva al trabajador hacia la libertad, la recompensa,

el reconocimiento y la esperanza.

Por tanto, si nuestro trabajo no es satisfactorio

(financiera, espiritual y psicológicamente),

necesitamos dejarlo lo más pronto posible y

empezar otro que sí lo sea.

Las nubes negras bajas, cargadas de lluvia, flotaban sobre la Hanford Nuclear Reservation (Reserva Nuclear Hanford'. Amenazaba una tormenta de verano.

Ron Puryear condujo su camioneta Rambler 1963 hacia la caseta de control, en el preciso momento en que un relámpago iluminó el cielo matutino y se escuchó un trueno rodando a la distancia. Con su tabla de registros en la mano, un oficial de seguridad uniformado vio el distintivo verde de Ron, que autorizaba paso libre, se inclinó para confirmar con la identificación visual y le hizo señas de que pasara.

«Yo era contador —recuerda Ron— y trabajaba con un contratista gubernamental en el área TriCity del estado de Washington. Había ascendido de rango y ya tenía un puesto de responsabilidad a nivel semigerencial. Toda la vida se me había enseñado que el éxito y la seguridad me llegarían si tenía yo una buena preparación, encontraba un buen empleo y trabajaba intensamente en él. Aquella mañana, al dirigirme a mi aparcamiento en esa gigantesca instalación de investigación nuclear, estaba convencido de que yo había pagado mis derechos y encontrado el sueño americano».

Aquel viernes por la mañana, al entrar Ron al sólido complejo de oficinas, notó un sobresalto en los rostros de sus compañeros y descubrió enojo en sus voces. La mayoría de los viernes, se repetían los saludos cordiales a lo largo de los extensos y relucientes corredores. Normalmente, anticipando el fin de semana, los trabajadores se saludaban y sonreían por encima de las divisiones, 59

con altura al pecho, que había entre una oficina y otra. Pero esa mañana estaban apiñados en grupos pequeños, musitando entre ellos como si se hubiera muerto el presidente o hubiese sido declarada la guerra.

«Recuerdo que estaba sentado detrás de mi escritorio con una repentina sensación de pavor. Un sobre largo procedente de relaciones industriales con mi nombre escrito en tipo bold, descansaba en el escritorio. Las fotografías de Georgia Lee, mi linda esposa, y nuestros dos hijos, Jim y Brian, me sonreían».

Esa mañana, junto con 2. 100 de sus compañeros, Ron Puryear se enteró de que sus servicios,

«aunque muy apreciados por sus patronos», ya no eran requeridos. La empresa nuclear privada había perdido su contrato con el gobierno. Nadie habría pensado que ese día llegara. La energía nuclear era la ola del futuro. Ron se había sentido bendecido por tener un trabajo tan seguro.

«Entonces, saliendo de la nada, la realidad se hizo palpable», recuerda con tristeza. «Después de todos esos años de trabajo duro, simplemente me entregaron un sobre y todo había terminado. Yo era bueno en lo que hacía. Era leal. Había donado a la causa cientos de horas extras. Me llevaba trabajo a mi casa para que no se pasaran los términos fijados. Pero nada de eso importó. Estimado señor Puryear, lamentamos informarle que...’»

Al terminar el día, Ron les dijo adiós a sus viejos amigos, recogió su cheque de despido, caminó por los pasillos por última vez, y se fue a su casa a informar a su mujer y a la familia de la mala noticia.

Ron fue cesado hace poco más de veinticinco años. Hoy, mientras estoy escribiendo esto, la Oficina Postal de los Estados Unidos ha anunciado el

despido de treinta mil personas, y la General Electric ha avisado ya de su cese a otros cuarenta y cinco mil trabajadores. El desempleo ha alcanzado, en los Estados Unidos, casi al ocho por ciento de la fuerza laboral, y más del catorce por ciento de la población de este país vive bajo la línea que delimita la pobreza.

Al haber mayor número de americanos que solicitan sus cheques de desempleo este mes que los solicitados el mes anterior, podría parecer extraño sugerir el Credo 5 en este momento. «Nosotros creemos que el trabajo es bueno solamente si lleva al trabajador hacia la libertad, la recompensa, el reconocimiento y la esperanza». ¿A quién le importa un trabajo de calidad? Cuando está usted sin empleo, se alegra con cualquier trabajo que sea.

Y la premisa de acción que completa este credo puede parecer totalmente ridícula en estos tiempos tan problemáticos. Si estoy recibiendo regularmente mi paga, y estoy cumpliendo con mis obligaciones mensuales, ¿a quién le importa que el trabajo «no sea satisfactorio (financiera, espiritual y psicológicamente hablando)»? Con tantos trabajadores sin empleo y tantos empleos que desaparecen, ¿quién se atrevería a «darle fin a su trabajo y empezar otro»? Estoy trabajando, decimos, y eso es todo lo que importa.

Solamente que no es eso todo lo que importa. Estar trabajando a disgusto puede costarle a usted, a la larga, mucho más que su actual cheque de pago. Pero no se preocupe, si está trabajando a disgusto y de todos modos sigue ahí, está usted entre la mayoría de quienes constituyen la fuerza de trabajo de la nación.

Según una encuesta del *Industry Week* efectuada recientemente, el sesenta y tres por ciento de los que respondieron afirmaron que no recibían ninguna satisfacción de su trabajo. Como dice un popular anuncio de los que se ponen en los parachoques de los coches: «Un mal día en la playa, es mejor que un buen día en el trabajo».

En 1989, «American Demographics» publicó un informe sobre la satisfacción del trabajo a nivel global, en el cual señalaba que había caído otro 5 por ciento. Solamente un cuarenta y uno por ciento de los oficinistas

entrevistados señalaron que estaban «muy satisfechos» con su trabajo. De acuerdo con el Office Environment lndex (Índice de Oficinas del Entorno) puesto en circulación por Steelcase, Inc., uno de nuestros vecinos de Michigan, quienes tienen niveles más bajos de 60

satisfacción son «trabajadores sindicalizados, secretarias y oficinistas, trabajadores muy jóvenes, y aquéllos con ingresos más bajos».

Desde el principio de los tiempos, el trabajo ha sido para mucha gente una terrible e inevitable realidad de la vida. Los antiguos griegos creían que la necesidad de trabajar era una prueba de que los dioses los odiaban. Los romanos pensaban igual. La palabra para decir trabajo, en ambas civilizaciones, vino de una raíz que significaba «pena». Los romanos sentían que el trabajo degradaba a la gente inteligente. Pensaban que solamente la vida contemplativa (pensar, no trabajar) merecía respeto.

En la Edad Media, el trabajo era sucio y difícil. Los aldeanos y campesinos se pasaban la vida escarbando la tierra, almacenándola dentro de sus zapatos y en las uñas, oliéndola en su piel y quitándosela del pelo. Y a la gente ordinaria ni siquiera le pagaban por mover tanto la pala.

Trabajaban porque tenían que hacerlo. La vida era trabajo y el trabajo era su vida. No podían abandonar los trabajos que habían heredado desde su nacimiento para irse a otra parte.

Normalmente nacían, trabajaban y morían en el mismo pedazo de tierra, la cual nunca podían poseer.

En la época del Renacimiento las ideas sobre el trabajo comenzaron a cambiar. Gente como el escolástico católico romano Tomás de Aquino, empezó a considerar que a pesar de todo, el trabajo no era tan malo. Quizá Dios no odiaba a los trabajadores. El trabajo era una obligación y una carga, sin duda, pero tal vez era también un derecho natural. Los ancestrales sentimientos negativos de la gente en relación con el trabajo, empezaron a modificarse.

Durante y después de la Reforma, las actitudes cambiaron más deprisa. Martín Lutero propuso valientemente la tesis de que el trabajo, en vez de

ser una maldición de Dios, era en realidad una forma de servir al Creador, un acto similar a la adoración. Lutero contribuyó a dignificar el trabajo, lo convirtió en algo más que en pesadas faenas sin sentido.

Juan Calvino, el reformador de Ginebra, anticipó la revolución en el pensamiento sobre el trabajo. En realidad, tuvo tal influencia en las ideas sobre el trabajo, que se le atribuye la siembra de la primera semilla del capitalismo. Para Calvino, el trabajo era como un ministerio. El trabajo era bueno. Él sostuvo que la gente debía trabajar y usar sus capacidades al máximo.

Una idea nueva en los días de Lutero y Calvino era que el trabajo pudiera ser algo bueno.

Actualmente incluso, para muchos de nosotros, sigue siendo una idea nueva. Y si era difícil de creer que el trabajo fuese bueno, imagínese la sorpresa de la gente cuando se les dijo que ellos, tenían el derecho, dado por Dios, para realizar un trabajo significante, que les agradara y que les condujera a la autoestima.

La gente solía creer que solamente podía trabajar en aquellas ocupaciones que su familia o clase social se suponía que realizara. Calvino liberó el concepto del trabajo de tal cautiverio y animó a la gente a tomar la mayor iniciativa posible, a explorar sus propios dones y talentos, y a ponerlos en práctica.

Muchas de las ideas que tenemos sobre el trabajo, incluyendo la libertad de escoger cualquier carrera que queramos, son bastante nuevas. Yo estoy convencido de que el trabajo —trabajo con significación— aporta beneficios a la gente que van mucho más lejos de lo que es sólo ganar dinero para obtener comida y techo. Doy las gracias a Aquino, Lutero, Calvino y los demás que hicieron posible que yo pensara que el trabajo con significación acrecentaría y ennoblecería nuestras vidas.

«Cuando el trabajo es un placer —escribe el autor ruso Máximo Gorky—, ¡la vida es alegría!

Cuando el trabajo es una carga, la vida es esclavitud». Si un trabajo significativo nos hace sentirnos contentos con nosotros mismos, las labores penosas y sin sentido están solamente un pasó más arriba del desempleo en cuanto a la aflicción que produce en el trabajador.

Piense en Ron Puryear, por ejemplo. Durante esos meses terribles posteriores a su despido, llenó incontables solicitudes de empleo. Sin trabajo, con significado o sin él, un hombre o mujer pueden 61

perder el precioso sentido de la autoestima y valía personal. Cuando la autoestima desaparece, desaparece también el poder de encarar problemas y de resolverlos. Así, el trabajo que no implica significación, tiene su propio precio doloroso.

Cuando Ron encontró por fin otro empleo de contabilidad, como tesorero y gerente de oficina en un servicio público, pronto le resultó insatisfactorio, cuando menos. Y peor aún, tuvo que aceptar una reducción de sus ingresos del treinta por ciento, trabajando el doble de horas que antes. Además de su semana regular de cuarenta horas de trabajo, tenía que destinar de veinte a treinta horas por las noches, fines de semana y hasta días festivos, para instalar un programa de ordenador que la gerencia «necesitaba en línea, desesperadamente».

«Ron odiaba el trabajo —recuerda Georgia Lee— pero estaba dispuesto a vivir con él, con las largas jornadas laborales y la reducida paga si su familia no tenía que sufrir. Desafortunadamente, durante la larga búsqueda de empleo de Ron, y durante esos primeros años de trabajo duro y no satisfactorio en su nuevo puesto, estuvimos acumulando una deuda terrible. Estábamos endeudados hasta las orejas. Nuestras tarjetas de crédito estaban en sus límites, y cuando se pagaban las cuentas mensuales, apenas nos quedaba suficiente dinero para comer. No creo que hayamos sido descuidados con nuestro dinero —añade—, pero a pesar de que lo intentábamos, los cheques de Ron apenas alcanzaban para pagar las cuentas. En poco tiempo resultó más y más obvio que aunque yo prefería quedarme en casa con los niños, tenía que conseguir un trabajo».

«Al principio de mi matrimonio con Georgia Lee, juré que mis hijos nunca vendrían a casa para encontrarla vacía. Yo pagaría cualquier precio para

asegurarme de que su madre estuviera ahí para recibirlos. Le prometí a Georgia Lee que nunca tendría que volver a trabajar a no ser que quisiera hacerlo después de que los hijos crecieran».

«Cuando recibí aquel sobre —continúa Ron— y después de que nuestra cuenta de ahorros se agotó completamente, Georgia Lee buscó por su cuenta un trabajo de camarera en un restaurante Denny's. Esa decisión me rompió el corazón».

«En nuestros nuevos empleos —admite Georgia Lee— estábamos ganando dinero, pero por diversas causas nos estaban costando más de lo que ganábamos. A ninguno de los dos nos gustaba lo que estábamos haciendo. Apenas nos veíamos, ni qué decir de los hijos. La mayor parte del tiempo estábamos cansados. Nuestros caracteres eran irritables. El estrés nos produjo síntomas físicos. Ron estaba consumiendo Tums, en tanto que yo me acababa las aspirinas. A ninguno de los dos nos molesta trabajar fuerte, pero era una agonía pasar día tras día trabajando en empleos que no nos satisfacían y, peor aún, eran degradantes».

El apuro de los Puryear es muy común en los Estados Unidos. En una encuesta hecha en 1991 se advierte que el sesenta y cuatro por ciento de los americanos con edades fluctuantes entre los veinticinco y los cuarenta y nueve años, «fantasean sobre renunciar a sus trabajos para irse a vivir a una isla desierta, dar la vuelta al mundo, o hacer alguna otra cosa por diversión».

Ron y Georgia Lee odiaban sus nuevos trabajos. Estaban agradecidos por tener empleo y desquitaban cada dólar de su paga, pero anhelaban la oportunidad de desempeñar un trabajo significativo, un trabajo que pudieran disfrutar.

¿Alguna vez ha sentido usted lo mismo? ¿Siente usted eso en este momento? Quizás es tiempo de que se haga usted una pregunta: ¿Estoy contento en mi trabajo? ¿Qué clase de trabajo podría ser más significativo para usted?

En un estudio realizado en 1981, el cuarenta y tres por ciento de los americanos entrevistados dijeron que «mucho dinero era la clave para hacer

que un empleo valiera la pena». En 1992, un estudio que era un seguimiento del anterior, indicó que ese número había ascendido al sesenta y dos por ciento. Pero, ¿es realmente el dinero lo que le da significado a un trabajo, o existe algo más que eso?

62

La Universidad de Michigan pidió a miles de trabajadores que marcaran en una lista los aspectos más importantes de un trabajo significativo. Los siguientes ocho puntos fueron resaltados en orden de importancia:

1. Debe ser interesante.

2. Debe recibirse suficiente ayuda y equipo para ejecutar el trabajo.

3. Contar con suficiente información pare ejecutar el trabajo.

4. Tener suficiente autoridad para ejecutar el trabajo.

5. Buena paga.

6. Desarrollar habilidades especiales.

7. Debe ser un trabajo seguro.

8. Debe ser posible ver los resultados del trabajo.

¿Qué añadiría usted a esta lista? ¿Qué sería lo que le agradaría modificar para darle más significación al trabajo que usted ejecuta?

Cuando lo tomamos con energía y dedicación, el trabajo significativo siempre ha producido dividendos más allá del cheque de paga. Freud sostiene que la urgencia de ejecutar acciones significativas, nos provee de un sentido de realidad. El pensó que la urgencia de acometer un trabajo significativo responde a algo especial en la naturaleza humana. De hecho, los sucesores de Freud llegaron a especular que tal urgencia de trabajo significativo es lo que nos distingue de los animales.

Los psicólogos opinan que el trabajo nos ayuda a solventar nuestras necesidades de alimento, casa y bienes materiales. Pero señalan también los beneficios del trabajo con significado en la creación de la autoestima. La gente con éxito obtiene un sentido de seguridad personal —

sobrepasando sus temores y dudas— y de dominio del entorno, logrando un sentido de independencia y libertad. El trabajo es una fuerza poderosa para dar forma al sentido de identidad de una persona.

El trabajo significativo también le da a la gente la satisfacción de saber que está transformando el mundo, al aumentar la riqueza y el bienestar de su país, y al lograr un nivel de vida mejor para sí misma y para sus hijos.

El trabajo significativo proporciona a las personas la oportunidad de crecer y de ampliar sus horizontes: de viajar, de familiarizarse con las artes y la música, de conocer gente interesante, de tener experiencias que no podrían tener sin los beneficios del trabajo.

Los teólogos han dicho que la necesidad de desempeñar un trabajo significativo tiene sus raíces en la urgencia que nos dio Dios de ser cocreadores de la Tierra, y que por hacernos cargo de mejorar nuestro mundo o servir a nuestros semejantes, participamos en la actividad de Dios. Por eso nuestro trabajo asume cierta clase de santidad que impregna hasta las actividades más ordinarias de todos los días.

Los sociólogos creen que el trabajo con significación es una respuesta a las necesidades de la sociedad. La gente que trabaja proporciona los medios a través de los cuales obtenemos los bienes y servicio que queremos. En otras palabras, cuando trabajamos, proporcionamos algo de valía para otra persona. En este sentido, los triunfadores no son solamente oportunistas que se aprovechan del público, sino que tienen éxito porque operan con valores que van más allá del oportunismo. Es decir, tienen una visión más amplia que va más allá de sus propias necesidades y por ello se sienten mejor respecto a sí mismos.

Los emprendedores sostienen que su disfrute del trabajo significativo surge, generalmente, de un profundo interés en algún tema u ocupación. Somos impulsados a la acción cuando notamos que algo está faltando en el mundo

y empezamos a pensar en hacernos cargo de un proyecto o negocio para llenar el hueco. El emprendedor moderno considera frecuentemente el trabajo significativo como un juego y una acción con objeto de descubrir, o de servir, y en el proceso transforma o mejora el mundo.

63

En particular, los emprendedores americanos parecen estar motivados a realizar un trabajo significativo debido al espíritu de libre empresa, el cual representa libertad de elección y oportunidad de ir tan lejos como nuestra ambición e intenso trabajo nos lleven. En los peores momentos financieros de sus vidas, Ron y Georgia Lee Puryear descubrieron su propio espíritu emprendedor, y eso marcó la gran diferencia.

«Por aquel tiempo —recuerda Ron sonriendo— algunos viejos amigos que no habíamos visto en cinco años, nos sacaron de la tristeza. Querían mostramos una oportunidad de hacer negocio. Creo que esto es una demostración del viejo axioma:

El éxito ocurre en la vida de una persona cuando la oportunidad y la preparación se cruzan al mismo tiempo».

«Si nos hubiesen llamado en cualquier otro momento de nuestras vidas —añade Georgia Lee—

probablemente no les habríamos escuchado. Pero teníamos la necesidad y sucedió que ellos nos llamaron en el momento de necesidad».

«Yo quería con todo mi corazón —admite Ron— que mi esposa volviera a quedarse en casa. Yo había roto mi promesa. Cuando vi las ventas y el plan de mercado, y escuché lo que podía hacer para completar nuestros ingresos, decidí que haría el intento. Haría cualquier cosa con tal de sacar a Georgia Lee del Denny’s y devolverla de nuevo a nuestros hijos».

«Yo odiaba la idea de vender jabones o de presentar el plan de ventas y mercado —dice sonriente Georgia Lee—. Eso era lo único que me faltaba, tener algo más que hacer. Ya estaba exhausta. Ya era bastante duro ser camarera ocho horas diarias, pero seguir siendo esposa, madre, ama de casa,

cocinera y encargada de la limpieza, me tenía liquidada. No veía cómo iba a ser posible hacer otra cosa. Además, pensé que Ron lo haría por un tiempo, y luego perdería interés».

Pero la presentación despertó el espíritu emprendedor de Ron. Se dio cuenta de que esta oportunidad de negocio quizás pudiera proporcionar el medio de sacar a su esposa del Denny's y traerla a casa para siempre. Él conservaría su empleo y trabajaría en su nuevo negocio solamente una o dos noches por semana. Se fijó una meta realista. Si lograba ganar cuatrocientos dólares extras al mes, se sentiría satisfecho.

«Cuando alcancé esa meta —recuerda Ron— le pedí a Georgia Lee que renunciara a su trabajo de camarera y entrara conmigo en el negocio».

«Me quería morir del susto —dice ella— hablando de pensar en pequeño: esa bolsa llena de propinas me tenía atrapada del cuello y no me soltaba. Pero Ron fue muy persuasivo. Cuando me di cuenta, estábamos trabajando juntos, y añadiendo mil dólares al mes al ingreso de Ron, luego dos mil. Yo no era ninguna vendedora

—añade Georgia— pero Ron me pidió que buscara algunos clientes detallistas, y así lo hice».

«Habíamos alcanzado nuestra primera meta —recuerda Ron—; ahora necesitábamos resolver el segundo gran problema de nuestras vidas, liquidar nuestra tarjeta de crédito y la deuda de abonos.

Así, Georgia Lee y yo, por primera vez en nuestro negocio, fijamos juntos una meta, liquidar todas las cuentas y salir de deudas. Cuando alcanzamos esa meta, pensamos en unas vacaciones familiares. Nos las habíamos ganado. Luego siguió nuestra cuenta de ahorro. Esto no ocurrió de la noche a la mañana, sino dando un paso tras otro. Pero sucedió y nuestro negocio mostró signos de estar creciendo».

«Compramos un Cadillac —recuerda Georgia Lee—, y ver llegar a Ron a su trabajo conduciendo ese Cadillac, fue el principio del fin para él y su empleo. A pesar de que era muy elogiado por su actuación en el trabajo, su jefe le obligó a escoger entre su nuevo negocio y continuar ahí».

«Escogí la libertad —dice Ron rápidamente— aunque no fue fácil renunciar y abandonar la limitada seguridad que mi empleo me daba. Pero lo hice. Con miedo y temblando, dejamos ir nuestro colchón de seguridad y seguimos nuestro sueño».

64

¿Qué tiene el trabajo significativo que es tan satisfactorio, que llega al grado de inspirar a la gente la aceptación de grandes riesgos? Los cínicos podrían decir que es sólo el amor al dinero, la codicia por los bienes materiales. Pero están equivocados. El trabajo significativo es satisfactorio porque está enraizado en necesidades humanas básicas. En mis discursos por los Estados Unidos, me gusta hablar de cuatro de estas necesidades: libertad, recompensa, reconocimiento y esperanza.

Recuerden las palabras de Ron: escogí la libertad. Había liberado a su esposa de un trabajo que le disgustaba. Había liberado a su familia de las deudas que les habían llevado hacia abajo. Juntos habían incrementado los ingresos familiares al punto de que eran libres de tomarse unas vacaciones, y tenían la posibilidad de meter dinero en una cuenta de ahorro para necesidades futuras.

El trabajo significativo trae libertad

Confucio y un puñado de sus discípulos caminaban en cierta ocasión por una remota región de China, cuando encontraron a una anciana llorando junto a un sepulcro. «Un tigre mató a mi único hijo —dijo—, y ahora él descansa aquí junto a mi esposo, muerto por la misma terrible bestia». «

¿Por qué vive en un paraje tan salvaje?», preguntó Confucio. «Porque aquí no hay un gobierno opresivo», replicó ella. «Hijos míos —dijo Confucio a sus seguidores—, recordad que un gobierno opresivo es peor que un tigre».

Ron y Georgia Lee no habrían tenido la libertad de llevar a cabo sus proyectos emprendedores bajo el viejo sistema comunista. La gente tenía pocos derechos en la Unión Soviética, China, Cuba y otros países comunistas. No tenían derecho a ser dueños de sus negocios. Ni siquiera tenían derecho a propiedad alguna capaz de hacer posible un negocio. Y sin embargo, la propiedad privada es básica para la libertad. Sin ella, la economía está sentenciada al fracaso. Al negársele a la gente el derecho de ser lo que quiere ser y de hacer lo que quiere hacer, la economía se colapsará.

Es inútil hablar de libertad económica como de algo separado de la libertad política o social. No están separadas. La gente en Hungría. Polonia, Rumania, Lituania, Checoslovaquia, Alemania Oriental, Rusia y China saben que el punto hasta el cual existe la libertad en el mercado, va en relación con el punto hasta el cual existe la libertad en todas las demás áreas de la vida. La libertad de trabajar en lo que se quiera va de la mano con todas las demás clases de libertad.

El trabajo significativo y la libre empresa son parte de un gran paquete de libertades y responsabilidades: libertad de expresión, libertad de reunión, libertad de sufragio y libertad de dirigir procesos políticos; libertad de orar y de adorar como se desee; libertad de vivir y amar sin temor a interferencias o persecuciones.

El trabajo significativo florece en escenarios en los que el poder es distribuido ampliamente y existen oportunidades para todos, es decir, donde hay posibilidad para que todos salgan adelante.

Los ciudadanos de países hasta hace poco tiempo comunistas, no tenían virtualmente nada de libertad en ninguna parte de sus vidas. Convertirse en empresario o iniciar un negocio en su propia casa, como lo han hecho decenas de millares de nuestros amigos y asociados, no era posible. En el estado comunista, todas las decisiones personales selectivas en materia económica que nosotros tomamos y vemos como algo muy natural, eran tomadas por otras personas.

El sistema de libre empresa es inclusivo y debe abarcar a toda la gente. Todos tenemos el derecho a trabajar sin importar nuestra raza, nacionalidad, color de la piel, antecedentes regionales o tribales, creencias religiosas, edad, enfermedad o incapacidad, sexo u orientación sexual. Al ser negada la libertad a alguien, por razones injustas o no válidas, el capitalismo no podrá florecer.

La libertad de escoger un trabajo significativo es fundamental a tal punto, que ya casi nunca reflexionamos en ella. Pero la gente que nunca, ha tenido esa libertad, piensa en ella todo el tiempo.

Cuando yo estaba en la escuela, aprendí que había dos clases de libertad. Y cuando me convertí en adulto, empecé a ver la importancia de esos principios abstractos de forma personal. Me di cuenta de que los principios de libertad no son simples palabras en un libro de texto.

Aprendí que una clase de libertad era «libertad de». Esta es la clase de libertad que encontramos en la Declaración de Derechos (Bill of Rights). La idea es que todo el mundo debía estar libre de coerción por parte de su gobierno. Los gobiernos no deberían tener el derecho de forzarnos a hacer algo o de evitar que hagamos ciertos actos importantes («El Congreso no habrá de promulgar una ley»...).

También aprendí sobre una segunda categoría, la «libertad para». La auténtica libertad solamente existe cuando tenemos la libertad de llevar a cabo nuestras metas y nuestros sueños. La «libertad para» nos da el derecho de ejercitar nuestra iniciativa y hacer algo con nuestras vidas. La libertad para llegar a ser un empresario o para escoger nuestra ocupación, es una libertad de valor inconmensurable.

La verdadera libertad abarca oportunidades, la habilidad de trabajar y de gozar los frutos de nuestra labor. La verdadera libertad proporciona los medios para realizar nuestros sueños; no la garantía del éxito, pero sí la oportunidad para que nuestros esfuerzos no se vayan sin recompensa.

En países en los que el gobierno es el único proveedor legal de todos los bienes y servicios, hay muy poca o ninguna oportunidad para que la gente disfrute del beneficio de su propio trabajo e iniciativa.

Se ha dicho que la libertad es «la capacidad para crear iniciativas continuas». En otras palabras, cuando seamos verdaderamente libres, siempre podremos hacer algo con el fin de lograr que nuestros sueños se conviertan en realidad. Vivían en un país donde eran libres para perseguir ese sueño, y persiguiéndolo, encontraron la libertad personal.

«Cuando los ingresos de nuestro negocio Amway superaron el doble de mi sueldo —recuerda Ron— tuvimos conciencia de las ilimitadas posibilidades de nuestro nuevo negocio. Antes de darnos cuenta, Georgia Lee y yo estábamos tratando nuestro negocio' como alguna vez tratamos nuestro trabajo: sueños completos, tiempo completo y energía completa».

«Tratamos nuestro negocio como habíamos tratado nuestras carreras», dice Georgia Lee.

«Compartimos las ventas y el Plan de Negocios cuatro o cinco noches a la semana, y mantuvimos ese esfuerzo por dos años y medio. Durante ese corto tiempo, nuestros ingresos se dispararon.

Estábamos traumatizados. No teníamos ni idea de que sería tan bueno, de que fuéramos a recibir tanta recompensa por compartir los productos y el plan que nos enorgullecían».

¿No es sorprendente lo que puede liberar nuestro espíritu emprendedor el ganar un poco de dinero? Permítanme dejar bien claro que no estoy tratando de persuadir a nadie para que entre a nuestro negocio. La gente debe ir a donde su espíritu emprendedor le lleve. ¿Qué clase de recompensa llegaría si usted les diera tiempo, energía y trabajo intenso a sus sueños?

El trabajo significativo trae recompensas

En los años veinte, el famoso abogado americano Clarence Darrow fue abordado por una dienta, cuyo problema legal él había resuelto. «Licenciado Darrow, ¿cómo puedo demostrarle mi agradecimiento?» —preguntó—. «Desde que los fenicios inventaron el dinero —replicó Darrow —

no ha existido más que una respuesta a esa pregunta».

¿Cuándo trabaja intensamente la gente? Cuando su trabajo les reporta alguna ganancia. ¿Cuándo no trabajan las personas con intensidad? Cuando su trabajo no les compensa. Así de sencillo. La recompensa es la segunda gran fuerza sobre la que está basado el trabajo significativo. Recompense a la gente por su labor y continuarán produciendo. Retire las recompensas y la producción decaerá hasta detenerse. La recompensa más efectiva es el dinero.

Los individuos tienen necesidades financieras. Las familias tienen necesidades financieras. Pero no necesitamos que se nos recuerde eso. Sabemos, por experiencia personal. que la corriente de cuentas bancarias que fluye de nuestro buzón se convierte rápidamente en una inundación: 66

impuestos, hipotecas, coche y pagos de abonos, capital e intereses de un préstamo, alimentos, ropa, gas, electricidad, seguros, mantenimiento doméstico y mejoras, gastos escolares, diezmos, ofrendas y donaciones de caridad, vacaciones y hasta una salida al cine por la noche.

«Papá —dice el hijo menor— ¿qué es un genio financiero?» «Un genio financiero, hijo mío —

contesta el acosado padre— es un hombre capaz de ganar dinero más de prisa de lo que su familia es capaz de gastarlo». La lista de necesidades financieras puede seguir aumentando indefinidamente. Y no se soluciona con premios, promesas o palmaditas en la espalda. Se soluciona con dinero. Usted puede ser todo lo idealista que quiera. Claro que existen otras razones

para trabajar, razones importantes que acrecientan y dan valor a la vida. Pero pregúntese a sí mismo:

¿Cuál es la principal razón por la que trabajo? Por dinero. El comunismo olvidó esta verdad básica y el sistema se colapsó.

La gente trabaja por recompensas. Y cuando éstas no son justas, son muy pequeñas o llegan demasiado tarde, es imposible mantener el entusiasmo por el trabajo. Sin recompensas adecuadas, los trabajadores se amargan. Con el tiempo dejarán sus herramientas y se irán. Y cuando eso ocurra, todo el sistema se derrumbará entre llamaradas.

Los trabajadores deben ser recompensados por su trabajo

Bajo el sistema comunista, los líderes del partido decían: «¡Trabajad duro!» Y durante algún tiempo la gente obedecía. Un día, alguien preguntó: « ¿Por qué? ¿Por qué debemos trabajar duro, si no nos produce nada, si no hay una recompensa significativa?»

Los líderes ya tenían listas sus respuestas:

« ¡Trabajad para la gente!»

« ¡Trabajad para el Estado!»

« ¡Trabajad para el futuro!»

Pero las personas no eran ciegas ni estúpidas. Los beneficios de su labor no recaían en la gente, ni en el Estado y mucho menos en el futuro. Las recompensas que supuestamente irían a los trabajadores, iban a parar a manos de la élite comunista. Mientras los trabajadores sufrían y se sacrificaban, los jerarcas del partido frecuentemente vivían como reyes y reinas. Tenían residencias o apartamentos privados, propiedades campestres, restaurantes y tiendas especiales. El trabajo significativo está construido sobre el principio de recompensar el esfuerzo a todos los niveles.

En la historia de nuestro gran sistema, ha habido también capitalistas que han sido voraces, que se han negado a compartir los beneficios con justicia,

que han rechazado recompensar a la gente por su labor.

Esto nos remite al primer pilar del trabajo significativo: la libertad. Bajo la libre empresa, los trabajadores tienen derecho a organizarse cuando lo consideran necesario para luchar contra recompensas no equitativas y condiciones desfavorables de trabajo. Yo creo en ese derecho.

El año pasado Jay y yo entregamos cheques de bonificación a nuestros distribuidores y empleados que totalizaron millones. Esos cheques no eran esperados. Fueron una recompensa especial, basada en el logro de varios niveles extraordinarios de esfuerzo. Fueron más allá y por encima de todas las otras recompensas integradas en nuestro sistema.

¿Por qué Jay y yo no invertimos todo ese beneficio extra en el negocio? Porque no habría sido justo para los hombres y mujeres que colaboraron en la obtención de los mismos. Fue un año excepcional para la compañía. Nuestros distribuidores trabajaron muy duro para vender nuestros productos. Los empleados trabajaron con intensidad para producir y distribuir eficientemente esos productos. Por tanto, nuestros distribuidores y empleados merecían esa recompensa por su éxito.

Qué divertido fue sorprenderlos con esos cheques inesperados. Así es como trabaja el capitalismo solidario.

Las recompensas son ganadas en proporción directa con el volumen y la calidad del trabajo realizado

El trabajo significativo está edificado sobre el principio de la recompensa, pero tales recompensas no son manejadas con equidad. Cuando repartimos los cheques de bonos extras de este año, no todos eran del mismo tamaño. Algunos cheques eran muy grandes. Otros eran pequeños.

Una recompensa no se recibe sólo por haber nacido. Una gratificación es algo que se gana con el trabajo realizado, El comunismo trató, ostensiblemente, de recompensar igual a todos los trabajadores. Eso suena bien en el papel, pero en la vida real no funciona.

El que no trabaja, no debería ser recompensado por ello

Yo sé que existen excepciones a esta regla básica. Nuestra sociedad cuenta con personas que no

pueden trabajar y necesitan que se les cuide. En ese aspecto, la libre empresa ha demostrado ser el sistema más compasivo en la historia del mundo. Pero demasiada gente apta y capacitada quiere que se le cuide por la sencilla razón de que está viva, y no es eso lo que se busca con el principio de la recompensa.

Yo doy gracias todos los días por las recompensas que el sistema de libre empresa nos ha proporcionado a mi familia y a mí. He trabajado intensamente y he disfrutado de las recompensas a mi labor. Los americanos creen profundamente en los beneficios del trabajo duro. Es parte de la psique nacional. Y creemos, en términos generales, que una persona ha de ser recompensada en proporción directa a su esfuerzo.

Pero, ¿qué pasa si usted ha trabajado duro y todo el mundo a su alrededor dice: « ¡No haga eso!»? Eso es exactamente lo que ocurrió bajo el comunismo. Si usted trabajaba muy fuerte, otras personas se molestaban porque les hacía verse mal. Si no hay recompensa por trabajar con intensidad, ¿por qué hacerlo? Este tipo de situaciones crean igualdad solamente en la pobreza.

María Sandoval y su marido, Eliseo, vivían en un pueblo enclavado en las montañas de Saltillo, México. Los primeros siete años de su matrimonio, los Sandoval vivieron en la semipobreza. Eliseo trabajaba en una gran fábrica controlada por el gobierno, a cambio de un pequeño salario. María cuidaba de la casa y de la familia, tratando de estirar el dinero para cubrir las necesidades familiares. En la deprimida y controlada economía en que vivían, existían pocos empleos disponibles y ninguna manera de escapar del ciclo de pobreza que había esclavizado antes que a ellos, a sus padres y a sus abuelos. Entonces, el presidente Carlos Salinas de Gortari le abrió las puertas a la libre empresa y, anhelantes, María y Eliseo caminaron hacia adelante.

«Nosotros somos los Sandoval», dijo suavemente María, en un salón pletórico de nuestros nuevos distribuidores. Eliseo esbozó una amplia sonrisa mientras su joven esposa describía cómo se habían convertido en dos de nuestros primeros distribuidores directos en México. Menos de dieciocho meses antes fueron invitados por unas amistades de Monterrey. En ese corto tiempo, los Sandoval habían trabajado día y noche para crear su negocio con la gente de su pueblo y los alrededores, así como con los granjeros, cuya casona de adobes y techo de paja destacaba en la montañosa campiña.

Cuando María y Eliseo terminaron su breve y conmovedor testimonio, cuatrocientos distribuidores mexicanos se levantaron de un salto y les brindaron una ovación. Los ojos de María se llenaron de lágrimas. Cogió la mano de Eliseo y, apretándola, caminaron hacia mí cruzando la plataforma.

«Señor DeVos...» —dijo María— tomando mi mano y estrechándola. Entonces pronunció una frase que jamás olvidaré, en un inglés cuidadosamente practicado:

«Este es mi primer vestido nuevo —explicó—: lo compré para hoy».

María llevaba un sencillo vestido de algodón y sandalias. Sonreí, e inclinando la cabeza respondí: «Es muy hermoso», mientras estrechaba su mano. Luego felicité a su marido. María podía darse cuenta por la mirada vaga de mis ojos, que yo no la entendía. Se volvió a mi intérprete y dijo algunas frases en español. Cuando terminó, ella y su marido se volvieron a mirarme mientras el intérprete traducía.

«Ella quiere que sepa que éste es el primer vestido nuevo que se ha comprado en toda su vida —

explicó el intérprete— y quiere agradecérselo». María y Eliseo, cogidos de la mano, me sonrieron.

Entonces comprendí.

Durante generaciones, los Sandoval, como millones de sus paisanos, han sufrido agudas carencias y aplastante pobreza. Sin embargo, de pronto la libre empresa ha entrado en sus vidas.

Finalmente los Sandoval estaban experimentando las recompensas a su propia labor. Por primera vez en su vida, María tuvo suficiente efectivo en su bolso para entrar en una tienda y comprar algo bonito para ella, con dinero que ella había ganado. Ahora estaba ahí de pie delante de mí, luciendo un vestido amarillo brillante, símbolo de su nueva libertad y de las recompensas que le había traído.

No había nada que decir. Sencillamente extendí los brazos y les estreché a ambos.

El trabajo significativo trae reconocimiento

El concepto del reconocimiento tiene una relación muy estrecha con la recompensa por el esfuerzo. Sin la recompensa no puede haber reconocimiento a la excelencia. Todos nosotros necesitamos reconocimiento, eso que los psicólogos llaman «refuerzo positivo». El dinero que tenía María en su bolso le hizo sentirse orgullosa, independiente y libre. Pero la fuerza de la ovación que, puestos de pie, les dieron sus cuatrocientos colegas, no debe ser subestimada.

Yo vi las abundantes lágrimas en sus ojos al aceptar el primer y auténtico reconocimiento de su vida por un trabajo bien hecho. Vi su sonrisa mientras caminaban entre nosotros recibiendo nuestras felicitaciones. Creo firmemente que la recompensa y el reconocimiento van de la mano.

«La esencia del éxito de esta compañía —explica Ron Puryear— está en la necesidad de la gente de sentirse bien respecto a sí misma. Somos personas de «levántate y festeja la victoria de los demás», añade sonriendo. «Y nuestro festejo no es falso o maquinado. Nosotros sabemos lo duro que cada uno de nosotros trabaja. Sabemos que es difícil conservarse motivado y salir cada noche, ya que es muy cómodo quedarse en casa viendo la televisión. Sabemos lo que esos primeros años de lucha nos cuestan en tiempo, energía y dedicación. Y cuando la gente obtiene el éxito, creemos que es justo reconocer ese logro hasta que las palmas de nuestras manos duelan y la garganta se quede ronca».

Ron y Georgia Lee alcanzaron nuestro nivel más alto de logros, porque ni una gran riqueza nos mantendría trabajando si no hubiese nadie que elogiara de vez en cuando nuestra actividad, Todos necesitamos reconocimiento.

Hace unos meses volé a Bangkok, Tailandia, para asistir a una conferencia de ventas en un estadio de fútbol americano. Esa noche honraríamos a nuestros nuevos distribuidores y reconoceríamos a los que lograron altos niveles de ventas o de patrocinio. Seis horas antes de iniciarse nuestra reunión, la ciudad se inundó debido a una lluvia torrencial. Yo pensé que

con ese aguacero nadie se presentaría. Nuestros líderes en Tailandia, sonrientes, me dijeron: «No se preocupe, ellos vendrán».

Una hora antes de lo que estaba programada para empezar nuestra reunión, me puse en la plataforma y observé cómo miles de personas comenzaban a llegar. Cuando vieron que todo el suelo del estadio era lodo bastante profundo, simplemente se quitaron los zapatos, se enrollaron los pantalones y vadearon hasta el campo. Más tarde, según como los iban nombrando, ellos caminaban a través de la plataforma entre los entusiastas gritos de sus amigos y vecinos; entonces supe, sin lugar a dudas, por qué habían desafiado calles inundadas y un suelo enfangado para asistir a la 69

reunión. Estaban ahí para reconocer mutuamente los éxitos alcanzados y para aplaudir y ser aplaudidos por lo que habían logrado. Ningún monzón tropical pudo detenerlos. Yo creo en la fuerza del reconocimiento de méritos de la gente. A través de todo el mundo, la gente desea que los demás sepan lo que está haciendo y la alabe por ello. El motivo no es difícil de comprender. El reconocimiento fortalece la autoestima y la confianza. No es sólo engreimiento. La necesidad de reconocimiento forma parte de la naturaleza humana y cuando la gente no lo recibe, apenas triunfa.

Cuando nosotros damos reconocimiento, le estamos diciendo a la gente: «Tú importas, tú estás haciendo algo relevante». Sin reconocimiento, las personas pierden interés en triunfar. Sin reconocimiento, la gente se vuelve despersonalizada y anónima.

Durante una reunión reciente con un ministro del gobierno en Malasia, le recordé que en unas cuantas semanas 400 distribuidores malayos cruzarían el Pacífico, por cuenta nuestra, para visitar Disneylandia. « ¿Por qué hacen ustedes eso?»—preguntó——. «Porque reconocemos a los que obtienen logros, a los realizadores»—respondí—. «Así es como crecemos». Por un momento se me quedó mirando perplejo. Luego movió la cabeza y dijo: «Nosotros tenemos mucho que aprender».

No importa si usted es un empleado o un patrón. Todos tenemos que ayudarnos mutuamente a convertirnos en realizadores. Imagine la fuerza de una simple tarjeta de agradecimiento o de una llamada telefónica. Ponga atención a los logros de sus compañeros de trabajo, anímelos, apláudales

por sus victorias y, ellos a su vez, le darán a usted recompensas y reconocimiento.

El trabajo significativo trae esperanza

¿No hay libertad, no hay recompensa, no hay reconocimiento? ¿A qué conduce todo esto? No hay esperanza. El comunismo fracasó y el capitalismo se colapsará si no le damos a la gente la facilidad de que sus sueños se realicen. ¿Cuánto tiempo se puede uno aferrar a un sueño imposible?

La esperanza muere cuando no hay manera de realizar nuestros sueños. Pero donde hay esperanza, cualquier cosa puede pasar.

Se ha dicho que no hay medicina mejor que la esperanza, ningún incentivo tan grande, ningún tónico tan poderoso. La libre empresa y la esperanza son inseparables. La esperanza de que su calidad de vida pueda ser mejorada, de que sus finanzas puedan progresar, de que usted pueda obtener un aumento de sueldo o un ascenso o de que logre empezar su propio negocio, es un aspecto central de la libre empresa.

Si todo el mundo es tratado como un número de un ordenador, sin ninguna esperanza realista de salir adelante, ¿qué pasará? La gente se rebelará. Y como hemos visto en años recientes, las personas se han rebelado. Pero no para seguir el tipo de revolución que encabezó Karl Marx; fue una revolución anticomunista. La gente necesitaba esperanza y el comunismo no se la pudo dar.

Los individuos deben tener esperanza en el mañana, o no trabajarán con efectividad. Es más fácil hacer frente a un presente incierto cuando se tiene esperanza en el futuro. Si el momento actual es precario y no hay esperanza para el futuro, ¿qué nos queda?... desesperación.

Recuerdo aquellas retransmisiones televisivas en vivo desde Beijing, China, cuando la juventud de aquel gran país se manifestaba en favor de la democracia y de la libre empresa. Nunca me olvidaré de aquel muchacho que vi sobre un camión. Llevaba una bandera blanca y arrojaba octavillas a las ansiosas manos extendidas de la multitud.

« ¿Por qué está protestando?», le gritó un periodista americano por encima del ruido que había.

«Queremos ser libres», respondió el joven gritando. De súbito el camión aceleró aproximándose a la Plaza Tienanmen. El muchacho se sujetó al armazón de madera y se agachó hacia el periodista.

«Queremos hacer lo que hacen ustedes en América», gritó. Entonces desapareció en una nube de polvo.

70

Muy pronto el valiente joven y sus amigos se enfrentarían a los tanques, balas y bayonetas.

¿Habrá muerto en la sangrienta masacre que siguió? ¿Lo habrán hecho prisionero? ¿Escaparía acaso a Hong Kong? Durante breves momentos aquel valiente joven había expresado su esperanza por toda la gente de China.

Debemos mantener viva la esperanza, no solamente en los corazones de aquellos que aún viven bajo regímenes totalitarios, sino en los corazones de todos los que tienen sueños y que están luchando por hacerlos realidad. Ya no podemos hablar de naciones del primer, segundo o tercer mundo. Donde quiera que haya miseria, gentes sin lugar donde dormir, desempleo o desesperación, debemos llevar esperanza real, práctica y vital; de lo contrario también el capitalismo fracasará.

En el siglo primero, el filósofo Plinio escribió: «La esperanza es el pilar que sostiene al mundo, el sueño de todo hombre despierto». Nuestro futuro, el futuro del mundo, depende en gran parte de una esperanza administrada con generosidad para la gente, joven o vieja, que se encuentre en el límite de la desesperanza.

En Europa, Asia, Norte y Suramérica, en los salones de baile de los hoteles, en los grandes centros de convenciones y estadios, he escuchado las entusiastas voces de quienes le han dado la bienvenida a la buena noticia de la esperanza. Todos anhelamos libertad, recompensa, reconocimiento y,

especialmente, esperanza. Estos son los pilares que sustentan el trabajo significativo y fortalecen el sistema de libre empresa. Sobre estas piedras de cimentación se levanta, como un faro, el Capitalismo Solidario.

Hace casi veinticinco años, Ron y Georgia Lee Puryear se dieron cuenta de que sus planes se estaban hundiendo. Asustados y desesperados nadaron hacia la luz. Amway no es la luz. Los Estados Unidos no son la luz. La luz es la democracia y la libre empresa, y esa luz está brillando cada vez más en los sitios menos usuales. Ninguna nación tiene la exclusiva del Capitalismo Solidario. Ninguna persona posee el mapa que muestra el camino.

Quizá usted no haya descubierto su propio camino hacia la libertad. Acaso usted no se sienta adecuadamente recompensado o reconocido por su intenso trabajo y su creatividad. Si no se siente esperanzado por su futuro, siga el ejemplo de Ron y Georgia Lee Puryear. ¿Cuáles son sus sueños?

¿Qué clase de trabajo le daría la oportunidad de ver esos sueños hacerse realidad? ¿Qué necesita cambiar en su vida para empezar esa clase de trabajo? ¿Qué podría darle el valor (o la desesperación) suficiente para hacer esos cambios?

Después de una reunión en Pórtland, Oregon, Georgia Lee observó a una pareja joven de pie junto al escenario vacío. Todo estaba en silencio. Casi catorce mil personas habían estado ahí.

Largas filas de parejas sonrientes y orgullosas habían caminado por la plataforma para recibir abrazos y saludos de Ron y Georgia Lee. Hacía rato que habían terminado las ovaciones. Los gritos y los aplausos también habían cesado.

« ¿Puedo ayudarles?», le dijo Georgia Lee a la pareja que permanecía allí.

Por un momento, los dos desconocidos se quedaron quietos cogidos de la mano y tratando de disimular sus lágrimas. Sin dudarlo, Georgia Lee tomó sus manos entre las de ella y les dijo suavemente: «Está bien, lo comprendo».

Después de otro largo rato de silencio, el joven empezó a hablar. Relató una historia bastante familiar sobre sueños rotos y temor creciente. Después de todos esos años de fuertes gastos en la universidad, después de haber sido contratado por una gran firma de ingenieros, después de haber comprado una casa y formado una familia, acababa de encontrar esa misma tarde la carta de despido en su buzón.

De pronto, el joven se vio abrumado por sus sentimientos de decepción y de enojo. Su esposa le consoló. Ron Puryear se dio cuenta de lo que estaba pasando y se unió al grupo.

« ¿Qué voy a hacer?», musitó el joven. « ¿Cómo vamos a empezar de nuevo?»

71

Ron vio a Georgia Lee y sonrió. Sus ojos también estaban llenos de lágrimas. Pero sus lágrimas eran de alegría y de gratitud. Ron puso su brazo alrededor de los hombros del joven y, suavemente, empezó a contar su propia historia una vez más.

72

6

¿Qué es el capitalismo y por que es «El mejor lugar para trabajar»?

CREDO 6

Creemos en el capitalismo (otro nombre de la

libre empresa) porque nos otorga a nosotros y a

nuestro mundo, la única gran esperanza de

recuperación económica.

Así pues, si no sabemos qué es el capitalismo ni

cómo funciona, necesitamos averiguarlo en seguida.

¡Nuestro futuro depende de ello!

Ken y Donna Stewart se acercaron a una larga fila de viajeros que esperaban su turno en el mostrador de billetes en el aeropuerto de TWA ubicado en Springfield, Missouri. Un empleado se aproximó a Ken y le dedicó una amplia sonrisa. « ¿Cómo está su padre?», le dijo. «Sabe, aún lo recordamos por aquí». Mientras el empleado sellaba los pases de embarque y etiquetaba el equipaje de los Stewart, charlaron sobre el padre de Ken y acerca de todo lo que había ocurrido en los pasados veinticinco años.

«Aquel agente en particular entró a trabajar con Ozark aproximadamente al mismo tiempo que mi padre», recuerda Ken. «Trabajaron juntos en el mostrador de embarque de la compañía aérea cuando yo era sólo un niño. Los dos eran jóvenes recién casados. Aparentemente ambos compartían el sueño de ser algún día propietarios de sus propios negocios. Mi padre vio su sueño hacerse realidad —explica Ken— en tanto que el otro pasó el resto de su vida sellando y etiquetando maletas».

A los pocos meses de trabajar con Ozark, el padre de Ken se las arregló para reunir el dinero suficiente y pagar el primer plazo de un establecimiento de lavado automático de ropa cercano a su casa. Aproximadamente un año después, con los beneficios compró un terreno. «¿Qué os parece si en nuestro tiempo libre construimos una casa?» le dijo a

su familia. «Y todos hicimos nuestra parte para edificar la casa —recuerda sonriendo Ken— yo tenía seis años pero, de alguna manera, mi padre encontraba algo que yo pudiera hacer».

Una casa llevó a la otra. El padre de Ken trabajaba despacio y con precaución mientras aprendía el negocio. En consecuencia, resultaban casas bien hechas, económicas y de rápida venta. El padre de Ken hizo bastante dinero en un año para poder comprar un Dairy Queen (tiendas con toda clase de productos lácteos) cercano a la lavandería. Siguieron más casas. En unos cuantos años, el señor Stewart renunció a Ozark Airlines. Ahora era su propio jefe, un constructor con varios negocios pequeños y casas por toda la ciudad.

«Cuando le hablé al empleado del éxito de mi padre —recuerda Ken— sonrió y me dijo: 'Yo quisiera haber tenido el valor para hacer lo que hizo su padre', me tendió la mano y se fue».

Los dos hombres tuvieron sueños para ellos y para sus familias; pero solamente uno contó con el valor y los conocimientos necesarios sobre cómo opera el capitalismo, para poder hacer sus sueños realidad. Es una vieja historia. Quizá en este momento esté usted de pie en un cruce de caminos, pensando por cuál seguir. ¿Va usted a pasar el resto de su vida trabajando en un empleo que no le gusta?

Una forma de descubrir lo que es el capitalismo y cómo funciona es intentándolo por sí mismo.

El padre de Ken lo aprendió probablemente del modo más difícil, como lo aprendimos Jay y yo.

Nosotros no estudiamos economía en la secundaria, menos aún una especialidad en administración de empresas. Ahora tengo una docena o más de títulos honorarios, pero me paso la vida sintiéndome mal por no haber terminado y obtenido mi título de bachiller. Jay y yo éramos jóvenes y entusiastas.

Simplemente nos lanzamos a un estanque de agua más alto que nosotros. Tuvimos que aprender a nadar o nos habríamos ahogado. La experiencia fue nuestra maestra; sin embargo, si yo tuviera que hacerlo todo de nuevo, emplearía más tiempo leyendo la historia de la libre empresa y las historias de hombres y mujeres valientes que marcaron el camino.

Quizá usted no se ha despertado esta mañana sintiendo la necesidad de averiguar algo sobre el capitalismo y cómo opera. Tolstoi lo dijo así: «Los historiadores son como los sordos que andan respondiendo a preguntas que nadie les ha hecho». Acaso usted haya odiado siempre la historia o la considere aburrida. Es como las páginas amarillas de una guía telefónica: son aburridas hasta que necesita usted hallar algo deprisa. Si se observa el desorden económico en que está metido este país, se ve claramente que necesitamos algunas directrices, y las necesitamos pronto. Debemos ver retrospectivamente la historia de este gran sistema económico para entender sus reglas; si comprendemos el capitalismo, podremos participar en él con éxito.

Pero si la gente continúa empleándolo mal, seguiremos encontrando nuestras finanzas personales en la ruina y con el país en bancarrota. Millones de personas han perdido sus sueños financieros por ignorar cómo opera el sistema. El filósofo George Santayana lanzó la advertencia: «Aquellos que no puedan recordar el pasado, están condenados a repetirlo». De modo que, antes de tratar de garantizar nuestro futuro, intentemos entender nuestro pasado.

La palabra *capital* viene del latín y significa riqueza. El capitalismo es el sistema económico basado en la libre acumulación de capital o de riqueza. El padre de Ken acumuló dos mil dólares para pagar el primer plazo de la lavandería automática. Lo demás es historia. Pero el dinero no es la única clase de capital; encontramos el capital físico, constituido por recursos naturales y manufacturas como las máquinas empleadas en la producción de otros bienes. Por otro lado, el capital financiero, formado por efectivo, acciones, bonos, etc., puede cambiarse por algo o invertirse en otros bienes de capital. Existe una tercera clase de capital que no siempre está catalogado en los libros, el capital mental: ideas, inventiva y el elemento humano que interviene en la producción de capital físico o financiero.

Las principales características del capitalismo son la *propiedad privada del capital* y la *libertad de empresa.* En pocas palabras, el capitalista es: 1) libre de poseer riquezas y 2) libre para usarlas.

El padre de Ken ahorró unos cuantos dólares y los empleó en la compra de un terreno. Si usted es dueño de capital, es decir, de cualquier cosa que pueda ser usada para crear riqueza, está usted a medio camino de convertirse en un capitalista. Una casa, un coche, unos cuantos dólares, un ordenador, un martillo, un teléfono, acciones o bonos, un violín, una pelota de fútbol, una brocha, una pala, una libreta y una pluma, son herramientas potenciales para crear riqueza.

La idea de que todo el mundo puede ser capitalista es una concepción muy reciente. Hasta hace unos cuantos siglos, solamente un puñado de gentes privilegiadas tenían el derecho de serlo. En el pasado, al padre de Ken no le habrían pagado por su trabajo, por tanto, no habría podido ahorrar dinero, mucho menos invertirlo en una propiedad o usarlo para mejorar su calidad de vida y la de su familia. Observemos retrospectivamente la fascinante evolución del capitalismo para entender mejor cómo nosotros, hombres y mujeres corrientes, heredamos por el sólo hecho de haber nacido, el inapreciable derecho a ser ricos. Durante nuestro siglo, naciones enteras y su gente, han perdido 74

su derecho a participar en el sistema de libre empresa. Analizar la historia nos permite garantizar que nadie podrá quitarnos nuevamente ese derecho. En un sentido amplio, encontramos ejemplos de capitalismo en las civilizaciones antiguas. Egipto, Babilonia, Grecia y Roma poseían alguna forma de propiedad y libre empresa. No se conocen casos más antiguos de capitalismo aunque se calcula que ha existido desde el principio de los tiempos. Talentos, incentivos, recursos y oportunidad crean rápidamente capitalistas en cualquier sociedad y en cualquier época.

Feudalismo. Fue al final de la Edad Media cuando empezó a desarrollarse el tipo de capitalismo que nos es familiar. Durante la Edad Media, el feudalismo fue el sistema social predominante en todo el mundo. La gente vivía en pequeñas comunidades extendidas por los campos, bajo la autoridad de un señor feudal, cuyas tierras trabajaban en calidad de inquilinos. Las personas de estas comunidades tenían que ser

autosuficientes. Debían cultivar, fabricar o modificar el entorno para satisfacer sus necesidades.

A finales de la época feudal, la gente comenzó a emigrar a las ciudades y empezó a desarrollarse una economía basada más en el dinero que en el trueque.

Una de las consecuencias de la emigración hacia las ciudades fue la especialización del trabajo.

Por ejemplo, en vez de criar borregos, hilar la lana, tejer la tela y coser los trajes, la gente comenzó a dedicarse solamente a una cosa. Se convirtieron en tejedores, sastres o comerciantes de lana.

Ante la desorganización del feudalismo, en el sentido de que la comunidad estaba desperdigada y no existía un gobierno central, la emigración a las ciudades significó un proceso de organización.

Dos de las muchas maneras de organizar las ciudades fueron a través del establecimiento de consejos de gobierno y la emisión de monedas. El uso de la moneda para comerciar, es decir, la creación de un sistema monetario, hizo mucho más fácil la acumulación de capital y promovió enormemente el libre comercio.

No existían lavanderías automáticas o Dairy Queens en aquellos días. Digamos que un antepasado de Ken era un comerciante de productos lácteos, especializado en queso Limburguer. En un sistema monetario, podía vender su queso por dinero a un comerciante, el cual, a su vez, podía vendérselo a otros. Ya no tenía que encontrar a otra persona que, casualmente, tuviese el bien específico que él deseaba como por ejemplo, cubetas de leche, quien también casualmente, en ese preciso momento, quisiera el queso del señor Stewart. Ahora podía usar monedas para adquirir cualquier cosa en el momento que la deseara. Esto significó una ventaja notable sobre el viejo sistema de trueque.

Mercantilismo. Mientras las ciudades y sus sistemas monetarios se perfeccionaban bajo la organización de la ciudad-Estado y más tarde de las naciones, se desarrolló un sistema económico llamado mercantilismo. El

sistema toma su nombre de los mercaderes y negociantes, generalmente pequeños empresarios, corno vendedores de quesos, representantes de telas y tratantes de granos. El mercantilismo se convirtió en el sistema económico preponderante en la Europa del siglo XVI a XVIII.

La acumulación de oro y plata era la meta de todos los mercantilistas, especialmente de los gobernantes de los pequeños países recién creados. Estos monarcas vivían con la creciente ansiedad de acumular oro y plata, porque lo necesitaban para mantener el poder. La conservación del poder dependía del control de gran cantidad de armas y de soldados profesionales. Esto requería mucho capital, y la manera de acumularlo era sosteniendo una balanza de cambios favorable. Bajo el sistema mercantilista, cuando las exportaciones excedían a las importaciones, se pagaba diferencia en oro y plata (en forma de monedas o de lingotes) y el país exportador lo agregaba a su capital. Por tanto, los gobernantes promovían entre la gente la producción de bienes para exportarlos y, a la vez, fijaban altos aranceles para desanimar a los importadores. El mercantilismo significó un avance sobre el feudalismo. En general, hizo subir el nivel de vida, puso más bienes disponibles y propició el desarrollo de la clase media. Pero a quienes más benefició el mercantilismo fue a los miembros de una pequeña élite, la aristocracia. La gran mayoría de La gente vivía en la pobreza. Los 75

antepasados de Ken, los de usted y los míos estaban aún muy lejos de tener algún derecho propio, de practicar la libre empresa o de mejorar la calidad de su vida. El mercantilismo no era un sistema precisamente solidario, pero cuando menos iba en la dirección correcta.

¿Qué le pasó al mercantilismo? Se desvaneció debido a los múltiples cambios sociales e históricos, además de la existencia de imperfecciones de origen en su sistema. Uno de sus errores más graves fue asumir que la medida de la verdadera riqueza era la acumulación de dinero y no el acrecentamiento y mejoría de la vida, tanto del individuo como de la comunidad. Lo más importante para los mercantilistas era poseer mucho oro y nada tenía que ver si se hacía algo benéfico con él.

Ésta es una idea vieja y persistente, tan antigua como la Biblia, que desde hace mucho tiempo previno y puso en guardia a la humanidad contra tales ideas. Muchos creyentes exageraron el principio de que «el oro lo es todo»

y argumentaron incluso que la agricultura debería limitarse a producir cosechas de exportación, como el tabaco, porque las cosechas de alimento se consumen domésticamente y no generan divisas extranjeras. Algunas personas ni siquiera se preocuparon por formular la pregunta: Si sólo sembrarnos tabaco, ¿qué comeremos? La verdadera riqueza se logra cuando las necesidades de la gente se han satisfecho. El bienestar humano es la meta última de la actividad económica. No importa cuánto oro exista en la tesorería si las necesidades de la gente no se satisfacen.

¿Quién le dio forma al capitalismo moderno

y con qué ideas?

Adam Smith, el primer economista. Las ideas que dieron forma a la libre empresa, las mismas que guiaron al padre de Ken, y que nos llevaron a nuestro próspero negocio, vinieron de un escocés excéntrico llamado Adam Smith. Era un gran pensador, y todo un personaje. No había en él nada normal, ni siquiera su aspecto. Poseía una larga nariz, unos ojos saltones y un labio inferior prominente. No era carismático y hablaba articulando mal las palabras. Padecía un tic nervioso y tenía dificultad para expresarse. Como él mismo decía: «Soy un gran tipo solamente con mis libros».

Smith nació en 1723, en un pueblo costero escocés llamado Kirkcaldy, cerca de Edimburgo. A los catorce años ingresó en la Universidad de Glasgow, y luego realizó dos años de estudios complementarios en la Universidad de Oxford. Cuando regresó de Oxford fue nombrado catedrático en la Universidad de Glasgow.

Antes de cumplir los veinte años, Smith comenzó a formularse estas preguntas: ¿Por qué unas naciones son más ricas que otras?, y ¿cómo hacen esas naciones para elaborar más productos alimenticios, de vestir y de uso que otras? Su respuesta a este interrogante llevó al mundo a desarrollar el sistema de la libre empresa. «La riqueza de un país no se incrementa con la acumulación de dinero —dijo Smith— sino con la *división del trabajo*».

El mundo aprendería que la energía, las ideas y los conocimientos de millones de personas, en espera de ser descubiertos, eran más valiosos que el oro. Smith sostuvo que la división del trabajo es la causa principal del

aumento de la riqueza pública, ya que la riqueza de una nación se encuentra en proporción directa con las diferentes capacidades creativas de la gente y no con la cantidad de oro que se acumula.

¿Qué significa esto exactamente? Puede usted hallar las ideas de Smith en su libro *Wealth of Nations (La riqueza de las naciones);* sin lugar a dudas, el libro sobre economía más famoso e influyente jamás publicado. Al principio de ese libro, Smith cuenta una historia para ilustrar la división del trabajo.

El protagonista de esta célebre historia es un alfiler. Dice más o menos así: Una persona que no está entrenada para ser fabricante de alfileres puede, si trabaja con mucha diligencia y máximo 76

cuidado, elaborar con éxito un alfiler por día. Alguien que posee alguna experiencia puede, a lo más, hacer veinte. Pero ni en los tiempos de Smith funcionaban las cosas de esa manera.

Un manufacturero de alfileres trabaja con gente especializada en determinadas tareas. En la narración de Smith, una persona elabora el alambre, otra lo endereza, una tercera lo corta al tamaño necesario, otra le saca punta a un extremo, una quinta prepara el otro extremo para recibir la cabeza.

Tres o cuatro más estarían involucradas en fabricar e instalar la cabeza. Un alfiler común podría ser el resultado del esfuerzo de muchos trabajadores, cada uno con una tarea específica que realizar. En el siglo XVII, una empresa pequeña con diez trabajadores, podía producir 48.000 alfileres al día, o sea, 4.800 por trabajador. Pero si cada uno los hiciera por separado, la fábrica sólo produciría de 10

a 200 alfileres por día.

La pequeña historia de Smith ilustra claramente su pensamiento. Si la labor necesaria para completar una tarea o elaborar un producto se divide en distintas operaciones específicas, la productividad se eleva. Cuando esto ocurre, se incrementa la riqueza de una nación. Es así corno la división del trabajo aumenta la riqueza de un país. Pero eso no es todo. Cuando se

especializan los trabajadores, aprenden a resolver mejor los problemas y es más probable que inventen máquinas para incrementar la productividad. En otras palabras, la división del trabajo es también un factor clave para el desarrollo de nuevas tecnologías.

En dos palabras: la gente importa, posee gran variedad de dones con los que contribuye al proceso manufacturero. Déjeles la libertad de ejercitar y desarrollar esos dones. La perspicacia de Smith era fundamental y le daba sentido a un complejo sistema que la gente realmente no acababa de entender muy bien. Pero su perspicacia no se detuvo con la fábrica de alfileres. Tenía mucho más que decir, no solamente sobre las naciones y sus economías, sino sobre la gente y su importancia en el proceso económico.

Smith sentía curiosidad sobre cómo la gente tomaba decisiones de carácter económico. Esto derivaba de su extrañeza sobre la manera en que tomaban decisiones de tipo moral. Como la mayoría de las personas de cierto nivel en aquella época, Smith comenzó estudiando para ser ministro del culto protestante. No tenía planeado ser economista. En realidad, en esos tiempos no existían los economistas. Cuando Adam Smith se interesó en lo que ahora llamaríamos estudio de la economía política y la psicología, él buscaba especializarse en lo que entonces se denominaba

«filosofía moral».

La mano invisible de Adam Smith. Smith tenía una teoría sobre cómo la economía política y la psicología interactúan en el mercado; la denominó la teoría de la mano invisible. A Smith le preocupaba encontrar la manera para que la gente se formara buenos juicios morales al hacer frente a asuntos poderosos y conflictivos, como el interés personal y la autoconservación. Además, también le preocupaba cómo la gente podría formarse juicios económicos correctos ante los mismos tipos de presiones.

Su argumento era que las personas hacen lo debido, la mayoría de las veces, porque cada quien posee un «otro yo» interior que desempeña el papel de «espectador imparcial», que aprueba o desaprueba sus acciones. Smith considera a este espectador imparcial como una voz poderosa, algo así como una conciencia alto-parlante, casi imposible de ignorar. Él conoció a

personas dominadas por sus pasiones pero autorreguladas por su habilidad para razonar y su singular capacidad humana de ser compasivas

Y todavía más, las personas egoístas frecuentemente son llevadas por una mano invisible, sin quererlo ni saberlo, para anteponer el interés de la sociedad. En la palestra económica, en parangón con la palestra moral, sustituye al espectador imparcial por otra fuerza reguladora: la competencia En un mercado libre, la pasión de una persona por salir adelante es Controlada por la competencia **El papel de la competencia**. Smith Consideraba el deseo de competir como un elemento básico de la naturaleza humana. Eso no está mal, ya que se convierte en una fuerza social benéfica **si se le permite libertad de expresión.** ¿Por qué? Porque al incrementar el interés personal de alguien 77

contra el interés personal de otro, la mano invisible entra en juego. La mano invisible influye en qué productos serán elaborados y a qué precio. Smith sostiene que la mano invisible es una fuerza poderosa que actúa para asegurarse de que la sociedad obtendrá los productos que desea. a los precios que pueda pagar.

Smith creía que la sociedad debería dar paso libre al deseo de todo mundo de salir adelante, de competir. «Sobre todo —afirmó— el gobierno no debe interferir con la expresión del interés personal de la gente. El gobierno no debe tratar de legislar la bondad o la generosidad. Es mucho más probable que las persona5 hagan lo correcto, si ven en ello alguna ventaja personal». Adam Smith creía firmemente en los incentivos económicos.

La necesidad de un mercado libre. Smith tenía una conciencia desarrollada y una tolerancia muy baja hacia las prácticas Comerciales de explotación No era un ingenuo, **ni** estaba ciego ante las prácticas voraces de algunos comerciantes y manufactureros de sus tiempos. En realidad, alguna vez dijo que cuando gente del mismo gremio se reúne, aunque sea por una fiesta, las conversaciones siempre parecen tomar un aire de Conspiración para engañar al público. Sin embargo, Creía que el poder de la mano invisible sería superior a los «pactos diabólicos» fraguados por los hombres de negocios deshonestos.

Cuando algunos negocios alcanzaban beneficios exorbitantes, normalmente Smith investigaba si el gobierno estaba apoyándoles con alguna clase de ley o reglamento. Según él, los negociantes voraces suelen volverse frecuentemente hacia el gobierno en busca de ayuda para mantener su Posición. El gobierno estaba en posición de restarle efectividad a la mano invisible; podía imponer restricciones al comercio, autorizar monopolios a algunas industrias o favorecer a otros con leyes protectoras.

Smith creía que nadie debería tener privilegios especiales. Si entre dos negocios se autoproporcionaban privilegios preferentes Conspirando juntos, o si el gobierno les otorgaba favores legislativos o interfería de algún modo con la competencia, entonces la mano invisible no podría funcionar. Tenía que funcionar en un contexto de «libertad natural» en el que los intereses de todos fueran servidos. Pero el gobierno debía mantenerse fuera de los negocios y viceversa, los empresarios no tenían por qué gobernar. Esta es otra idea de Adam Smith que necesitamos redescubrir pronto.

Smith temía particularmente a las alianzas impías entre negociantes y gobernantes. «El gobierno no debe —decía— tomar en cuenta «la indigna rapacidad, el espíritu monopolizador de comerciantes y manufactureros, que no son ni deben ser, gobernadores de la sociedad». Smith era realista en su concepto de la naturaleza humana e idealista sobre la necesidad de ejercicios de conciencia en el mercado.

Smith y el *laissez-faire.* Él abogaba por una política de *laissez-faire,* que significa literalmente

«dejar hacer». En otras palabras, en materia económica se debe dejar a cada uno que actúe libremente. Su filosofía económica estaba fundada en la idea de que la mano invisible debía guiar a las gentes, a los negocios, e industrias enteras, con eficiencia imparcial, *solamente si se las dejaba solas.* Pero en la ausencia de interferencia gubernamental, ¿cómo se nos ayuda a prevenir la voracidad desbocada?

Digamos que un poderoso comerciante ha desarrollado un producto alimenticio que es un éxito entre los alumnos de una escuela secundaria mercantil: helados de plátano, o como les llama su creador, banderillas de plátano. Supongamos que a los estudiantes se les crea un hábito insaciable

por las banderillas de plátano y todas las tardes acaban con la producción del día. Pero el comerciante, que además de poderoso es voraz, decide que no quiere meterse en el problema de fabricar más helados para surtir la demanda, y decide empezar a cobrar más por los que hace.

Mucho más. El es el único que vende ese producto, de modo que puede ponerle el precio que quiera.

78

Pero pasa por ahí el antecesor imaginario de Ken. Puede ser pobre y no tener poder, pero se da cuenta de que este comerciante está haciendo mucho dinero cobrando altos precios por algo que no es difícil de hacer. ¿Qué va a ocurrir? Competencia. Va a acabar con el comerciante. ¿Cree que va a cobrar más, o que va a cobrar menos por los helados que el comerciante voraz? Menos, claro. Este nuevo competidor quiere el negocio de los estudiantes. De modo que, como podría decir Smith, «el hombre cuya voracidad se le va fuera de control, ¡pronto encontrará competidores que lo saquen del negocio!»

Veamos ahora el asunto del *laissez-faire.* ¿Qué sucede si el director de la escuela secundaria decide que solamente un comerciante podrá vender los helados de plátano? Las banderillas de plátano se convierten en el helado de plátano oficial de la escuela secundaria y el producto de Stewart queda prohibido. Podría haber infinidad de razones para que el director limitara las compras a un solo comerciante. Es posible que le preocupe que la acera de enfrente se congestione con dos carritos de helados estorbando las puertas. O quizás el comerciante voraz es su amigo personal.

Cualquiera que sea el motivo, seguridad, favoritismo o altruismo, los resultados probablemente serán los mismos: precios más altos. Recordemos que la mano invisible es ésta: no interesa que la interferencia en el mercado sea por buenas o malas razones, el resultado es idéntico. Desde el punto de vista de Smith, la mano invisible es indiferente a aspectos morales, es completamente ajena a las influencias. Smith piensa que la gente tiene que hacer sus propias selecciones morales. Cualquier intento de legislar la buena voluntad en el mercado, está sentenciado al fracaso. El interés

personal es simplemente demasiado poderoso y la única cosa capaz de contenerlo es la competencia.

La era del capitalismo empezó realmente después de la publicación de *La riqueza de las naciones.* Smith proporcionó las bases racionales y un modo de pensar, que fue una plasmación conceptual. Hasta ese momento, la gente no siempre se había considerado a sí misma como agente individual, libre para tomar decisiones con autonomía propia. Se consideraban miembros de una comunidad o clase. Con el viejo modo de pensar, las decisiones se tomaban por consenso o por mandato, y el individuo no era tomado en cuenta. En el mundo anterior a Newton, los acontecimientos frecuentemente parecían ocurrir por razones misteriosas y desconocidas. El mundo parecía ser un lugar caótico. Si alguien era rico se debía a que Dios así lo había dispuesto. La forma de funcionar de la economía política, el proceso por el cual la riqueza se acumulaba o se adquiría, no era entendido. Debido a esto, las personas estaban dispuestas a aceptar explicaciones religiosas pobremente formuladas, que tenían poco o nada que ver con la Biblia. Los pobres, simplemente aceptaban su *status* económico como la voluntad de Dios. Los poderosos atribuían a la autoridad de Dios sus bien cuidados privilegios especiales. Estas explicaciones rara vez eran algo más que excusas racionalizadas para el *status quo.* El concepto de que es honroso ser motivado por beneficios, la idea de que el trabajo puede ser el medio para un fin, y y *no el fin en sí mismo,* es relativamente nueva. La sociedad y la Iglesia solían condenar el deseo de obtener beneficios como algo pecaminoso y equivocado.

El escritor Charles Van Doren dijo: «Es asombroso darse cuenta de que, hasta hace poco tiempo, la mayoría de los seres humanos, por lo demás muy parecidos a nosotros, no tenían la concepción que ahora nos es tan obvia de cómo ganar dinero. La expresión ‘ganarse la vida’ habría sido incomprensible para ellos». El único dinero que percibían era el resultado de la venta de una pequeña porción de sus productos en las ciudades. Este dinero lo usaban entonces para comprar cosas que ellos no podían producir, como la sal.

Antes de que la iluminación de la cultura empezara a cambiar las ideas, no existía un concepto del trabajo como algo que pudiera venderse o ser

susceptible de atribuirle un valor. En realidad, el valor que se le daba a una persona, era como el que ahora se le atribuye a una vaca o a un pedazo de mercancía. «El valor» de alguien frecuentemente se determinaba sólo por su *status* en la vida. Por ejemplo, si alguien era asesinado, el asesino podía ser ejecutado o pagar lo que se llamaba el

«precio del cuerpo» de la persona asesinada. Un noble valía 1.200 chelines, un campesino libre (como un artesano) valía 200 y un siervo no tenía valor.

Las personas no eran agentes libres que pudieran cambiarse de un trabajo a otro. Si usted era siervo, se encontraba atado a la tierra y la trabajaba por obligación. Si era artesano o artífice, seguía la ocupación que tenía su padre. Si era mujer, sus oportunidades eran aún menores.

Smith une todas las cosas en un concepto sencillo, brillante y poderoso sobre el interés personal.

Su teoría tiene la misma elegancia que la teoría de la gravedad de Newton. Mientras que Smith era un abogado del *laissez-faire*, se oponía a políticas que legislaran la moralidad, y también defendía los niveles más altos de honradez y conducta. No hizo la vista gorda ante la corrupción y la voracidad. Sería un error usar las ideas de Smith como un modo de racionalizar o excusar a quienes abusan del sistema capitalista. La conciencia ocupaba el centro de su preocupación. Asumió que la gente tenía dentro de ella un interés por hacer lo debido, una voz interior. Y sobre esa creencia se basa el capitalismo.

El capitalismo en peligro

Los cambios del mundo occidental, que empezaron a ocurrir en los tiempos de Adam Smith, fueron excitantes y tremendamente positivos. Por desgracia, el capitalismo tenía también su lado oscuro, lo suficientemente oscuro como para que mucha gente creyera que era malvado y tenía que ser destruido. Karl Marx fue uno de los críticos más elocuentes del capitalismo. Hagamos un alto para ver el capitalismo como él lo vio.

No podemos culpar a Adam Smith por un capitalismo sin conciencia. El abogó por el *laissez-faire,* pero sabemos que no confundió el derecho a la libertad de acción con la licencia para explotar a Los trabajadores o involucrarse en prácticas de negocios poco escrupulosas. Algunos capitalistas no captaron ese mensaje. En realidad, a unos no les importaban las condiciones bajo las cuales trabajaban sus empleados; fueron atrapados por una atmósfera de voracidad. Este es el legado de sufrimiento contra el que tenemos que estar en guardia. Es otra de esas lecciones de la historia a la que debemos prestar mucha atención.

Crisis en las ciudades. Junto al surgimiento del capitalismo y a la Revolución Industrial, vino un aumento sin precedente de la población. De 1750 a 1850 la población de Europa casi se duplicó, aumentando de 140 millones a cerca de 266 millones. Los adelantos en higiene y el control de las enfermedades redujeron notablemente el porcentaje de mortalidad; la mayor parte del crecimiento de la población tuvo lugar en las ciudades. Millones de personas se asentaron allí o bien nacieron en los nuevos centros industriales donde se localizaban las fábricas y los molinos. Esto dio lugar a tremendas zonas de barrios bajos, pletóricos de gente viviendo en condiciones terribles. Las ciudades simplemente no podían atender a la multitud de nuevos habitantes, hombres y mujeres, que llegaban a trabajar.

El alojamiento en las ciudades interiores era inadecuado. La tecnología de construcción de viviendas quedó desfasada en relación a la tecnología industrial. La gente se alojaba en viejos edificios arruinados, en casuchas endebles o en nuevas viviendas toscas y mal acabadas. Trasladarse a las ciudades podía resultar algo mentalmente perjudicial. Aunque muchas

personas estaban mejor allí, pues los lugares de donde venían eran peores, psicológica y espiritualmente no parecía así. Los viejos pueblos nativos les eran familiares y en ellos se sentían seguros. La gente venía frecuentemente de pequeñas aldeas, con sus parroquias, grupos sociales establecidos por generaciones (como los gremios) y extensas familias.

Viviendo en un entorno desconocido entre extraños, las personas se sentían incómodas, perdidas y desorientadas. Las novelas de Charles Dickens contienen descripciones conmovedoras de las tremendas dificultades que la gente pasó durante aquellos tiempos. Se suponía que las ciudades eran los centros de civilización y cultura. Algunos individuos emigraban a las ciudades para escapar de las mentes estrechas de los habitantes de los pueblos y experimentar la libertad de pensamiento.

Pero durante la Revolución Industrial no era raro que la gente pensara en las ciudades como en sitios de enajenamiento. Algunas personas se sentían como insignificantes hormiguitas entre la gran 80

masa de trabajadores urbanos. El concepto de ciudad se asoció con los desprestigiados conceptos de anonimato e impersonalidad.

Aunque la tecnología mejoró el nivel de vida de la mayoría de las personas, también modificó negativamente la calidad de vida. Desde luego, hizo que muchos se sintieran lejos de la naturaleza, de la comunidad e incluso de Dios. Los escritores de la época hablaban de cómo las fábricas y los molinos deshumanizaban a los trabajadores. Algunas personas pensaban que las máquinas ejercían sobre ellas una nueva clase de poder tiránico. Era como si existieran para servir a las máquinas en vez de que se sirvieran de ellas.

Alexis de Tocqueville opinaba que el incremento de la especialización en el trabajo era más degradante para el trabajador que las dictatoriales políticas de los gobernantes tiránicos. Adam Smith afirmaba también que la especialización tenía poder para degradar a los trabajadores. Temía que en la ausencia de principios morales, los trabajadores pudieran ser explotados. Sus temores tenían, a veces, fundamento.

Trabajo infantil. Por primera vez en la historia, grandes grupos humanos, hombres, mujeres y niños, trabajaban lejos de su hogar, en turnos largos: doce, catorce y hasta dieciséis horas diarias. El promedio de trabajo semanal era casi de ochenta horas de dura labor física o de tedio mentalmente atrofiante. A veces, los trabajadores vivían todos juntos lejos de sus familias, en dormitorios miserables.

Algunas hilanderías eran particularmente notorias por la explotación a la que sometían a las mujeres y a los niños. No era raro que la gente joven, menor de diez años, trabajara largas horas bajo la cruel supervisión de extraños. Los niños eran sistemáticamente golpeados por insignificantes violaciones a las estrictas reglas de las compañías. En ocasiones eran golpeados simplemente para mantenerlos despiertos. En la década de los años veinte del siglo pasado, se escribió ampliamente sobre la historia del niño Robert Blincoe, quien fue víctima de severos abusos por parte del capataz de una fábrica. Las fábricas generalmente estaban sucias, mal iluminadas y sin calefacción en invierno. Existían muy pocas leyes o reglamentaciones para garantizar la seguridad de los trabajadores. Los accidentes de trabajo eran normales.

Inquietud de los trabajadores. Debido a que las personas estaban hacinadas unas contra otras en las ciudades, fábricas y barriadas, las antiguas conexiones desaparecieron. En vez de existir sentimientos de lealtad a la parroquia, a un aristocrático lord o a un gremio de artesanos, algunos individuos llegaron a sentirse unidos solamente por las calamidades comunes creadas por sus condiciones de trabajo. La gente se volvió políticamente activa. A principios del siglo pasado la gente se quejaba, hacía motines y se organizaba. Fábricas y talleres fueron atacados por la multitud.

En el hervor de estas actividades, se esparció un rumor entre los trabajadores de Inglaterra; decían que alguien llamado Ned Ludd, que supuestamente era un general o un rey, encabezaba las masas de trabajadores. Es probable que esto no haya sido cierto, pero los agitadores pronto fueron conocidos como los *«luddites»*. Estos estaban unidos por su odio a las fábricas en las que trabajaban, sitios que parecían prisiones. En medio de todo esto, otras personas expresaron su disgusto de distinta forma

y escribieron artículos periodísticos, panfletos, y libros. El más famoso de esos individuos inconformistas fue Karl Marx.

¿Quién era Karl Marx y por qué no estaba

conforme con el capitalismo?

Es difícil hablar de Karl Marx sin reactivar muchos conflictos. Algunas personas creen que fue la encarnación del diablo; otras piensan que fue un gran crítico social. Hoy, sus sueños de una sociedad nueva han quedado en la ruina. Pero su crítica del capitalismo aún merece una seria consideración.

¿Quién fue este hombre? Para empezar, era, como Adam Smith, un hombre de su tiempo, un hijo de la Revolución Industrial. Nació en un pueblo de Alemania, veintiocho años después de la muerte de Adam Smith. Al alcanzar sus primeros años de madurez, Marx ya consideraba la religión como un instrumento de opresión. Existían capitalistas inconscientes que se escondían tras la fachada de la Iglesia organizada, pero Marx no distinguió entre lo que hacían y lo que la Biblia decía que debían hacer.

Si Adam Smith era el ejemplo perfecto del profesor distraído, Marx era el perfecto ejemplo del revolucionario intelectual monoideísta. Vivía para investigar, pensar y escribir. Le importaban poco sus condiciones de vida, su aspecto personal o las distracciones sociales. Un policía secreta hizo en cierta ocasión una descripción del apartamento de Marx en el distrito londinense de Soho: «Vive en uno de los peores vecindarios de Londres y de los más baratos. Ocupa dos habitaciones. No hay un solo mueble decente o limpio en ninguna de las dos. Nada hay que no esté roto, andrajoso o rasgado, con una gruesa capa de polvo cubriéndolo y una enorme suciedad por todas partes».

Marx podrá haber tenido un apartamento caótico, pero no tenía una mente desorganizada. Sus ideas eran retadoras y nos exigen una respuesta. Y, en verdad, ha recibido múltiples respuestas. No existen términos medios cuando se trata de opiniones sobre las ideas de Marx.

Para empezar, él era diametralmente opuesto a las ideas económicas por las que abogaba Adam Smith. Los puntos de vista de Marx sobre el mundo se denominan materialismo dialéctico. Él no creía en un mundo espiritual sino en el aquí y el ahora. A Marx no le interesaba hablar sobre Dios, la creación o lo celestial. Él afirmó: «Para el hombre, el hombre es el ser supremo». Marx tomó prestado el método de análisis y discusión del filósofo alemán G. W. F. Hegel, llamado método dialéctico.

Dialéctica es una palabra tomada del griego que significa algo así como «el arte de discutir».

Según Hegel, el mundo es un proceso continuo de desarrollo y cambio debido a los choques de ideas, en los cuales un punto de vista particular reta a otro y, como efecto, se produce una idea nueva. Por ejemplo, la idea de que el bien de la comunidad debe ser valorado siempre por encima del bien individual («la tesis»), puede chocar con la idea de que los derechos del individuo siempre son preeminentes («la antítesis»), y producir una «síntesis>: una sociedad que valora ambos; los derechos de la comunidad y los derechos individuales.

Para Hegel, las cosas materiales eran menos reales que las ideas. Él creía que la mente o el pensamiento, eran la esencia del universo. Pero la mente materialista de Marx se enfocó en cosas que se pudieran ver y tocar. Para Hegel el pensamiento era primario. Para Marx, era primaria la acción. Él sacó la dialéctica de Hegel fuera de la universidad y la puso en las calles. Marx creía que la contemplación escolar era una pérdida de tiempo. El orden económico predominante tenía que ser desafiado y del conflicto habría de emerger un mundo nuevo,

Marx vio la Revolución Industrial y el capitalismo con ojos de crítico revolucionario y no le gustó lo que vio. Era un hombre inconformista. No creía que el capitalismo necesitara solamente una pequeña remodelación, un ajuste aquí, otro allá. Pensaba que todo el aparato tenía que desaparecer: la propiedad privada de las fábricas y de la maquinaria contenida en ellas, el Sistema político, la religión, todo.

Marx creía que la competencia, una de las bases del capitalismo, provocaba crímenes, descontento, desequilibrio. Él esperaba que la gente fuera

transformada moralmente cuando el comunismo reemplazara al capitalismo y cuando la competencia fuera abolida. Marx sostenía que la mano invisible del capitalismo tenía que ser reemplazada por el brazo fuerte de un control central, a lo que él llamó la «dictadura del proletariado».

En la antigua Roma, la clase más baja y pobre era llamada *proletari.* La idea era que la gente perteneciente a esa clase era pobre y trabajadora, no era dueña de la tierra y no tenía con qué contribuir al Estado, más que con el trabajo de su prole. Eran como criadores de ganado. Marx quería identificar a los trabajadores comunes de su época con los *proletari* de Roma.

A él no le importaba si le caía bien a la gente o no. No estaba interesado en facilitar las cosas a nadie. Estaba seguro de sí mismo e incluso era arrogante. Sus ideas fueron y siguen siendo muy controvertidas. Así que un capitalista solidario ¿qué ha de pensar? En última instancia, ésta es una pregunta que tendrá que contestar usted mismo.

Pero mientras hace consideraciones sobre Marx y el capitalismo, quizá un pequeño consejo podrá serle útil. En cierta ocasión un profesor de teología aconsejó a sus alumnos que leyeran un buen libro de herejías cada año. ¿Por qué? Porque ayuda a conservar la honestidad. Los herejes tienen a veces algunas percepciones de inconsistencias o problemas de nuestras creencias. No tenemos que aceptar en absoluto sus soluciones, ni siquiera su análisis del problema. Pero tampoco tenemos que estar a la defensiva si de vez en cuando presentan una crítica válida.

Marx era tan agresivo en sus críticas al capitalismo que nos cuesta trabajo escucharlo. Algunos encuentran sus críticas a la religión tan ofensivas que no pueden oír ninguna otra cosa que diga.

Marx desagrada fácilmente. La mayoría de sus postulados han demostrado ser completamente falsos. Pero tuvo importantes ideas que aún merecen ser valoradas.

Por ejemplo, sostenía que todas las cosas en la vida, economía, política y religión, estaban interrelacionadas. Al rechazar su análisis de estas cosas, tenemos que ser cuidadosos para no desestimar la importancia de su amplísimo punto de vista. Algunos de nosotros quizás hayamos perdido contacto con nuestra conciencia, porque de algún modo hemos podido olvidar que entre nuestro comportamiento en los negocios y nuestras creencias religiosas existe una relación. Si nuestro comportamiento en los negocios es malo, puede deberse a que nuestras creencias religiosas necesitan una revisión general. Lo mismo es válido para nuestro sistema político. No podemos hablar de un sólo aspecto del capitalismo, como si estuviera aislado de las demás partes de nuestra vida.

El capitalismo honesto, aunque rechaza al marxismo, debe reconocer que hay cosas importantes que podemos aprender de este hombre inconformista.

Primero, Marx era un verdadero estudioso. No siempre tenía razón, pero fue muy leído y presentaba sus puntos de vista con argumentos cuidadosamente investigados y razonados. Nosotros no podemos menos que hacer otro tanto.

Segundo, las condiciones sociales que motivaron a Marx a escribir, eran terribles. Aunque no de toda la pobreza y la desesperación se puede culpar a capitalistas voraces, el deseo de mejorar la vida de la gente era absolutamente necesario entonces, como lo es ahora. No hace falta ser comunista para tener tal inquietud.

Y tercero, Marx era monoideísta y estaba decidido a lograr el cambio en sus días. Nosotros necesitamos la misma clase de determinación. No es suficiente pensar en la solidaridad, debemos actuar solidariamente.

En resumen

Guiado por los principios de Adam Smith, el capitalismo ha producido la mayor prosperidad que el mundo ha conocido. Ha habido fracasos. Karl Marx fue solamente uno de los críticos del capitalismo que dejó eso bien claro. Todos conocemos historias de capitalistas voraces, explotadores del trabajo infantil y aristócratas sinvergüenzas. No obstante, esas son excepciones, no son la regla. El capitalismo permanece como el único sistema económico que nos da la esperanza de atraer al mundo y a toda la gente desde la orilla de la bancarrota y proyectarla hacia delante a una era de prosperidad y paz.

Cuando el padre de Ken Stewart se lanzó a comprar esa lavandería automática, hace veinticinco años, probablemente nunca había oído hablar de Adam Smith. Cuando Jay y yo iniciamos Amway, 83

no habíamos leído *La riqueza de las naciones* o pensado sobre la mano invisible de Smith. Nos ha llevado toda una vida entender la libre empresa y los principios que la hacen funcionar. Pero la mayor parte de lo que aprendimos de modo difícil, lo había explicado Adam Smith trescientos años antes.

1. Si quiere triunfar en los negocios, libere los dones de los demás.

2. Sirva a las necesidades de otras personas y descubrirá que sus necesidades son servidas.

3. Alégrese de que exista la competencia. Hace que funcione el sistema.

4. El beneficio es una buena motivación. La acumulación de riqueza es necesaria para que triunfe un negocio y para que prospere la gente de un país.

5. Entienda y respete el conflicto de cada individuo entre su interés personal y su conciencia. Examine una y otra vez su propio corazón y las prácticas de su negocio, para mantener un equilibrio entre ambos.

6. Después de que el gobierno garantice los derechos básicos de todas las personas a la vida, la libertad, y la búsqueda de la felicidad, anime a los políticos a que se mantengan fuera de los negocios.

7. No tenga miedo cuando otros países empiecen a competir. Aprenda de sus éxitos.

Trabaje más duro. No pida favores. Derribe los muros que los gobiernos levantan entre nosotros.

8. Dé a todas las personas la misma oportunidad, independientemente de la raza, credo, sexo o color.

9. Y recuerde, *el bienestar humano* es la meta última de la actividad económica. Importa poco cuánto dinero se haya acumulado en la tesorería, si las necesidades de la gente no se satisfacen.

Los principios establecidos por Adam Smith hicieron posible para el padre de Ken comprar una lavandería automática y triunfar en su negocio de construcción de casas. Esos mismos principios son la esencia de nuestro éxito, del éxito de Ken y Donna Stewart, y del éxito de millones de personas que como ellos poseen negocios prósperos.

Pero seguimos mirando hacia atrás. Ahora hagámoslo hacia delante. Adam Smith desarrolló esos principios en un pasado no tan lejano. ¿Cómo podemos usarlos para que nos sirvan de guía hacia nuestro futuro próximo? Léalos de nuevo. Pregúntese ¿qué le podría pasar a usted y a su familia si usted redescubriera esos viejos principios y los pusiera en práctica en su vida y en su negocio? ¿Qué podría ocurrirle a un mundo que hace equilibrios en el filo de la bancarrota si todos redescubrimos esos principios y dejamos que nos guíen en el futuro? ¿Qué pasará si no lo hacemos?

Yo no soy un profeta del desastre. Yo creo en el futuro y éste es el momento ns grande que el mundo ha conocido. Jamás ha existido una oportunidad mejor para triunfar en los negocios, para ver sus sueños financieros hacerse realidad. Entérese de que los principios sobre los cuales se construyó el capitalismo nos han dado confianza para guiamos en el pasado. Sigamos confiando en ellos para que nos guíen en el futuro.

La historia de Charles y Laquetta Prince, de mi compañía de amigos, ilustra el poder del capitalismo de Adam Smith para ayudar a la gente a realizar sus sueños y. a la vez, a superar los obstáculos que aparecen en el camino. Charles Prince hacía bien todas las cosas. Fue a la escuela secundaria, trabajó duro, obtuvo buenas calificaciones y se graduó con honores. Soñaba con ser médico y estaba convencido de que en este país grande y libre vería sus sueños hechos realidad.

«Pero el color de mi piel no era el correcto», comenta Charles. «Cuando mis compañeros blancos entraron a trabajar de cajeros en el supermercado del barrio, yo me quedé metiendo en las bolsas las compras de los clientes, ganando la mitad de lo que ellos ganaban. Cuando por fin me dieron la oportunidad de ser cajero, mis amigos ya habían ascendido a la gerencia. Finalmente, cuando logré después de mil problemas subir a un puesto más alto y salvar el muro con un empleo de responsabilidad, mi rostro negro era una garantía de que, por lo menos en materia de promociones, aumentos de sueldo y oportunidades, siempre iría un paso atrás de mis hermanas y hermanos 84

blancos». Charles Prince estaba dispuesto a trabajar duro para obtener su título de médico. Pero cuando reunió suficiente dinero en el banco para iniciar sus estudios superiores, se tropezó con otra barrera. Charles solicitó el ingreso en más de cincuenta escuelas de medicina repartidas por todos los ámbitos del país. A pesar de sus buenas calificaciones, probada determinación y obvios dones, sus solicitudes, todas sus solicitudes, fueron denegadas. «Entonces me sentí muy enojado», recuerda Charles. «Cuando en un juego de béisbol o en un acto cívico el Himno Nacional hacía ponerse en pie a todos los asistentes, yo me negaba a hacerlo. Cuando mis amigos o colegas juraban lealtad a la bandera, yo permanecía sentado en silencio. ¿Cómo iba a decir en conciencia, ‘con libertad y justicia para lodos’, cuando me estaban negando los principios básicos que sostienen a este país?».

Laquetta Prince, la joven esposa de Charles, se graduó en la Universidad de Houston en Psicología y en estudios Afroamericanos. Ella había estado protegida por su familia contra toda clase de prejuicios e injusticias, hasta que empezó a trabajar como terapeuta infantil. En esas sesiones íntimas con

sus pacientes, Laquetta comenzó a descubrir por qué tantas familias estaban saturadas de problemas de inestabilidad, divorcios, e incluso violencia y abusos.

«Cuando se trabaja intensamente y ni aún así se pueden pagar las cuentas —nos recuerda Laquetta— uno empieza a sentirse impotente y enojado. Aunque se traten de tapar esos crecientes sentimientos, de vez en cuando estallan, afectando a quienes más se quiere. Los padres se sienten humillados y degradados cuando la discriminación les impide ganar lo necesario para mantener a sus familias, por no hablar de llegar a ser lo que debían haber sido. Las madres se entristecen cuando se ven obligadas a dejar a sus criaturas en guarderías mientras ellas trabajan para ayudar a solventar los gastos familiares. Se dejan solos a los pequeños, para que se valgan por sí mismos y, frecuentemente, se meten en problemas al intentar hacerlo. La familia se va muriendo lenta y dolorosamente, junto con sus sueños».

«La gente necesita la oportunidad de salir adelante —añade Charles— cuando pueden ganar lo bastante para pagar sus cuentas, ver hacerse realidad aunque sea un puñado de sus sueños y reemplazar su sentido de impotencia y de enojo por sentimientos de esperanza y autoestima».

Charles y Laquetta Prince se dieron cuenta al poco tiempo de iniciar su vida matrimonial, de que la libre empresa era la única ruta hacia la independencia económica. Pero tenían que encontrar un negocio basado en el capitalismo solidario, con el que no se enfrentaran a la discriminación por motivos de raza, edad o religión: en donde fuesen juzgados solamente por lo que eran capaces de producir y donde no existiesen límites a la cantidad de dinero que podían ganar o al poder e influencia de la posición a la que podían llegar.

«Cuando vimos el potencial de este negocio —recuerda Charles— y nos dimos cuenta de que los costes iniciales eran menores de cien dólares, nos quedamos convencidos». Después de una década de trabajo duro y de sacrificios, Charles y Laquetta Prince al tiempo que siguen usando sus singulares dones, también han construido un próspero negocio Amway. Y al hacerlo, han demostrado una vez más a los racistas y a los escépticos, que la gente de color es igual ante cualquier reto si se le da la oportunidad.

Jamás olvidaré cuando los conocí en uno de nuestros seminarios para distribuidores en Seven Springs. Pennsylvania. Al terminar mi discurso, esta atractiva pareja negra atravesó el estrado en mi dirección. Charles Prince tomó mi mano y me miró directamente a los ojos. Noté que sus manos temblaban ligeramente y que parecía estar conteniendo las lágrimas. La muchedumbre guardó silencio.

«Señor DeVos —comenzó a decir en voz baja— la primera vez que le oí hablar de la libre empresa no le creí ni una palabra. El capitalismo era para los blancos de clase media con un título académico del centro docente adecuado, y con el dinero de su padre en el banco. Como yo soy negro, no había lugar para mí».

Hizo una breve pausa. Su esposa le dirigió la mirada y sonrió. Ella también estaba conmovida.

«Yo no podía jurar lealtad a este país o a su bandera —dijo— porque no creía que hubiese

‘libertad y justicia para todos’ —añadió—. Pero usted no pareció notar el color de mi piel ni me pidió mi curriculum. Usted sencillamente me dijo: ‘Venga y únase a nosotros’. Solamente me pidió que yo produjera y me recompensó en la misma escala y conforme a las mismas reglas con que recompensó a todos los demás».

De pronto, Charles y Laquetta estaban a mi lado con sus brazos enlazados con los míos. Charles se dirigió a la multitud diciendo: «Ahora, por fin, lo puedo decir: ‘con libertad y justicia para todos’».

Con la mano sobre el corazón y lágrimas rodando por sus mejillas, Charles Prince Juró lealtad a su bandera. Mientras le observaba, pensaba en cuántos jóvenes de este país o del mundo, que han esperado y soñado con las promesas de Adam Smith, solamente han experimentado la misma clase de capitalismo sin solidaridad que Karl Marx ridiculizó y vilipendió. No podernos arriesgarnos a desperdiciar otra vida, las reglas deben ser justas. Debe brindarse la misma oportunidad a todos. La prueba está en lo que

ocurre cuando el Capitalismo Solidario prevalece, cuando nos negamos a permitir que la raza, el credo, el color, el sexo, las limitaciones físicas, o cualquier otra cosa, entorpezcan el camino.

Hoy, Charles y Laquetta Prince son líderes reconocidos de su comunidad. Han triunfado en el negocio y están empleando sus singulares dones para auxiliar y curar a una nación herida. Son modelos, tanto para negros como para blancos, del Capitalismo Solidario en marcha. Quisiera haber estado ahí, hace varios años, cuando el presidente del consejo directivo de uno de los hospitales más importantes de este gran país, llamó por teléfono a Charles Prince.

«Queremos invitarle —escuchó Charles— a servir como miembro del consejo directivo del hospital». Charles guardó silencio por Unos momentos. Luego sonrió para sí mismo y replicó: «Por supuesto. Me dará mucho gusto servirles».

Charles Prince, el hombre que había sido rechazado por casi todas las facultades de medicina de esta nación, sirvió en el consejo directivo de ese prestigioso 1 hospital durante cuatro fructíferos años y terminó como presidente del consejo. Hoy, en su palco del estadio, cuando la multitud se pone de pie antes de un juego o de un concierto para jurar lealtad a la bandera nacional, él se levanta también. *Y* con frecuencia cuando pronuncia las palabras «con libertad y justicia para todos», sus ojos se llenan de lágrimas de gratitud por lo que ha sido y por lo que aún habrá de ser.

7

¿Qué es un capitalista solidario y por qué debo ser yo uno?

CREDO 7

Creemos que practicar el capitalismo solidario es

el secreto del verdadero éxito financiero.

Por tanto, necesitamos hacernos diariamente esta

pregunta: «Cómo soy yo de solidario en relación

con mis compañeros de trabajo, mi supervisor, mi

patrón o mis empleados, mis proveedores, mis

clientes e, incluso, mis competidores, y cuál es la

diferencia que esto produce?»

Al salir el sol, Isabel Escamilla, de sesenta y tres años, cerró la pesada puerta de madera de su casa de adobe con techo de paja, en las montañas del norte de México.

Usando sandalias con suela de goma, procedente de la rueda de un viejo camión. y con un vestido que ella misma se había hecho de una pieza de tela de algodón amarillo, Isabel caminó las dos millas que la separaban del pueblo, para comprar los alimentos familiares de la semana siguiente.

En medio de la luz del alba, vio el sinuoso y angosto camino desde donde distinguió unas nubes de polvo levantadas al caminar por sus vecinos que se dirigían a su trabajo en la fábrica de azulejos, ubicada a la orilla del pueblo. Generaciones de su familia y de sus amigos habían dado sus vidas mezclando aquella rica arcilla roja, dándole forma, pintándola y barnizando los azulejos, para después cocerla en hornos abiertos.

El dueño de la fábrica de azulejos vivía en la ciudad de México. Isabel había oído que él y su familia vivían en un ático en lo alto de un edificio que llegaba al cielo. Sonrió para sí imaginando cómo sería eso de subir en

un ascensor cincuenta pisos para irse a dormir. En todos aquellos años había visto al patrón sólo una vez en un instante, cuando pasó junto a ella a toda velocidad entre una nube de polvo, en una larga limousine negra conducida por su chofer.

Isabel y su familia estaban muy orgullosos de los brillantes azulejos hechos a mano en la fábrica.

Estaban contentos de tener trabajo, especialmente en esos años de sequía, en los que tanta gente estaba desempleada. Pero Isabel con frecuencia soñaba con una vida mejor para ella y para su familia, especialmente para sus preciosos nietos. Por las noches, se agitaba constantemente y daba vueltas sobre su colchón de paja sin poder dormir preocupada por su futuro, pensando si ellos pasarían sus vidas como la había pasado ella, caminando por la polvorienta vereda hacia la fábrica de azulejos. No quería parecer desagradecida, pero la paga en la fábrica era escasa. La escuela que podían pagarles a los niños, terminaba en el sexto año. Los menores trabajaban en la fábrica de 87

azulejos juntando ramas de manzanilla para alimentar los hornos, escarbando para sacar arcilla y luego transportándola. Los mayores, inevitablemente, como sus padres y como sus abuelos, se pasarían la vida en la gran fábrica al pie de la montaña.

El capitalismo había llegado al pueblo de Isabel en el norte de México, pero su vida y la vida de los que amaba no habían sido favorecidas con sus beneficios. No hace falta regresar a los días de Adam Smith y de la Revolución industrial para encontrar fallos en el sistema. Pero también hay síntomas del Capitalismo Solidario surgiendo a través del mundo, y ésa es la historia que quiero contar.

¿Qué es Capitalismo Solidario?

¿Qué es solidaridad? ¿Es solamente para gente como Albert Schweitzer o la madre Teresa? ¿La solidaridad no interfiere acaso en los negocios y nos crea problemas a todos? ¿Obtención de beneficios y solidaridad no son conceptos diametralmente opuestos? No. El capitalismo solidario no es una

aberración. Esos dos vocablos unidos corresponden por igual al propietario y al trabajador.

La solidaridad otorga beneficios a todos.

El diccionario define solidaridad como: «Sentimiento de profunda pena que una persona tiene por los sufrimientos y desgracias de otra, acompañado por un deseo de aliviar el dolor o suprimir su causa». Los antónimos de solidaridad son insensibilidad, dureza, desprecio, indiferencia. De la definición del diccionario se desprende que el concepto de solidaridad abarca tanto la idea de sentimiento como la de acción.

Uno de mis lugares favoritos de comentario social es la tira cómica *Peanuts (* Charlie Brown) .

Recuerdo concretamente una tira en particular. En una noche «negra y tormentosa», Snoopy está acostado en el techo de su perrera casi cubierto por la nieve que va cayendo. Lucy se asoma a la ventana y siente lástima por el perrito que tiene hambre, sed, y está casi amoratado de frío. «Feliz navidad, Snoopy», le grita a través de la ventisca. « ¡Consérvate alegre!». Regresa al calor de su chimenea, toma una cucharada de su chocolate caliente, y le dice a Linus: «Pobre Snoopy».

Linus se asoma por la misma ventana, ve el aprieto en que está Snoopy, siente solidaridad por el cachorrito, se pone sus guantes y su abrigo y corre a llevarle a Snoopy un plato de pavo caliente con toda su guarnición. Ambos. Lucy y Linus sintieron solidaridad, pero solamente Linus actuó solidariamente. Su espontánea acción deja al sucio perrito de Charlie Brown bailando de júbilo entre los copos de nieve apilados sobre su perrera.

También es muy cierto que un acto solidario requiere ser motivado por un sentimiento de compasión. Imagínese qué diferente hubiera resultado el «acto de misericordia» si Linus hubiese arrojado el plato de comida a la nieve, gritándole al pobre Snoopy: «Oye tú, perro tonto, ¡a ver si la próxima vez te consigues tu propia comida! Ya me harté de estar manteniéndote».

Después de una acción fría y poco misericordiosa como ésa, ¿acaso habría sido extraño que Snoopy hubiese ignorado la comida quedándose acostado

bajo su cobertizo de nieve sufriendo una mayor desesperación aún?

No es malo hacer algo que usted se siente obligado a hacer. Pero no es lo mismo que solidaridad.

La verdadera solidaridad compromete a todo nuestro ser. Significa unirse al sentir de alguien y actuar con pasión para ayudar a que se termine el sufrimiento e incluso eliminar su causa. Un acto compasivo es generado por un sentimiento solidario. Compasión es la conjunción de sentir y actuar.

Hagamos ahora la pregunta difícil: ¿Por qué existen tantas Lucys en el mundo que sienten pena cuando ven sufrir, pero que jamás hacen nada por ayudar y tan pocas gentes como Linus que ve una necesidad y actúa creativa y valientemente para remediarla? ¿Por qué algunas personas se preocupan por los sufrimientos de los demás lo bastante como para actuar solidariamente, en tanto que a otras gentes las penas ajenas no podrían importarles menos?

¿Por qué es tan rara la solidaridad?

Moisés, el líder hebreo portador de los diez mandamientos más de doce siglos antes de Cristo, describió con claridad el problema. De acuerdo con su poderosa y poética visión de la creación, el Creador les dio a Adán y a Eva la libertad de escoger entre Dios y Satanás. El profeta del Viejo Testamento ve la vida como una guerra, no en el campo de batalla, sino en las mentes y los corazones humanos entre la llamada de Dios a la obediencia y la llamada de Satán al pecado. Las antiguas historias de la Biblia hablan de lo fácil que es seguir las tentaciones del mal hacia el egoísmo, la indiferencia, el odio, la voracidad, la lujuria, los celos y el asesinato, y qué difícil es escuchar la voz de Dios llamando a la humanidad a la solidaridad.

Jesús, el joven profeta judío cuya vida y enseñanzas llevaron a la fundación del cristianismo, llamó a sus seguidores a la obediencia y a la solidaridad. «Amar a Dios —dijo— este es el primer y gran mandamiento. Y amar a tu prójimo como a ti mismo». Cuando Jesús describió el juicio final, dejó bien

claro que los justos serán recompensados por actuar con solidaridad hacia los hambrientos, los sedientos, los desnudos, los enfermos, los extraños y los presos. «Lo que hagas con el más pequeño de éstos, será como si lo hicieras conmigo.»

Gautama Sidarta Rucia, el filósofo hindú fundador del Budismo, vivió cinco siglos antes de Cristo. Buda abandonó una vida de riqueza y privilegios para buscar la «Iluminación». En el corazón de ese proceso había una tremenda lucha para liberarse de la influencia de Mara, el maligno. Buda describe al ejército de tentadores de Mara lleno de lujuria, desagrado por la vida superior, hambre y sed, avidez, temor, duda, hipocresía, falsas loas, exaltación propia y desprecio a otros.

Como Jesús. Buda instó a sus seguidores a que hicieran actos de solidaridad, Cuando estaba atendiendo la salud de tino de sus seguidores que había sido abandonado por los otros, Buda dijo:

«Aquel que cuida de los enfermos me cuida a mí». Buda era un reformador social que condenaba el sistema hindú de castas. Estaba en contra de suprimir el crimen a través de castigos, argumentando que la pobreza era la que causaba el crimen, y que sus seguidores debían ayudar a eliminar las injusticias y la iniquidad que conducen a la pobreza y, por tanto, al crimen.

Confucio, un filósofo chino que también vivió cinco siglos antes de Cristo, enseñó a sus discípulos a guiar sus vidas con esta regla de oro: « ¡No les hagas a otros lo que no quisieras que otros te hicieran a ti!». En las *Analectas,* las escrituras más respetadas en la tradición del confucionismo, este pensador y maestro chino describió la solidaridad así: «Un hombre con humanidad, deseando consagrarse a sí mismo también consagra a otros, y deseando engrandecerse a sí mismo también en- grandece a otros».

Mahoma, el líder religioso árabe y profeta del siglo VII después de Cristo, también contempló la vida humana como una lucha entre el bien y el mal. Les enseñó a sus seguidores que debían someterse a la voluntad de Dios en la guerra contra el mal. Aliviar el dolor y ayudar a los necesitados, era una parte integral de las enseñanzas de Mahoma. Él sostenía que la oración y otros actos religiosos eran inútiles e hipócritas si no se unían a un servicio activo en favor de los necesitados.

En el Corán, el profeta escribe: «El hombre es tímido por naturaleza; cuando la maldad le sobreviene, le da pánico; pero cuando le sobrevienen cosas buenas, evita que alcancen a otros». Es Satanás quien musita: «Guárdatelo». Es Dios quien replica: «Dáselo a los pobres». A cambio de

«nobles sacrificios», Dios promete prosperidad.

¿De qué gran religión o tradición filosófica le llega a usted la llamada a la solidaridad? Yo me siento llamado a la solidaridad por mis hondas raíces familiares en la fe cristiana. Pero comparemos los hechos; a través de la historia, millones de personas han muerto de hambre, han sufrido torturas, han sido asesinadas y esclavizadas a causa del mal uso de los conceptos de esa misma fe. Pero los 89

abusos a nuestras tradiciones religiosas no deben ser motivo para no confirmar su llamada a la solidaridad.

San Pablo, el apóstol de Jesús, lo dijo así: «Yo tengo el deseo de hacer lo que es bueno, pero no puedo lograrlo… y la maldad que no quiero hacer… es lo que sigo haciendo». Para aquellos de nosotros que reconocemos la tradición judeo-cristiana, quienes escribieron tanto el Viejo como el Nuevo Testamento nos llaman a la solidaridad. Sin embargo, fracasamos. Y en nuestro fracaso nos dirigirnos hacia Dios en busca de perdón y de una segunda oportunidad. Para los seguidores de Buda. Confucio y Mahoma también llamados a la solidaridad, existe una historia similar de fracasos en su lucha entre las fuerzas del bien y del mal y una necesidad similar de obtener perdón y empezar de nuevo.

San Agustín, el obispo cristiano y teólogo del siglo cuarto, describe esta tensión entre Dios y Satanás, el bien y el mal, en su obra clásica, *La ciudad de Dios.* «Vivimos simultáneamente en dos ciudades —dice— la ciudad visible del hombre se construye por manos humanas a base de madera y piedra. Al mismo tiempo, Dios está construyendo una ciudad invisible en los corazones de todos los miembros del género humano. La ciudad de los humanos será destruida porque está construida sobre falsos valores de poder y riqueza. La ciudad de Dios perdurará porque está construida sobre amor.»

El problema es que vivimos en las dos ciudades a la vez y con demasiada frecuencia la ciudad que podemos ver, la cual se está muriendo, nos cierra el paso a la ciudad que no podemos ver, la cual vivirá por siempre.

Aunque usted sea un ateo o un agnóstico que no sabe si Dios existe, ha sentido la presión de vivir simultáneamente en las dos ciudades de San Agustín. Probablemente sea usted consciente, por experiencias personales, de esa guerra interior. Llámela como guste, pero también conoce de primera mano esa lucha ancestral.

¿Nunca ha hecho propósito de año nuevo y ha dejado de cumplirlo? ¿No ha sentido pena por alguien que estaba sufriendo, y no obstante, no ha encontrado el valor, o no ha estado dispuesto a sacrificar el tiempo o el dinero para ayudar a paliar ese sufrimiento? Es mucho más fácil enviarle buenos deseos a Snoopy desde la ventana y la seguridad de la casa, que aventurarse en plena tormenta llevando comida y bienestar.

Yo creo que la solidaridad es la única base sobre la cual podemos construir un negocio o reconstruir la caótica economía del mundo. Si hemos de encontrar una salida al actual caos económico, debemos aprender a amar a nuestro planeta y a su gente como nunca han sido amados antes. Libertad y amor son dos conceptos inseparables. William Hazlitt dijo: *«El amor* a *la libertad es el amor a otros»,* Bernard Shaw afirmó que libertad significa responsabilidad, por eso mucha gente la teme. Jesús sostuvo: «Ningún hombre ha amado más que aquel que dio la vida por su amigo». Solidaridad significa hacerse responsable de la gente y del planeta, sin importar a qué precio.

Breve historia de la solidaridad

A pesar de toda la resistencia, la solidaridad ha logrado colarse en todas las culturas desde el principio de los tiempos. Los antiguos judíos guardaban el diez por ciento (un diezmo) de cada cosecha para apoyar su fe religiosa y el cuidado de los pobres. Una parte de cada terreno era dejada sin cosechar para que los pobres pudieran recoger lo que quedaba para alimentarse. En realidad, cada siete años los campos no se sembraban para que descansara la tierra y permitir que los pobres dispusieran de todo lo aprovechable de las siembras de años anteriores.

La filantropía judía incluía otro sabio método construido alrededor de la «celda de silencio». En cada sinagoga se destinaba un recinto al que la gente podía entrar a hurtadillas sola y sin ser vista, para hacer donaciones a sus vecinos, quienes también se metían, solos y sin ser vistos, para 90

recibirlas. Así, ni el judío filántropo ni el necesitado eran objeto de elogios uno, ni de vergüenza el otro, por el acto realizado.

Buda estableció su sistema de creencias en torno a principios de autorrestricción y cuidados a los pobres. Buda instruyó a sus seguidores para que auxiliaran a otros «con generosidad, cortesía y benevolencia, tratándolos como se trataban a sí mismos y siendo tan buenos como su palabra».

Uno de los primeros filántropos que se conocen en la India fue el rey Asoka, el último gran emperador de la dinastía Mauryan. Durante el siglo segundo antes de Cristo, el rey se conmovió tanto por las enseñanzas de Buda sobre la solidaridad que renunció a seguir luchando y empleó todas sus riquezas y su poder para difundir las enseñanzas de Buda en Persia, Grecia e incluso Roma.

El espíritu de solidaridad que guió al buen rey Asoka puede sintetizarse con sus propias palabras:

«Todos los hombres son mis hijos —escribió— al igual que para mis propios hijos, deseo que se les conceda toda la riqueza y la felicidad de este mundo y del próximo, así lo deseo también para todos los hombres».

En el siglo cuarto antes de Cristo, Alejandro el Grande inició lo que se convirtió en una tradición occidental de filantropía real. Donó la Universidad de Alejandría a la gente del norte de Egipto.

Durante los siguientes mil años, la vasta e inestimable biblioteca fue el centro de sabiduría, arte y estudios para el mundo occidental. Alejandro también avaló el Liceo de Aristóteles (escuela y biblioteca) con tan generoso favor, que Aristóteles pudo contratar a mil estudiosos a través de Asia.

Egipto y Grecia para que investigaran y anotaran ideas e ilustraciones que apoyaran sus históricos escritos.

Las enseñanzas de Jesús y sus discípulos están centradas en amar al prójimo como a nosotros mismos. Una y otra vez volvió Jesús sobre su familiar tema: dar de comer al hambriento, vestir al desnudo, curar a los enfermos, confortar a los moribundos. Poco después de su muerte y resurrección, la Iglesia de los primeros cristianos empezó a recolectar fondos procedentes de donaciones. Fueron elegidos Diáconos para destinar tales fondos al cuidado de viudas, huérfanos y otros necesitados.

Años más tarde, las iglesias se organizaron en distritos, cada una con su propio hospital, su oficina de limosnas para recibir y hacer donaciones, su orfanato y su refugio para bebés abandonados o cuyos padres eran demasiado pobres para darles los cuidados necesarios. La palabra *hospital* viene del francés *hotel Dieu*, o sea, hotel de Dios. No era realmente un hospital como nosotros lo conocemos, sino un sitio de refugio para los pobres y de hospitalidad para los forasteros.

Los hospitales modernos tienen sus raíces en la caridad cristiana de los primeros tiempos del cristianismo. Empezaron como habitaciones separadas en la casa de un obispo, dedicadas a los enfermos y a los moribundos, en donde se les atendía generalmente por el propio obispo. El primer hospital del que se tiene noticia fue fundado por San Basilio en Cesárea, en el año

369 a.C. Según un historiador, «era una verdadera ciudad, con pabellones para varias enfermedades y residencias para médicos, enfermeras y convalecientes. San Jorge lo llamó el ‘cielo en la tierra’».

Volviendo de estos ejemplos antiguos a tiempos más modernos, vamos a considerar la verdadera historia de Sir Walter Mildmay. Ministro de Hacienda bajo el reinado de Isabel I.

En 1584, la reina notó que Mildmay había estado ausente de la Corte y le pidió una explicación.

Molesto por sus sospechas, le replicó: «Señora, he estado ausente plantando una bellota, y cuando se transforme en roble, sólo Dios sabe cuánto ascenderá».

Mildmay acababa de fundar el Emmanuel College en la Universidad de Cambridge. El reverendo John Harvard fue uno de los primeros graduados de Emmanuel. Cuando Harvard tenía veintiocho años emigró a los Estados Unidos, dos años más tarde falleció, dejando su biblioteca y la mitad de su pequeña fortuna para ayudar a la fundación de un colegio pequeño que hoy lleva su nombre.

«Del Emmanuel College —escribe el Dr. Charles F Thwing— vinieron los fundadores de Harvard, los fundadores de Nueva Inglaterra y. en un sentido especial, los fundadores de la nación.»

Nada tiene de extraño que Mildmay no admitiese ante la buena reina Isabel lo que había estado haciendo. Había fundado el Emmanuel College en nombre de los puritanos ingleses y la reina por supuesto no era puritana. Pero esos mismos puritanos se graduaron en Emmanuel, emigraron al Nuevo Mundo y fundaron sus propios colegios, entre ellos Harvard, YaIe y Dartniouth, y entre sus graduados se incluyen a Samuel Adams. John Adams. Thomas Jefferson y Daniel Webster, por nombrar solamente a unos cuantos de los fundadores y constructores de esta nueva nación.

La solidaridad en las colonias de América

Benjamín Rush creció bajo la renovadora «Nueva Luz» de la iglesia presbiteriana de América, con los cuáqueros, episcopales y bautistas como ramificaciones del árbol familiar. A los quince años, el joven Rush adoptó un credo personal que todavía define las metas del emprendedor social:

«Gastar y ser gastado por el bien de la humanidad». Rush invirtió su existencia en actos de solidaridad prácticos capaces de cambiar vidas.

Después de terminar sus estudios de medicina, escribió panfletos en contra del tabaco, las bebidas alcohólicas y la esclavitud. En 1775 instó a su colega panfletista. Thomas Paine, a escribir un discurso por la independencia de las Colonias, que ayudó a precipitar la revolución que les dio la libertad. Después de distinguirse en la guerra revolucionaria. Rush fundó el Dispensario de Filadelfia, la primera clínica médica de los Estados Unidos, e inició un importante estudio sobre las enfermedades mentales, así como experimentos de tratamiento humano para los dementes. Rush abogó por el cultivo del árbol de azúcar de arce, para liberar al mundo de la dependencia del azúcar de caña de las Indias Occidentales producida por esclavos, trabajó para el establecimiento de escuelas públicas gratuitas en toda la nación y casi perdió la vida rescatando a Filadelfia de una terrible epidemia de fiebre amarilla.

Millones de emprendedores sociales han seguido los pasos de Benjamín Rush «para gastar y ser gastado por el bien de la humanidad». Pero la filantropía americana se ha distinguido también por otra forma de proyectarse. Sin los emprendedores negociantes, los emprendedores sociales no tendrían modo alguno de pagar sus cuentas. Gracias a las fundaciones de caridad de los Carnegies, Danforths, Kelloggs, Fords. Rockefellers y miles de hombres de negocios conocidos y desconocidos y de mujeres como ellos, el capitalismo solidario tiene un legado de doscientos años de actuación en este país y en todo el mundo.

Andrew Carnegie ha sido llamado el Santo Patrón del Capitalismo Solidario. Mark Twain fue el primero en llamarlo santo; en una ocasión escribió una carta dirigida al ex magnate del acero solicitando una contribución de 1,50 dólares para un libro de himnos con estas palabras: «Querido San Andrew». No he podido descubrir si Carnegie le mandó a Twain el dinero, pero es del dominio público que cuando le vendió su

empresa de acero a J.P, Morgan, Carnegie pasó el resto de su vida tratando de regalarles su dinero a los que tenían necesidad. Sus palabras fijaron una meta muy alta y controvertida para los capitalistas solidarios de hoy.

«Por tanto, se establece que este es el deber de un hombre de riqueza — escribió Carnegie— dar un ejemplo de modestia, vivir sin ostentaciones, huir del exhibicionismo o la extravagancia; satisfacer moderadamente los deseos de los que dependen de él, y después de hacerlo, considerar todos los ingresos que le queden simplemente como fondos fiduciarios que él está llamado a administrar… el hombre de riqueza se convierte así en un mero albacea, en un agente de sus cofrades pobres ».

Practicando lo que predicaba, Carnegie fundó en 1901 el Instituto de Tecnología Carnegie y desde ese cuartel general empezó a enviar obsequios a instituciones y empresas educativas, tanto de su nativa Escocia como de los Estados Unidos, incluyendo el Instituto Tuskegee, de Booker T.

Washington. Las bibliotecas públicas eran la causa favorita de Carnegie y para 1918 había 92

establecido más de 2.500 en pueblos pequeños y ciudades de los Estados Unidos. La próxima vez que visite una biblioteca en Estados Unidos compruebe si la fundó Carnegie.

El doctor John Harvey Kellogg, un emprendedor social, y Will Kellogg, un emprendedor negociante, eran hijos de un pobre predicador adventista del Séptimo Día. Para ayudar a mantener a su familia, el Kellogg mayor dirigía una fábrica de escobas, lo que hacía de él un emprendedor social y un negociante a la vez. El doctor Kellogg, el mayor de los dos hermanos, se convirtió en jefe médico de un sanatorio de los adventistas del Séptimo Día en Battle Creek. Michigan, en tanto que Will trabajaba en el cuarto de atrás como oficinista, gerente comercial y mensajero.

El doctor Kellogg, vegetariano estricto, empezó a experimentar con diversos granos para desarrollar alimentos que fueran más atractivos y apetitosos que la típica comida vegetariana. Will Kellogg pronto demostró ser un socio más creativo y enérgico que su hermano en esos experimentos y juntos desarrollaron numerosos productos alimenticios, incluyendo

mantequilla de cacahuate, que no comercializaron porque creyeron que al público no le gustaría el sabor, y el primer cereal en finas hojas precocinado. Más tarde, Will Kellogg transformó en finas hojas, infló, removió, frió y trituró arroz, trigo, maíz y centeno convirtiéndolo todo en un sorprendente surtido de nuevos productos alimenticios. Un genio tanto en gerencia como en promoción, pronto se erigió como amo de un imperio comercial multimillonario basado en alimentos para desayunar.

Cuando su negocio empezó a crecer, Will Kellogg le escribió a un amigo su credo para el capitalismo solidario: «Es mi deseo que cualquier cosa que acumule pueda ser usada para beneficio de la humanidad». Para él, la caridad empieza en casa. Patrocinó actividades recreativas y sociales en beneficio de sus trabajadores. Cuando empezó la depresión, estableció la jornada de seis horas para los empleados de la línea de producción, y en 1935 le dio el carácter de permanente. Contrató hombres y mujeres según el número de trabajadores, dando prioridad a los asalariados con familias grandes.

En 1925, cuando Kellogg tenía sesenta y cinco años, estableció la Corporación de la Confraternidad para distribuir regalos de caridad anónimamente. Sus primeros proyectos incluían la fundación de una escuela de agricultura, un santuario para los pájaros, una granja experimental, un proyecto de reforestación, un auditorio para actos cívicos en Battle Creek, una guardería infantil diurna, un mercado local para granjeros, un campo para niños exploradores y cientos de becas para estudiantes. En 1930 estableció una segunda fundación dedicada al bienestar de los niños. Hoy, la Fundación W. K. Kellogg está entre las organizaciones caritativas más ricas y generosas del mundo con un caudal, en números redondos, de seis mil millones de dólares.

«Un filántropo es quien haría el bien por el amor a sus prójimos», escribió Kellogg. «A mí me gusta hacer cosas por los niños porque hacerlo me produce satisfacción. Por consiguiente, soy un egoísta y no un filántropo».

El emprendedor * social

A pesar de todos los obstáculos, la historia está repleta de ejemplos de gente que ha visto a otra sufriendo carencias, y ha actuado con valor y solidaridad para remediarlas. Estas personas eran emprendedores que asumieron el reto no por ganancias financieras sino por servicio a la humanidad. Quizá esté usted pensando que ser emprendedor significa necesariamente hacer dinero.

Bueno, puede ser, pero no siempre. Ser emprendedor es una forma de satisfacer su potencial creativo. Los emprendedores inteligentes entienden que lo que hacen debe mejorar la calidad de sus vidas y la de sus semejantes.

(*) «Entrepreneur» en el original. También puede traducirse como «empresario».

Ser emprendedor implica una determinada manera de ver una necesidad y satisfacerla. No importa si la necesidad es por falta de jabón, emprendedor negociante, o por un servicio solidario, emprendedor social: supone la misma clase de visión. En realidad, ser emprendedor y solidaridad van de la mano, o cuando menos, deberían ir.

El capitalista solidario se ve a sí mismo como un emprendedor negociante y social al mismo tiempo. Está en los negocios para obtener beneficios, pero es guiado en cada paso del camino por la solidaridad. Y aunque algunos empresarios sociales se valen de su destreza para los negocios, a la mayoría les ayudan capitalistas solidarios con donaciones de tiempo, dinero e ideas. A través de la historia han existido ejemplos de capitalistas solidarios en todos los sectores de la sociedad.

Edward Jenner fue un médico inglés del siglo XIX. En sus tiempos, Europa estaba afectada por la viruela. Gran parte del mundo se contagió y casi una tercera parte de la población murió de ese mal o le quedó la cara marcada para siempre. Jenner investigaba la creencia, sostenida por algunos

granjeros, de que las trabajadoras de las lecherías que habían estado expuestas a vacas víctimas de una enfermedad llamada viruela bovina, nunca sufrían de viruela. Esto resultó cierto y Jenner logró desarrollar una vacuna. Jenner ofreció su vacuna al mundo y no intentó enriquecerse con ella.

Literalmente, cambió la faz de Europa. El agradecido Parlamento británico le recompensaba con una cantidad en efectivo cada cierto tiempo.

Tres años antes de la muerte de Jenner, nació otro gran emprendedor social. Florence Nightingale, una inglesa nacida en Italia que fue pionera del desarrollo de la enfermería y del cuidado hospitalario. Venía de una familia rica y no necesitaba trabajar. Sin embargo, sentía que Dios la había llamado a un trabajo de solidaridad.

Impresionada por los pocos cuidados que recibía la gente en las «casas de enfermedad» de sus tiempos, Nightingale, por sí sola, reformó todo el sistema. Bien educada, muy inteligente y trabajadora, rompió los estereotipos del papel de la mujer en aquella época, y se ganó el respeto de la sociedad en Inglaterra y Europa.

Con demasiada frecuencia recordamos sólo a los hombres que han demostrado valor y solidaridad: la supuesta «barrera de los géneros» no ha impedido que las personas con visión y energía puedan realizar acciones solidarias.

La lista de mujeres que han sido valientes emprendedoras sociales en la historia de nuestra propia nación se inicia antes de 1776 y continúa hasta nuestros días.

Abigail Adams, la esposa de John Adams, segundo presidente de los Estados Unidos y madre de John Quincy Adams, nuestro sexto presidente, usó sus prolijas habilidades para escribir, y su poderosa influencia con dos presidentes americanos, para luchar por los derechos de la mujer.

Jane Addams recibió el Premio Nobel por su trabajo, notablemente creativo, con mujeres y niños minusválidos. Addams fundó en Chicago la Hull House, un gran instituto construido para asistir a los pobres, alimentar

a los hambrientos, albergar a los indigentes y educar a los niños. Otras personas que continuaron viviendo de los negocios o del arte se fueron a vivir a Hull House con objeto de apoyar los actos de solidaridad de Jane Addams.

Susan B. Anthony fue una pionera de las cruzadas a favor del sufragio femenino. Su enérgico y polémico trabajo hizo el camino para la decimonovena enmienda de la Constitución de los Estados Unidos, en 1920, otorgándole a la mujer el derecho a votar.

Clara Barron, humanitaria fundadora de la Cruz Roja Americana, fue conocida como «ángel del campo de batalla» por su actuación durante la Guerra Civil.

Harriet Beecher Stowe, autora de *La cabaña del tío Tom,* era una abolicionista activa que escribió y luchó para acabar con la esclavitud. Cuando Abraham Lincoln la conoció, dijo: «¡Conque usted es la mujercita que escribió el libro que hizo esta gran guerra!» Hasta el hombre al que se le acredita la emancipación de los esclavos, agradeció a esta emprendedora social haber marcado el camino.

Pearl S. Buck, autora de *La buena tierra* y otras novelas sobre la vida en China, ganó el Premio Nobel de literatura en 1938 y dedicó íntegramente su fortuna a la Fundación Pearl S. Buck para que siguiera con sus trabajos solidarios, especialmente en China, mucho después de su muerte.

Rachel Carson, bióloga muy conocida por sus escritos sobre la contaminación ambiental, transmitió su amorosa preocupación por los océanos del mundo a toda una nueva generación a través de su libro *El mar que nos rodea*, ganador del Premio Nacional del Libro.

Durante mi período en la Comisión del SIDA, en el gobierno del presidente Reagan, me tropecé con el trabajo de esta notable mujer.

Ruth Brinker es una anciana de San Francisco, que descubrió su propio poder para hacer cambiar las cosas cuando ya tenía sesenta y seis años. En

1984 uno de sus amigos jóvenes, un arquitecto, cayó enfermo de SIDA. Ella estaba horrorizada de ver lo rápido que avanzaba la mortal infección.

Una tarde se dio cuenta de que su amigo estaba demasiado débil para prepararse su propia comida.

Ni siquiera podía arrastrarse hasta el frigorífico para sacar un alimento congelado y llevarlo al microondas para descongelarlo.

Ese año, Ruth fundó el Proyecto Mano Abierta. Todas las mañanas, al salir el sol, merodeaba por los mercados de productos agrícolas en busca de restos de vegetales. Preparaba alimentos con ellos en el sótano de una iglesia y los repartía de puerta en puerta a gente afectada por el SIDA. «Algunas personas estaban tan extenuadas —recuerda— que necesitaban arrastrarse hasta el portero automático para abrirme la puerta.» Cuando se le acabaron los fondos empezó a solicitar donativos a la gente de su vecindario.

Gracias a siete clientes agradecidos, el Proyecto Mano Abierta pronto creció hasta ser una obra de caridad que servía ocho mil comidas diarias. Cuando me enteré de la dedicación de Ruth a la solidaridad, estaba luchando por obtener más de un millón de dólares al año para alimentar a las hambrientas víctimas del SIDA en su ciudad.

Rindiendo un homenaje a Ruth Brinker, la revista *Time* contó la historia de dos hombres con SIDA sentados en un pequeño apartamento de Nueva York la noche de fin de año, llenos de melancolía, esperando tener la fuerza necesaria para ver transcurrir un último año nuevo.

Inesperadamente se escuchó el timbre de la puerta. Un voluntario del Proyecto Mano Abierta estaba de pie en la puerta sosteniendo una gran caja decorada con papeles de colores y globos. Contenía una donación de champagne, paté, queso, trufas, un gorro y una matraca. Los dos hombres no pudieron contener el llanto.

En Estados Unidos y en el resto del mundo, existen mujeres y hombres como Sir Walter Mildmay. John Harvard, Benjamín Rush. Andrew Carnegie, los hermanos Kellogg y Ruth Brinker, quienes han descubierto su

lado solidario y han extendido los brazos para rescatar y renovar a las personas perdidas y arruinadas. En capítulos posteriores voy a compartir más historias de Capitalismo Solidario y sus efectos en mi vida y en la gente cuyas vidas he mejorado. Estas historias me han enseñado con el ejemplo lo que significa ser un capitalista solidario. Pero la verdadera pregunta es ¿Qué significa para usted el Capitalismo Solidario'?

¿Quiénes son los auténticos capitalistas solidarios que usted conoce? ¿Qué cambio han dado a su vida? ¿Cómo podría usted ser más como ellos? ¿Qué haría si decidiera de repente dejarse guiar por el espíritu del amor en el lugar donde trabaja? ¿Qué está haciendo ahora para mostrarles solidaridad a sus compañeros de trabajo, a su supervisor, a sus empleados, a su patrón, a sus proveedores, a sus clientes, incluso a sus competidores? ¿Cómo podría hacerlo mejor? Me gustaría mucho poder escuchar su historia y ser inspirado e informado de ella.

Entre tanto, regresemos con Isabel Escamilla, la campesina de sesenta y tres años, que vive en un pueblo al norte de México. Cuando conocí a Isabel, su espalda estaba encorvada por décadas de trabajo duro corno esposa, madre y abuela. Hasta hace poco, su vida había sido un interminable ciclo de agobiante pobreza y creciente desesperanza. No es que la gente no fuese solidaria. Por el 95

contrario, a través de los años, asistentes sociales pagados, capitalistas solidarios, habían ido muchas veces a asistir a Isabel y a sus paisanos en tiempos de tragedia o mejorar la calidad de vida en esa aislada región montañosa.

Isabel y su familia estaban muy agradecidos a los voluntarios holandeses de la Cruz Roja que casi cada verano instalaban y mantenían una clínica médica en su pueblo. Ella recordaría siempre a los sonrientes jóvenes americanos que ayudaron a reconstruir la iglesia de su pueblo después del temblor de 1983. A Isabel aún se le humedecen los ojos cuando recuerda a los médicos voluntarios de los Cuerpos de Paz que aterrizaron con su pequeño avión en el campo de fútbol, a las enfermeras de la UNICEF que vacunaron a los niños y a otras personas, de la ciudad de México y de todo el mundo, que donaron dinero, alimentos y conocimientos durante décadas para ayudar a mejorar la vida en su pueblo.

Les estaba muy agradecida a todos, pero cuando su misión terminaba, se despedían y se iban rodando con su coche montaña abajo, la anciana mujer se sentía más indefensa que antes. Una cosa es ayudar a la gente. Otra cosa es ayudar a la gente a que se ayude a sí misma. Isabel deseaba intensamente encontrar la forma de hacer algo para mejorar su propia vida y las vidas de aquellos a quienes amaba.

Entonces, un día de primavera, Isabel Escamilla conoció a Juanita Avalard, una de nuestras distribuidoras independientes que estaba creando una organización de ventas con madres y abuelas como Isabel, que anhelaban unos cuantos duros extras para completar sus escasos ingresos y para tener una módica seguridad financiera. Isabel se sentó en la sombra mientras las otras mujeres escuchaban a Juanita contar su historia. La anciana nunca soñó que ella pudiera hacerlo, pero cuando revisó el catálogo y escuchó cuidadosamente el plan, la esperanza empezó a crecer en su Corazón.

Al final de la reunión, Juanita le habló a la anciana de un concurso de ventas para promover en esa región un nuevo pulidor para automóviles. El primer premio incluía un viaje a los Estados Unidos, alojamiento en un hotel de primera clase y tratamiento de VIP, persona muy importante, en una carrera automovilística en la que el coche de Amway iba a competir. «Yo ganaré ese premio», le dijo a Juanita aquella abuela de brillante mirada, en su excitado y entrecortado inglés. «Yo visitaré los Estados Unidos».

Isabel nunca había ido a los Estados Unidos. Nunca había volado en un avión, dormido en un hotel o llevada en una limousine con chofer. De hecho, había pasado su vida entera en aquel pobre pueblo montañés. Desde niña había soñado con visitar lugares lejanos, pero nunca antes se le había presentado la oportunidad de ver ese sueño hacerse realidad.

Sus amigos y sus vecinos sonrieron incrédulos. ¿Por qué se le iba a ocurrir pensar siquiera a una señora de pelo gris ponerse a vender pulidor para coches en las montañas de México? «Porque es un buen pulidor, por eso», les respondió. «Es barato, ayuda a proteger el acabado y hace que coches y camiones viejos, como los nuestros, se vean como nuevos.» Al principio los vecinos se rieron, pero pronto los traqueteados coches y camiones que circulaban por el pueblo de Isabel y por las regiones de toda la montaña, brillaban como brillaba en sus ojos la esperanza.

Cuando yo la conocí, estaba de pie en el escenario del Centro de Conferencias de Monterrey, México, ante cientos de distribuidores mexicanos gritando entusiasmados. Cuando le entregué el certificado del primer premio describiendo su viaje a los Estados Unidos, empezó a llorar. *«Un sueño hecho realidad»,* murmuró.

¿Por qué termino este capítulo sobre la solidaridad con la historia de Isabel Escamilla? Porque estoy convencido de que su vida demuestra los dos lacios del Capitalismo Solidario. Los voluntarios de la Cruz Roja. UNICEF, los Cuerpos de Paz y otras compañías de misiones y servicios sociales pusieron el Capitalismo Solidario en acción ayudando a otros. Pero Juanita Avalard era también una capitalista solidaria, porque le enseñó a Isabel la forma de ayudarse a sí misma.

96

El 3 de octubre de 1991, una limousine con coger condujo a Isabel Escamilla al aeropuerto de Monterrey para iniciar su viaje a los Estados Unidos. Quienes viajaron con ella me comentaron posteriormente que se pasó todo el viaje con los ojos muy abiertos y sonriendo. Hoy, en las montañas del norte de México, una hermosa capitalista solidaria de cabello gris trabaja intensamente, ve sus sueños realizarse y, en el proceso, ayuda a sus hijos y nietos a realizar también sus propios sueños.

97

98

8

¿Por qué debemos pensar en iniciar nuestro propio negocio?

CREDO 8

Creemos que ser propietarios de nuestro propio

negocio (para completar o sustituir nuestro ingreso

actual) es la mejor forma de garantizar nuestra

libertad personal y el futuro financiero de nuestras

familias.

Por tanto, debemos considerar seriamente el

iniciar nuestro propio negocio o hacernos más

emprendedores en nuestro negocio profesión

actuales.

Tim Foley, de ocho años, y su hermano mayor de diez, Mike, apretaban las manos de su padre mientras caminaban hacia los portones de la Feria de la Diversión instalada en un campo muy grande cerca de Skokie, Illinois. Eran apenas las diez en punto de la mañana, pero ya muchos niños alborotados iban empujando a sus padres por el aparcamiento para unirse a una larga y alegre cola de niños y niñas impacientes, en espera de que se abriera la entrada al parque infantil.

El padre de Tim quitó el candado a la puerta trasera de la caseta de billetes, conectó el sistema de sonido y puso la cinta colocada en la grabadora. En ese instante la pequeña avenida central se inundé con el sonido de la música típica de un parque de atracciones. Como soldados respondiendo al clarín que toca la diana matutina, el Ratón Loco, los Caballitos, la Rueda de la Fortuna, y todos sus aliados saltaron a la vida.

A Tim le encantaban esos sábados en la Feria de la Diversión con su familia. «Si quería estar con mi padre durante aquellos activos meses de

verano —recuerda-— tenía necesariamente que estar con él ahí. Mi padre era un ser humano independiente y obstinado. Al igual que su padre y su abuelo, mi padre tenía un espíritu emprendedor. Quería trabajar para sí mismo. Esa era la tradición bajo la cual fue educado. Durante las horas del día, de lunes a viernes, mi padre vendía bienes inmuebles. Por las noches y los fines de semana ayudaba a su hermano y a su cuñado en el parque de atracciones y en el golf en miniatura». «No era Disneylandia», añade Tim sonriendo. «Pero proporcionaba un buen nivel de vida a nuestra familia y para mí era una oportunidad excelente de ver a una familia trabajando unida en un negocio propio». «De tal palo, tal astilla», dice el refrán.

Con ocho años, Tim era ya todo un empresario en pequeño. No paraba quieto ni un momento aquellos sábados en el Parque de la Diversión. Recuerda haber vendido globos, molinetes y cascos de bomberos a los impacientes niños. Ni Tim ni sus hermanos, Mike y Sheila, eran obligados a trabajar. Pero, de acuerdo con el espíritu de su emprendedora familia, siempre aprovechaban cualquier oportunidad. Cuando tuvo doce años, Tim ya estaba al cargo del puesto de refrescos y similares, donde vendía leches merengadas, conos de nieve, perritos calientes e incluso dominó el arte de hacer algodón de azúcar. De ahí trepó por la escalera del éxito en el parque de atracciones, 99

hasta al Ratón Loco, La «máxima responsabilidad» a los ojos de su padre. «Si no pisaba a tiempo el freno —explica Tim haciendo una mueca— los usuarios habrían ido a parar al estacionamiento».

Durante todos esos años de formación, Tim observó a su padre trabajando. «EL era el dueño del parque —recuerda— pero nunca se sintió demasiado importante o estaba muy ocupado en hacer lo que fuese necesario para mantenerlo funcionando sin tropiezos. Él quería estar seguro de que sus clientes nunca quedaran decepcionados. Trabajando tras bambalinas, siempre tenía las manos sucias. Si alguna cosa necesitaba reparación, mi padre la arreglaba; si requería pintarse con urgencia, mi padre la pintaba personalmente. Su actitud y su ética hacia el trabajo fueron un ejemplo tremendo no solamente para sus hijos, sino para todos los empleados jóvenes del parque».

Tim Foley siguió con su vida, y más adelante jugó al fútbol en la Universidad de Purdue.

Adoptando la actitud de «lo que se necesite» de su padre, llegó a ser nombrado tanto por excelente estudiante como por gran deportista, «All American» (el mejor hombre del año en su especialidad).

En la tercera vuelta de reclutamiento de la Liga Nacional de Fútbol en 1970, fue seleccionado para jugar con los Delfines de Miami bajo la dirección del entrenador Don Shula. Tim se distinguió durante once años en Miami, incluyendo aquella histórica temporada invicta de 1972 que llegó a su clímax en 1973 con el Súper Tazón. Ese año, el patito feo, o sea, los Delfines, les ganaron a los Pieles Rojas de Washington el campeonato mundial. En su décimo año con la NFL (*), Tim Foley fue seleccionado para jugar en el Tazón Profesional que se realiza anualmente al finalizar la temporada. Cuando se retiró del fútbol, se fue a trabajar para Turner Broadcasting como comentarista especial de sus transmisiones de fútbol escolar. Hoy puede ser visto en «El Juego de la Semana», retransmisión televisiva afiliada a la S.E.C.

«No hace falta ser un científico nuclear para darse cuenta de que la fama es temporal», advierte Tim. «Yo sabía que no iba a jugar con los Delfines hasta que cumpliera los sesenta y cinco. Así que, cuando aún era jugador activo, empecé a buscar un negocio propio que garantizara alguna clase de seguridad financiera futura para Connie y nuestra familia. Durante esas once temporadas en Miami, invertí en bienes inmuebles y perdí dinero. Invertí en la Bolsa y perdí dinero. Invertí en oro y metales preciosos y también perdí dinero. Finalmente invertí en centros de salud y pistas de tenis y aunque el negocio prosperó por un tiempo, subieron las tasas de interés a 21 por ciento y las nuevas participaciones se frenaron y al fin cesaron».

Hoy, Tim y Connie Foley son dueños de un próspero negocio Amway, con una compañía de amigos a través de cincuenta estados y alrededor del mundo. Tim y Connie han visto sus sueños hacerse realidad. El futuro de la familia Foley está económicamente asegurado. Y todo empezó en aquel parque de atracciones en Skokie, Illinois. La vida y los valores del joven Tim Foley cambiaron para siempre cuando veía a su padre trabajando duro,

autodirigiéndose y haciendo lo que hubiese que hacer para ver consumada la realización de sus sueños.

El mismo espíritu emprendedor que movió a Tim Foley en la Feria de la Diversión puede tomar vida en usted. ¿Ha sentido ese espíritu en su propia vida? ¿Se ve a sí mismo como un capitalista, o al menos como un capitalista en potencia? ¿O se resiste a aceptar esa etiqueta? No todos los capitalistas son como los magnates estereotipados: grandes terratenientes sin corazón y un enorme puro, traje de doble chaleco y limousines. Algunas de las personas más generosas, amorosas y preocupadas por los demás llevan ese nombre con orgullo; pero si usted se siente incómodo por pensar en sí mismo como en un capitalista, quizá llamarse emprendedor, libre emprendedor, o siquiera capitalista solidario, pueda ayudarle.

De un modo o de otro, participaremos en este gran sistema de libre empresa. Podemos beneficiamos de sus ventajas o podemos perder nuestra oportunidad para siempre, pero no debemos olvidar jamás que el espíritu y la promesa de la libre empresa corre por nuestras venas tal como corrió por las venas de los Rockefellers, du Ponts y Carnegies. El espíritu emprendedor nació en nosotros a la par que nuestras necesidades de comer o beber, amar y ser amados, aprender, crecer y triunfar.

(*) National Football League (Liga Nacional de Fútbol).

¿Qué es un emprendedor?

El término en sí, es francés *(entrepreneur).* Literalmente, significa «alguien que acepta un reto».

En Francia se refería originalmente a la persona que organizaba conciertos musicales, como el fallecido Bill Graham, ¡sólo que en una escala ligeramente menor! Pero ahora significa cualquiera que acepta o se hace cargo de un negocio arriesgado, quien se encuentra ante una necesidad y trata de satisfacerla.

Los emprendedores no pertenecen a una cerrada hermandad. Cualquiera puede ser un emprendedor. La edad no es una barrera. La gente joven que organiza una representación teatral en la escuela, que reparte periódicos, que tiene una banda de rock o que cuida a los niños de los vecinos, es un emprendedor. Estudiantes universitarios y adultos de cualquier edad, incluyendo ancianos, pueden ser empresarios. El sexo tampoco es barrera. Hombres y mujeres son igualmente agraciados con el espíritu emprendedor. Cuando se trata de ser emprendedor no existen más barreras insuperables que las que nosotros mismos nos imponemos.

El espíritu emprendedor. ¿Recuerda usted aquella ocasión, hace mucho tiempo, cuando por vez primera Sintió «su espíritu»? ¿Tenía usted ocho años, como Tim Foley? ¿El espíritu de la libre empresa no le impulsó a iniciar un negocio de venta de refrescos, poniendo un puesto en la acera, con un letrero que decía: *«Limonada fría a cinco centavos el vaso»?* ¿O coleccionó en una bolsa nueces o aguacates, conchas o bellotas, para venderlas a sus vecinos? Quizá quitó nieve con una pala, arrancó hierba, lavó platos o bañó al perro del vecino, todo a cambio de algún dinero extra.

Acaso repartía periódicos o lavaba coches. Esos son precisamente mis recuerdos más lejanos.

Yo fui un hijo de la depresión. Mi padre se encontró sin ingresos por la misma época en que la Bolsa de Valores quebró. Mis padres construyeron con 6.000 dólares una casita muy agradable en Grand Rapids, Michigan. Ahora no parece mucho dinero, pero en aquellos difíciles tiempos, mi padre y mi madre no podían pagar los recibos. Pronto se vieron obligados a alquilar la casita de sus sueños por los 25 dólares mensuales de la hipoteca. Nos mudamos al desván de mis abuelos. Mi padre se pasó los años siguientes a la caída de la Bolsa empaquetando harina en la trastienda de un establecimiento de comestibles y los sábados vendía calcetines y ropa interior de caballero en un almacén. Desde entonces, su consejo fue sencillo y claro: «Ten tu propio negocio, Rich», solía decirme. «Es la única manera de ser libre».

Tenía yo solamente diez años cuando mí espíritu emprendedor apareció. Pienso que inicié mi primer negocio porque mis padres necesitaban que les ayudara a pagar las cuentas. La necesidad de dinero extra sigue siendo el

motivo primordial por el cual la mayoría de la gente entra hoy en día en los negocios. Pero había algo más allá del pago de cuentas. Aún recuerdo la emoción y el orgullo, e incluso la sensación de poder que tuve cuando mis clientes me pagaron por mi trabajo. No estaba vendiendo molinetes ni inflando globos, pero creo que experimenté el mismo placer que debe de haber sentido Tim Foley cuando los niños le ponían monedas en la mano.

Durante la escuela primaria y secundaria, arranqué hierba, corté césped, lavé coches y trabajé en una gasolinera hasta que gané el dinero suficiente para comprarme una bicicleta. Cuando ya tenía aquella bicicleta de carreras, marca Schwinn, de color negro, hice un contrato con el periódico local para seguir una ruta de reparto. Aún puedo recordar cuando llegaba con mi bici a la parte trasera de la mercería del dueño del periódico, el señor Bolt, para recoger ahí mis periódicos del día. No fue fácil aprender a andar en mi bici nueva cargada de pesados periódicos adelante y atrás. Al principio mis clientes se tapaban los ojos con horror al verme venir en su dirección, tambaleándome por el camino. Pero los sábados por la mañana me ponía en la fila con otros niños repartidores ante el escritorio de cortina del señor Bolt y apenas podía yo contener mi emoción cuando él contaba treinta y cinco centavos por las entregas de la semana.

En la escuela secundaria, el entrenador de béisbol se dio cuenta de que yo era zurdo. Quería que jugara en la primera base para que al batear de zurdo pudiera dar toques de bola colocados. Aunque me encantaba el juego, como me encanta hasta la fecha, tuve que negarme. No era posible asistir a las prácticas diarias después de clase y además ganar aquellos dólares extras para las necesidades de la familia. De lunes a viernes, al terminar las clases, trabajaba en una tienda de ropa para caballeros.

Los fines de semana lavaba coches en una gran gasolinera cercana a nuestra casa. El dueño cobraba un dólar y me daba a mí cincuenta centavos. Cuantos más coches lavaba, más ingresos obtenía.

Trabajaba de prisa. Limpiaba también las puertas y los cristales. Desempolvaba los marcos de las ventanillas y debajo del tablero, donde la

gente nunca limpia. Los clientes lo notaron. Me daban propina por el empeño adicional.

Era un trabajo pesado, pero yo estaba ganando más dinero del que jamás había soñado y, además, era divertido. Los emprendedores que yo conozco tienen una actitud positiva ante el trabajo. Podrán decirle que «el trabajo sólo es el trabajo», pero también le dirán que para ellos casi todo el trabajo es diversión. El trabajo puede ser espantoso; pero no tiene por qué serlo. Puede usted convenirse en un esclavo del sistema, trabajando interminables horas de tedio y odiando cada una de ellas. O bien, puede decidir hoy mismo bien trabaje por su cuenta o para otro, que va a ser un emprendedor y va a convertir sus años de trabajo en toda una vida de crecimiento, descubrimientos, recompensas financieras y oportunidad para la solidaridad.

Emprendedores del pasado

Para entender cómo pueden el trabajo intenso y el espíritu emprendedor lograr grandes cosas, es útil empezar por aprender algo sobre los que han detectado necesidades en otro tiempo y trabajaron para satisfacerlas. Cuando miramos hacia atrás, nos sentimos inspirados por quienes tuvieron el valor, la persistencia o el genio para ser emprendedores cuando las condiciones eran más duras y las oportunidades más escasas.

Estas gentes, algunas pertenecientes a un antiquísimo pasado, merecen ser llamadas emprendedores porque en un sentido muy importante, son parientes lejanos y «padres espirituales»

del moderno movimiento emprendedor. Innovadores tenaces en el trabajo, han contribuido de un modo incalculable en nuestro mundo y creado oportunidades para las generaciones que los siguieron. Así que, ¿quiénes fueron algunos de estos «emprendedores»?

Uno de los más remotos fue un señor llamado Ta'ai Lun, un oficial chino que inventó el papel en el año 105 a.C. Hasta entonces casi todo se escribía en bambú. Esto hacía los libros muy pesados y difíciles de manejar. Los estudiantes chinos necesitaban una carreta para poder transportar solamente unos cuantos libros.

La invención de Ta'ai Lun fue reconocida inmediatamente por su gran valor. Fue ascendido por el emperador y, una vez convertido en aristócrata, se hizo rico. Esta invención cambió radicalmente a China. Los libros se hicieron más accesibles y, en consecuencia, extendieron el aprendizaje por todo el país.

Alrededor del año 1400, en la ciudad de Mainz, un innovador orfebre alemán, Johannes Gutemberg, perfeccionó una serie de inventos que hicieron posible la impresión moderna.

Gutemberg inventó un modo práctico de hacer y usar tipos movibles, lo que hizo posible la impresión de una amplia variedad de libros con velocidad y

precisión.

Aunque ocurrieron sucesos notables entre Ta’ai Lun y Gutemberg, el progreso se aceleró tremendamente después del invento de Gutemberg. El desarrollo de la imprenta ha sido uno de los acontecimientos más importantes del mundo moderno.

En cierto sentido, la impresión hizo posible el movimiento emprendedor para el resto del mundo, ya que la información pudo ser transmitida fácilmente. Los libros didácticos estuvieron entre los primeros que se imprimieron. Cubrían toda materia imaginable, desde metalurgia hasta medicina, 102

desde buenas técnicas para construir hasta buenas maneras de comportarse. La gente aprendió, a través de los libros, la forma de hacer cosas y, quizá más importante aún, aprendió a innovar combinando las ideas de otros con las ideas propias.

Un ejemplo de esto es James Watt, el inglés que diseñó la primera máquina de vapor práctica del mundo, patentada en 1769. Haciendo mejoras en un aparato de bombeo imperfecto, movido por vapor, Watt hizo algunas modificaciones importantes, añadió ideas completamente nuevas y convirtió una curiosidad poco práctica en una herramienta valiosísima. Es difícil imaginar lo trascendente que fue este invento. En tiempos de Watt no existía la energía eléctrica, así que el motor eléctrico aún no se había inventado. Tampoco había bombas de gasolina.

Si se quería realizar un trabajo pesado, como moler granos o mover una hilandería, tenía que realizarse con fuerza hidráulica. Esto era un inconveniente, por no decir algo peor, y limitaba severamente la cantidad de trabajo que podía hacerse.

La invención de Watt fue responsable, casi por entero, del desarrollo de la Revolución Industrial.

Con una fuente de poder práctica, podía hacerse toda clase de cosas. Pronto los emprendedores de toda índole concibieron maneras de poner a trabajar esta nueva fuente de poder.

Thomas Alva Edison, el inventor más grande que ha conocido el mundo, recibió solamente tres meses de estudios académicos y su maestro lo consideró un retrasado. Sin embargo, cuando murió había registrado más de mil patentes y era un hombre muy rico.

Edison perfeccionó y patentó todo, desde el primer fonógrafo hasta la primera bombilla, en 1879.

Montó la primera compañía de distribución de electricidad, contribuyó al desarrollo de la cámara y el proyector de cine y mejoró los mecanismos del teléfono, el telégrafo y la máquina de escribir.

La bombilla es un buen ejemplo del espíritu emprendedor vivo y activo de nuestra temprana historia. Quizás usted creía que Edison inventó la bombilla cuando súbitamente se le iluminó una luz en el cerebro. Pero en sus tiempos, esta expresión ahora popular, sólo se habría aplicado si se tratara de una luz de gas. En realidad, Edison no inventó la bombilla después de una iluminación interior, sino en una forma muy sistemática y tras *un período* de tiempo. Su enfoque de la invención es una de las primeras ilustraciones de un proceso que luego se ha conocido como «investigación y desarrollo».

Edison tenía seis reglas para inventar. Aunque usted no piense inventar jamás nada tan revolucionario como la bombilla, observe qué útiles podrían ser sus reglas para todos nosotros, que tenemos sueños que queremos ver hechos realidad.

1. Fíjese una meta y no se separa de ella.

2. Estudie los pasos que tendrá que dar para terminar el invento y sígalos.

3. Conserve buenas anotaciones de sus progresos.

4. Comparta sus resultados con sus colegas.

5. Asegúrese de que todos los que trabajan en el proyecto tengan una idea clara de sus responsabilidades.

6. Archive todos sus resultados para análisis posteriores.

El enfoque sistemático para resolver problemas ha sido empleado por los científicos desde hace mucho tiempo, pero Edison lo adapté para ser usado en la invención de cosas destinadas al mercado. Era tan emprendedor como inventor. No se interesaba en hacer cosas que no pudiera vender; a él le importaba saber qué era lo que la gente quería comprar. En consecuencia, también era muy diligente para hacer su tarea de técnica de mercado. Y la hacía muy bien. El equipo de inventores de Edison se convirtió en el primer laboratorio de investigación industrial, una institución americana única en su tiempo. Su laboratorio fue el primero de varios que siguieron, incluyendo el Laboratorio Bell y el General Electric.

Unos cuantos años antes de que Edison patentara el fonógrafo, nacieron dos hermanos, uno en Indiana y el otro en Ohio, que más adelante entraron juntos en el negocio de las bicicletas. Lo 103

hicieron como emprendedores de la bicicleta, pero su afición fue lo que les hizo famosos. Los hermanos eran Wilbur y Orville Wright, y su afición era la aeronáutica.

Después de varios años de leer ávidamente las últimas investigaciones sobre los problemas de la mecánica de vuelo, en 1899 decidieron resolver algunos ellos mismos. En 1903 sus esfuerzos se tradujeron en el primer vuelo humano. Después de construir varias aeronaves, los hermanos se convirtieron en los pilotos de aeronaves más experimentados del mundo con más de mil horas de feliz vuelo.

Basados en tal experiencia llegaron a la comprensión de un problema fundamental del vuelo: el control. Después de encontrar la manera de maniobrar su aparato en el aire, le añadieron una máquina ligera diseñada por ellos mismos y volaron hacia la historia. Les fue otorgada la primera patente del aeroplano, en 1906. Su inversión total ascendía, aproximadamente, a mil dólares.

Alexander Graham Bell, un americano nacido en Escocia en 1847, es otro buen ejemplo de la rapidez con la que el capitalismo desarrollé nuevos productos e invenciones en la última parte del siglo XIX. Patentó el

teléfono en febrero de 1876 y exhibió su nueva invención en la Exposición del Centenario, en Filadelfia, ese mismo año. Fue un éxito instantáneo. En esa época, la empresa de comunicaciones más grande de los Estados Unidos era la Compañía Telegráfica Western Union.

Bell le ofreció los derechos de su invento por cien mil dólares, oferta que no tardó en ser rechazada.

Al año siguiente, Bell formó su propia corporación, la cual tuvo un éxito inmediato. Esa compañía se transformó en la American Telephone and Telegraph Company, o sea, la AT&T. De marzo a noviembre de 1879, las acciones de la compañía de Bell subieron de 65 dólares a más de mil dólares y para entonces la Western Union ya estaba sufriendo su amargura en silencio. En 1892, Nueva York y Chicago ya estaban comunicados por teléfono. Cuando murió Bell, en 1922, el teléfono era algo común por todo el país. Pasó de ser una novedosa invención a un objeto doméstico de uso corriente, a una velocidad increíble.

Entre tanto, Edison estaba muy ocupado desarrollando la forma de distribuir la electricidad para darle energía a sus nuevas bombillas. Es difícil vender bombillas cuando nadie tiene electricidad con qué encenderlas. Así que en 1882 estableció en Nueva York un pequeño sistema de distribución de energía. Este «servicio eléctrico» doméstico fue el primero que se instaló.

Resultó un éxito, pero Edison tuvo algunos problemas al principio. La prueba de ello subsiste en casi todos los artículos eléctricos que usted ha conectado a la corriente. ¿Nunca ha notado que la mayoría dice «para usarse solamente con 110 voltios»? ¿Por qué 110 voltios? El primer sistema generador de energía de Edison no podía mantener suficiente potencia de corriente a través del sistema. Quienes se encontraban en las proximidades de la fuente de poder disfrutaban de luz brillante, pero al final de la línea, la cosa se ponían bastante oscura. Edison recibió quejas. Así que, como cualquier buen emprendedor quería vender muchas bombillas y decidió aumentar la potencia de 100 a 110 voltios. Esta nueva medida arraigó y permaneció para siempre, incluso cuando el sistema de distribución llegó a estar tan suficientemente afinado que superó el problema original.

Piense sólo en los cambios que una sola invención, la electricidad, trajo consigo. Muchos de los emprendedores que han tenido mayor impacto en nuestras vidas cotidianas existieron durante este último siglo. Uno de ellos, el desconocido santo patrón de nuestra «cultura automovilística», fue un inventor alemán llamado Nikolaus Otto. Otto inventó el primer motor funcional para automóvil en 1876.

Tenía un joven empleado llamado Gottlieb Daimler, quien pocos años después se unió a su amigo Carl Benz. Empezaron a fabricar coches empleando motores basados en el diseño de Otto y decidieron bautizarlos con el nombre de la hija de un comerciante que vendía sus coches, una chica llamada Mercedes.

Al igual que el motor eléctrico, el motor de combustión interna pronto se usó en todas las fábricas pequeñas y talleres. Casi inmediatamente después de su invención, ya se estaba empleando 104

para mover bombas, máquinas de coser, imprentas, sierras y toda clase de cosas. Comparado con los modelos actuales era grande e incómodo, pero de todos modos seguía siendo una mejora sobre el motor de vapor.

En 1901, Otto construyó un motor especial de carreras que pesaba mil libras y generaba cuarenta caballos de fuerza. Un motor normal del típico Volkswagen de los años sesenta generaba cuarenta caballos y podía ser transportado por dos hombres normales. Un motor moderno de motocicleta que genera esa misma potencia, puede ser levantado por una sola persona. La competencia entre emprendedores capitalistas apadrinó este rápido avance.

En 1908, Henry Ford ya estaba combinando el motor de combustión interna de Otto, el método de línea de producción, partes intercambiables, luces eléctricas y técnica gerencial, para producir el Modelo T. Solamente cinco años después, existían 1.258.000 coches registrados en los Estados Unidos. Ford puso el automóvil al alcance de toda la gente y se vendieron cantidades increíbles.

Veinticinco años más tarde, había 36 millones de coches en las carreteras norteamericanas. Los coches transformaron el país, convirtiéndose en el

producto más importante de toda la economía.

Los automóviles crearon oportunidades emprendedoras para millones de americanos. Los coches requieren mucha materia prima y personal que la produzca. Esto incluye acero, vidrio, cromo, goma, alambre, pintura, telas para interiores, en fin, toda clase de cosas. Estos coches necesitan carreteras, puentes y túneles. Hacen falta mecánicos para conservarlos funcionando, estaciones de gasolina para alimentarlos, agentes de seguros para asegurarlos, y la lista no tiene fin.

La movilidad que gozó la gente con sus coches creó industrias totalmente nuevas: moteles y hoteles de temporada, bares de carretera y parques para remolques. El automóvil introdujo una nueva cultura en los Estados Unidos.

Como hemos visto, la mayoría de los productos de consumo que vemos como cosa natural, son en realidad de creación reciente. El espíritu empresarial está vivo y trabajando en medio de nosotros. Y el ritmo de las innovaciones y de los cambios se ha acelerado tremendamente durante nuestro siglo. Casi todos esos miles de productos que manufactura tan eficientemente nuestro sistema capitalista, son el resultado de lo que ha ocurrido en los últimos cien años.

Los emprendedores de hoy

No crea ni por un momento que la gran época de los emprendedores ha terminado. Si es verdad que el espíritu de la libre empresa siempre ha estado presente en la gente, es igualmente cierto que jamás ha habido un momento mejor para darle alas a su propio espíritu emprendedor. Las oportunidades de convertirse en un capitalista triunfador nunca han sido mayores. Han surgido en el mundo más ideas nuevas, activadas y puestas en marcha durante los últimos diez años, que en todos los siglos anteriores juntos.

En realidad, el espíritu emprendedor se ha extendido a través de nuestro país entre personas de todas las edades. Algunos de nuestros emprendedores más prósperos eran muy jóvenes cuando empezaron. Nunca se es demasiado joven, pobre o inexperto para tener una buena idea. He aquí algunos ejemplos de gente joven, que se han convertido en triunfantes emprendedores.

Nuevos emprendedores jóvenes. Dos compañeros de la escuela secundaria, a los que les encantaba comer, iniciaron una próspera empresa. Pensaron en hacer baguettes, pero el equipo era muy caro. Como segunda opción decidieron fabricar helados. Siguieron ambos un curso por correspondencia que costaba cinco dólares, sobre cómo hacer helados.

A sus nuevos conocimientos unieron sus ahorros, les pidieron prestado a sus parientes y abrieron su primer establecimiento en el local, con una renta muy baja, de una gasolinera abandonada. En unos cuantos años las ventas de los helados de Ben y Jerry sobrepasaron los veintisiete millones de dólares.

¿Ha oído hablar de dos estudiantes californianos que estaban construyendo en su garaje tableros de circuitos? Vendieron un Volkswagen y una calculadora para reunir su capital inicial, cerca de 1.300 dólares. Tenían esperanzas de vender un centenar de tableros para empezar. Pero cuando se

los llevaron a un amigo que tenía una tienda de ordenadores, éste les dijo que no le interesaban los tableros, pero sí cincuenta ordenadores totalmente ensamblados. Esto ocurría hace algunos años, cuando los ordenadores personales no se conseguían fácilmente. Así que construyeron algunos.

Las ventas tuvieron un despegue lento, y uno de los socios se desanimó tanto que llegó a considerar la posibilidad de ingresar en un monasterio budista. Sin embargo, no se dieron por vencidos y su empresa por fin levantó el vuelo. Esa empresa, la Apple Computer, tiene ventas en la actualidad por más de un billón de dólares al año. Los dos amigos estudiantes eran Steve Jobs y Steve Wozniak.

¿Las historias de éxito como éstas le intimidan a usted? ¿Un billón de dólares en ventas? ¿Qué oportunidades tengo yo de lograr algo *así?* ¡No se desanime por las probabilidades en su contra!

¡Usted puede triunfar en cosas que nunca soñó, si sólo tiene ganas y hace su mejor intento! Y

recuerde, usted no tiene que crear una empresa de un billón de dólares para ser un triunfador.

Existen decenas de miles de emprendedores de éxito que han creado empresas mucho menores.

Una de esas empresas más pequeñas empezó hace varios años de una manera muy poco usual.

Quizá usted leyó la noticia en los periódicos o lo vio por televisión. A mí me recordó las historias medievales sobre alquimistas que trataban de transformar el plomo en oro. Esta fue la historia de unos muchachos que tuvieron éxito convirtiendo el estiércol en oro.

Estos chicos observaron que la gente del área necesitaba fertilizante para sus pastos y jardines.

Pero como les resultaba incómodo ir a comprarlo, no lo tenían. Con esta información, tan sencilla como importante, se les ocurrió una idea. ¿Por qué

no empacar el estiércol y venderlo ahí mismo en el vecindario?

Con sus padres actuando como consejeros, aprendieron lo necesario para convertir en estiércol el excremento de vaca. Entonces contactaron con algunos granjeros lecheros locales a los que les encantó que les limpiaran gratuitamente sus establos a cambio del fertilizante «sin procesar». Así que los chicos se llevaban a casa la materia prima, la procesaban, la empacaban y la vendían por el vecindario.

Después de trabajar con intensidad, el negocio empezó a crecer y, muy pronto, el estiércol comenzó a convertirse en oro. Con el tiempo acumularon tanto efectivo que formaron una corporación a la que llamaron KIDCO, Inc. Con alguna ayuda invirtieron su dinero en bienes inmuebles y, a la larga, acabaron con una gran cartera de propiedades.

Hace unos cuantos años, un joven llamado Roger Conner se detuvo en una floristería local y le pidió al dueño que le permitiera trabajar allí gratuitamente para aprender el negocio. Roger tenía doce años en ese tiempo. El dueño aceptó y Roger empezó a trabajar a media jornada después de clases y los sábados. Dos años después pidió un pequeño salario, pero el dueño lo rechazó por considerar que no era suficientemente bueno. Roger se fue a trabajar a otra floristería pero pronto lo despidieron. Entonces decidió trabajar por su cuenta.

A los quince años de edad, Roger abrió su propia floristería con una inversión de 65 dólares.

Compró unos frigoríficos viejos en tiendas de objetos usados y los convirtió en neveras para guardar las flores. Trabajaba en la casa de sus padres y, con el tiempo, se forjó una reputación de máxima calidad y servicio. En poco tiempo su negocio se hizo tan próspero que compró la floristería donde había estado trabajando gratuitamente. Renovó el local y lo hizo tan próspero ¡que compró también la segunda floristería donde había trabajado!

Paul Hawken, un emprendedor con éxito, ha dicho que con frecuencia las buenas ideas no se ven tan buenas a primera, e incluso a segunda vista. Aconseja a los emprendedores jóvenes que no se preocupen si sus ideas de negocios parecen extrañas, locas o confusas. Un aspecto importante del 106

espíritu emprendedor que todos estos jóvenes de negocios ilustran es el valor de la imaginación. Las empresas, grandes y pequeñas, no se hunden por falta de dinero, sino por falta de creatividad. Más que estar limitadas por falta de fondos, compañías como Ben y Jerry y KIDCO, tuvieron éxito en gran parte porque eran caseras y sin pretensiones. Sus mayores activos eran su honestidad y su origen humilde, que inspiraban confianza a la gente. Después de todo, eran personas iguales a ellos.

Sus ideas tenían méritos obvios, visto ya su resultado. ¿Cuántas veces se ha preguntado, por qué no pensé en eso? Bueno, si pone toda su mente en ello ¡es posible que lo haga!

Ya que estarnos hablando de creatividad, vamos a dejar una cosa bien clara. El espíritu emprendedor no consiste en la agresividad tipo «perro come perro». La imaginación y la creatividad son mucho más importantes. Usted puede matarse trabajando, puede esforzarse por atraer a la gente, pero si no tiene una buena idea, probablemente fracase. Las buenas ideas surgen del reconocimiento de lo que la sociedad necesita y quiere.

Su espíritu emprendedor en acción

Desde los días de nuestra más tierna infancia hasta que nos hacemos viejos, somos acosados por importantes preguntas. Edison, Bell, Ford y los grandes emprendedores del pasado se preguntaron y respondieron estas mismas cuestiones. Steve Jobs y Steve Wozniak se preguntaron lo mismo al igual que Ben y Jerry, Bill Gates y otros jóvenes billonarios que osaron crear negocios propios mientras otras gentes seguían soñando. Veamos de cerca una lista de ejemplos. ¿Usted ya se ha hecho a sí mismo las preguntas de la lista? ¿Cómo se originan estas preguntas? ¿Dios?

¿Conciencia? ¿El espíritu emprendedor'? Encontrar el origen de estas preguntas no es tan importante como hallar el valor para contestarlas.

1. ¿Cómo podría yo ganar más dinero y sentirme más seguro?

2. ¿Qué clase de trabajo podría hacer para sentirme mejor conmigo mismo?

3. ¿Qué es lo que siempre he soñado hacer y por qué no lo hago'?

4. ¿Iniciar mi propio negocio me ayudaría a resolver estas preguntas?

5. De ser así, ¿qué clase de negocio me gustaría iniciar, poseer, construir?

Responder a estas preguntas con honestidad y valor ha llevado a millones a dar uno de los pasos más excitantes y trascendentes que una mujer o un hombre puedan dar. Estudiaron cuidadosamente sus insatisfacciones y sueños. Querían ser libres para ser sus propios jefes, para controlar otra vez sus vidas. Querían seguridad financiera para ellos y para la gente que amaban. Querían usar su creatividad para desarrollar sus dones y terminar con el ciclo de aburrimiento que les hacía sentirse todo el tiempo atrapados y cansados. Para nuestros amigos en este negocio y para diez millones como ellos, la respuesta ha sido empezar un negocio propio.

Chris Cherest tenía un buen empleo de ventas al por menor. Su esposa. Judy, era maestra. Ella estaba libre los fines de semana y los días festivos pero para Chris, esas eran las fechas de mayores ventas del año. «Nunca nos veíamos», recuerda Chris. «Nuestras vidas estaban yendo en direcciones separadas. Empezamos a soñar con tener nuestro propio negocio en el que pudiésemos trabajar juntos. Necesitamos valor para renunciar a lo que los dos sabíamos hacer mejor, pero teníamos planes para nosotros y para nuestros hijos. Nuestras dos vidas separadas amenazaban nuestros planes y dificultaban nuestra relación. Finalmente nos decidimos, dimos el paso y los últimos años trabajando juntos han sido los mejores de nuestras vidas».

Antes de que conociera yo a Bob y Jackie Zeender, eran dueños de su propio negocio; un restaurante elegante y de prestigio en Silver Springs, Maryland. Su establecimiento era un gran éxito, merecedor de elogiosos comentarios por parte de los críticos y una fila larga y leal de gourmets. Los Zeender habían ganado cinco premios de la Copa de Oro en el negocio de alimentos.

Los colegas hosteleros de Bob reconocían su talento y lo eligieron presidente de la Asociación de Restaurantes de Washington; el presidente más joven en la historia de la asociación.

Bob Zeender debería haber estado muy contento, pero la mayor parte del tiempo era desdichado y estaba exhausto. No era de extrañar, trabajaba día y noche. Nunca tenía unas horas libres, ni qué decir de unas vacaciones. Y todos los días surgían las presiones de nuevo; crear menús, encontrar alimentos frescos de calidad, contratar y entrenar al nuevo personal, decorar y redecorar.

«Necesitaba encontrar un negocio que me devolviera mi vida», recuerda Bob. «A veces el éxito cuesta mucho. No era fácil empezar de nuevo, pero era necesario».

Hoy, Bob y Jackie Zeender son propietarios de un negocio Amway de mucho éxito. Pero su éxito no se mide solamente por el dinero. Ahora, por fin, disponen de tiempo para pasarlo juntos y con sus dos hijos, Rocky y Julie. Ahora son libres para fijar su propio horario y emplear su entusiasmo y sus dotes liderando causas compasivas a través del país.

Hace veinticinco años, Al Hamilton era un hábil trabajador que hacía herramientas y troqueles, con un salario aproximado a los 20 mil dólares al año. «No era el trabajo más lucrativo —recuerda Al— pero aquellos eran tiempos de prueba y yo me alegraba de estar trabajando, aunque nunca podíamos ganar lo suficiente para salir adelante. Finalmente mi esposa, Fran, y yo, nos sentamos a hablar para tratar de ver por dónde se iba el dinero. Cuando restamos los gastos básicos, guardería diurna de los niños, automóvil, aparcamiento, almuerzos, impuestos, etcétera..., descubrimos que, independientemente de con qué intensidad o por cuánto tiempo trabajáramos, nunca saldríamos adelante».

«No queríamos hacer mucho dinero», añade Fran. «Al principio sólo queríamos lo suficiente para que yo me pudiera quedar en casa con los niños. Entonces nuestro negocio empezó a crecer.

Pronto ganábamos lo bastante para cubrir también el ingreso inicial de Al. Se necesitaba valor para iniciar un negocio, pero lo tuvimos, y al añadirle trabajo intenso, descubrimos la seguridad financiera y mejor aún, nuestra libertad».

Jim y Judy Head querían construir una casa en Lake Arrowhead, mucho más arriba de la contaminada cuenca de Los Angeles. De niña, Judy pasaba los veranos en el lago con sus padres, soñando con que algún día podría tener ahí una casa de su propiedad. Jim pasaba fines de semanas en el lago con sus amigos, cultivando sus deseos de vivir algún día en sus orillas. ¿Qué tiene de malo soñar con vivir junto a un lago con toda su silenciosa belleza y sus alegres recuerdos de la niñez? ¡Nada!

Para Val y Randy Haugen el sueño era un hogar lejos de la ciudad con todo su estrés y todas sus tentaciones; vivir en la cima de una montaña viendo el vasto panorama del Gran Lago Salado y la ciudad de Ogden, Utah, donde los venados se desplazan entre las escarpadas rocas grises y las cabras montesas recorren los acantilados del cañón.

E.H. Erick era ya un famoso artista y animador japonés de club nocturno cuando empezó a pensar si no habría un modo mejor de ganarse la vida. Tenía éxito en su actividad, pero él no se sentía satisfecho. «Cuando actuaba, me pagaban —recuerda Erick— pero si no actuaba no recibía nada. No podía enfermar. No podía buscar tiempo para hacer negocios, mucho menos podía descansar sin pagar por hacerlo. Yo quería encontrar alguna manera de seguir viviendo bien, aunque no estuviera siempre presente para actuar».

Midori Ito, educada dentro de una familia japonesa rica y poderosa tuvo mucho éxito con su vocación. «Pero mis ingresos se basaban solamente en comisiones», recuerda Midori. «Si disminuía un poco mi actividad para tomar vacaciones esas comisiones también disminuían».

Erick y Midori abandonaron carreras bien remuneradas para empezar su propio negocio. Al principio nadie parecía entender, pero hoy es diferente. El negocio Amway de EH. Erick y Midori Ito se ha convertido en una de las historias de triunfo más asombrosas de Japón. Ahora ellos son ricos, son solidarios y son libres.

Max Schwarz vivía con sus padres en la granja familiar ubicada en Langenmoosen, un pueblo a noventa kilómetros de Munich, en Alemania. Max quería, más que nada en el mundo, ser un 108

electricista independiente con un negocio propio. Había terminado sus estudios e iba a hacer el examen final cuando su familia sufrió una tragedia terrible. Su querida hermana falleció. Después del funeral y un tiempo de duelo, sus padres le dijeron con toda firmeza: «Ya no es necesario que hagas tu examen final. Tú eres el único hijo. Ahora que tu hermana se ha ido, debes responsabilizarte de la granja». Hasta el día de hoy, décadas después. Max recuerda la agonía de aquel día cuando pensó que su sueño se había desvanecido.

Imagínese usted a ese joven alemán cogiendo el arado cuando había soñado en ser propietario de su propio negocio y con el tiempo dueño de su propia granja para criar caballos. A pesar de su decepción. Max y Marianne Schwarz se negaron a abandonar su sueño. A su pequeña granja de patatas le agregaron mil gansos, dos mil conejos, luego cerdos y grano para alimentarlos. Aún sin lograr el triunfo, construyeron y vendieron casas. Durante años vieron frustrados sus sueños y sus metas quedaron fuera de su alcance. Pero no desistieron. De cada experiencia aprendían algo. En la actualidad son dueños de un gran negocio Amway de distribución y han alcanzado los niveles más altos de logros en nuestro negocio. Además de una granja familiar con cultivos de patatas y granos, ahora poseen también la soñada granja de cría de caballos. Su primer potro campeón, Crown Ambassador, ya ha ganado nueve carreras.

El afroamericano Marshall Johnson creció en Jacksonville, Texas. Cuando era sólo un niño, su padre abandonó a su familia. Para poder mantener a sus cinco hijos y a su suegra, inválida de cintura para abajo, la madre de Marshall se puso a trabajar haciendo la limpieza de casas ajenas por diecisiete dólares a la semana. Marshall recuerda que su padre solía resistirse a pagar incluso cinco dólares a la semana para el mantenimiento de los hijos. Desesperada por ganar más dinero solamente para pagar las deudas y soñando con una vida mejor para ella y su familia, la madre de Marshall aceptó finalmente un trabajo duro y peligroso en la línea de ensamblaje de una compañía.

«Nunca se le veía enojada ni amargada», recuerda Marshall. «Pero todavía recuerdo lo duro que trabajaba mi madre para mantenernos. Salía de casa temprano por la mañana y con frecuencia no regresaba hasta ya entrada la

noche. Siempre estaba cansada de cuerpo y de espíritu. En dos terribles ocasiones falló la máquina que manejaba mi madre y le trituró la mano, perdiendo un dedo en cada accidente».

A pesar de todo, la madre de Marshall se las arreglaba para proporcionar lo necesario a su familia. La ropa, aunque vieja, estaba remendada y limpia. A la hora de comer había alimentos en la mesa. Y los domingos, después de ir a la iglesia, cuando su madre reunía a la familia para su reunión semanal, siempre le recordaba a Marshall que algún día iría a la universidad, y que ese día ella sería la mujer más orgullosa de la Tierra.

«Mamá vio realizarse el sueño que tenía para mí», recuerda Marshall. «Fui a la Universidad de Houston gracias a una beca atlética, jugando al fútbol cuatro años, dos años a baloncesto y una temporada haciendo atletismo. Después de recibir mi título de maestro, fui reclutado por los Colts de Baltimore. Durante mi último año conocí a Sherunda y me casé con ella, una preciosa texana licenciada en psicología y con el cariñoso hábito de traer a casa animales y personas descarriadas para darles alimento y cuidados. En aquellos días todavía creía yo que la educación y los deportes serían una garantía para lograr una vida mejor, no sólo para Sherunda y nuestros hijos, sino para toda la familia».

En poco tiempo Marshall estaba ganando más dinero del que nadie en su familia había ganado antes, pero pensó que algún día ya no estaría con los Colts, ya que no se puede jugar al fútbol profesional indefinidamente, y él no tendría manera de cubrir los amplios requerimientos de la familia ni con dos salarios de maestro. «Además —recuerda— quería ser un ejemplo para mi comunidad, demostrándoles a los jóvenes negros, que también nosotros podemos triunfar en el mundo de los negocios».

Marshall y Sherunda iniciaron su negocio de distribución en 1978. Hoy ha prosperado, y debido a la independencia financiera que trajo el negocio, los sueños de los Johnson se están realizando.

Hoy son un modelo a seguir no solamente para los afroamericanos sino para todos nosotros.

Es infinito el número de historias, dentro y fuera de Amway. Tanto en los tiempos económicamente buenos como en los malos, millones de personas sueñan con ser algún día dueños de sus negocios, y miles ven realizados sus sueños. Si el espíritu de la libre empresa ha estado creando dudas en su mente, si está añorando una seguridad financiera, si no le gusta lo que está haciendo, entonces este es el gran momento para cambiar. No estoy solamente promocionando a Amway. Algunos de mis mejores amigos ni siquiera usan nuestros productos. Vea usted lo que es evidente. El capitalismo está vivo, tanto en Norteamérica como en el resto del globo. Las oportunidades para los emprendedores de ver sus sueños hacer realidad, son abundantes incluso en estos tiempos económicamente difíciles.

Siga su espíritu emprendedor

En los Estados Unidos, por ejemplo, en 1980 existían solamente 13.022.000 pequeños negocios.

Diez años después, había 20.393.000. Sólo durante 1990 se incorporaron en todo el país *647.675*

negocios nuevos, lo cual representaba el noventa por ciento del aumento neto de empleos. El número de negocios propiedad de mujeres, se incrementó en un *57* por ciento entre 1982 y 1987, y los ingresos de esos negocios aumentaron en un 81 por ciento. El número de negocios pertenecientes a afroamericanos se incrementó en un 37 por ciento de 1982 a 1987 y los ingresos de éstos aumentaron en más del 200 por ciento.

Algunas personas inician un negocio porque han perdido su empleo después de toda una vida de servicio. Quieren tener seguridad y ser dueños de sus propios negocios, lo cual si bien es arriesgado y difícil al principio, satisface esa necesidad de independencia. Otros dejan sus trabajos y empiezan sus propios negocios porque están aburridos, decepcionados, molestos, exhaustos o simplemente hartos de la vida corporativa. Gente joven, gente fresca, recién salida de institutos y de universidades, también están iniciando sus negocios propios. En una encuesta Roper reciente, el 38

por ciento de 1.200 estudiantes de cien institutos distintos dijeron que «ser dueño de un negocio representa una excelente oportunidad para realizar una

carrera fulgurante».

«Ellos quieren mantener alguna autonomía», reporta el *Wall Street Journal.* «Buscan un trabajo que proporcione mayores satisfacciones e independencia. Quieren canalizar sus energías en la dirección que les agrade para hacer las cosas a su modo. Quieren encontrar una necesidad en su comunidad y luego crear un negocio que la satisfaga. En última instancia, quieren ser libres», termina diciendo el artículo, «libres para hacer lo que quieran hacer con sus vidas».

No me malinterprete. Existen muchísimos negocios que fracasan. En 1990 se dieron 60.400

casos, que son el 20 por ciento más de las quiebras ocurridas en 1989. Es por eso que animamos a la mayoría de la gente que piensa iniciar un negocio, a que hagan lo siguiente: 1. Si tiene empleo, consérvelo mientras empieza su nuevo negocio. Le sorprenderá percatarse de cuánta energía y tiempo extra le queda en las tardes y en los fines de semana para arrancar un negocio nuevo sin restarle tiempo a su trabajo actual.

2. Renuncie a su trabajo viejo cuando ya tenga guardado suficiente dinero para mantenerse en los días venideros de bajos ingresos.

3. Procure encontrar o crear una oportunidad de negocio que requiera la menor suma de dinero como capital inicial. No se hunda hasta el fondo en deudas por una fantasía. Los negocios no necesitan oficinas espaciosas y lujosas, ni equipo caro, ni una docena de empleados para empezar. Piense en pequeño Piense en barato.

4. Asegúrese de que los productos o los servicios que va a manufacturar o a lanzar al mercado, sean de excelente calidad. No engañe a sus clientes. Eso lleva a un fracaso seguro.

5. Asegúrese de saber lo que está haciendo y de que ha leído toda posible fuente de información sobre su negocio, de que ha hablado con su banquero, con su abogado y con uno o dos amigos en los que confíe por su

sentido común. Aprenderá mucho haciendo pruebas y ensayando soluciones, pero será mejor que sepa todo lo posible antes de empezar.

No tema hacer intentos. Recuerde que a pesar del desequilibrio económico, los ingresos de los negocios pequeños aumentaron un 6,5 por ciento en 1990, y a lo largo de todo el país y de todo el mundo están floreciendo los negocios nuevos.

En los siguientes capítulos, voy a compartir paso a paso algunas sugerencias prácticas para empezar un negocio propio. No es fácil, especialmente al principio. Ann Landers (*) tenía razón cuando escribió que «Las oportunidades generalmente se disfrazan de trabajo duro para que la mayoría de la gente no las reconozca». Pero junto con ese trabajo duro, viene un sentido de triunfo y de seguridad que puede aumentar la calidad de su vida tal y corno lo ha soñado.

Déjeme repetir: antes de pensar en serio en algún empleo o negocio, incluyendo el nuestro,

¡investíguelo! Asegúrese de que el negocio y su gente tengan integridad. Hoy, por ejemplo. Jerry y Cherry Meadows poseen un próspero negocio internacional Amway, pero al principio no estaban muy seguros de que nosotros cumpliríamos nuestras promesas.

Después de graduarse y casarse, los Meadows emigraron a Carolina del Norte, donde Jerry había aceptado un trabajo de ingeniería química. Cherry entró a trabajar como economista doméstico.

Parte de su trabajo era hacer un programa semanal de televisión sobre diseño de ropa y construcción. Cuando su hijo Greg tenía sólo seis meses, los Meadows asistieron a un plan de técnica de mercado y distribución Amway.

«Yo entendí lo que escuché esa noche —recuerda Jerry— pero no lo creí. Cherry sí lo creyó, pero no entendió muy bien el funcionamiento. De modo que hicimos nuestra tarea, investigamos».

«Me hizo llamar a mucha gente para preguntarle sobre Amway —recuerda Jerry frunciendo el ceño— incluyendo a la oficina del Procurador General del Estado. La persona con la que hablé ahí, me dijo: “Caramba, creo que el último procurador general se metió en Amway”. Fue entonces cuando ambos decidimos que Amway había pasado la prueba y que podíamos confiar en que la compañía y sus distribuidores independientes cumplirían sus promesas».

(*) N. del T.: Autora de una columna de consejos.

El espíritu *inter*-emprendedor

Quizá usted no desee ser dueño de un negocio, pero sigue sintiendo el espíritu emprendedor dentro del alma. ¡Bien por usted! Demasiada gente cree que los emprendedores tienen que ser propietarios de sus negocios, que el espíritu emprendedor se muere, o al menos cojea, cuando trabajan para otra persona. Eso no es cierto. En realidad, existe mucha gente sumamente creativa y con talento a la que le agrada trabajar en negocios ajenos grandes o pequeños. No se sienten a gusto con las responsabilidades inherentes a lanzarse por cuenta propia. Les gustan sus cheques de pago seguro, quincenales o mensuales, más que el riesgo que conlleva el iniciar uno su propio negocio.

Prefieren desenvolverse en una comunidad de trabajadores que hacerlo solos.

Únicamente en pro de la claridad, deberíamos llamar *inter*-emprendedor a los empleados que hacen mucho más que marcar en el reloj sus tarjetas de entrada y salida. Más y más negocios e incluso profesiones, están empezando a encontrar formas nuevas y creativas de honrar las contribuciones hechas por estos empleados que dejan a su espíritu emprendedor guiar el camino.

Los *inter*-emprendedores también hacen preguntas e influyen en ellas:

• ¿Qué puedo hacer en mi presente empleo, negocio o profesión para crecer, para usar mis dones y talento más creativamente, para sentir más satisfacción con lo que hago cada día?

• ¿Cómo puedo ayudar a hacer más fuerte y próspero este negocio?

111

• ¿Qué podría hacer para que mi labor fuera más eficiente, consumiera menos tiempo y, por tanto, fuera menos cara?

• ¿Cómo se puede mejorar el lugar de trabajo para hacerlo más seguro, más relajado y más confortable para mí y mis compañeros?

• ¿Qué estamos haciendo mal? ¿Cómo podríamos hacerlo mejor?

Se puede uno pasar toda la vida empleando su tiempo solamente en el trabajo, pero tanto los emprendedores como los inter-emprendedores ven el trabajo cotidiano como una oportunidad de crecer, crear, descubrir, retar a los viejos conceptos y aportar ideas nuevas y mejores.

Nuestra compañía de amigos está formada por dos grupos diferentes; hay distribuidores que son dueños de sus propios negocios y empleados que trabajan en nuestras oficinas y secciones por todo el mundo. Hasta ahora sólo se han contado historias de emprendedores. Pero recordemos a los *inter-*

emprendedores, sin cuya dedicación y creatividad no podríamos sobrevivir.

Bob Kerkstra ha sido un empleado dedicado y creativo de Amway Corporation por más de un cuarto de siglo. Tiene todos los conocimientos y dones para poseer su propio negocio de distribución, pero nosotros estamos agradecidos de que Bob y miles de otros empleados como él hayan escogido compartir su talento con nosotros. Ellos tienen una perspectiva única del Capitalismo Solidario. Nos ven como no nos ve nadie, y en el proceso de diálogo y confrontación aprendemos de ellos cómo opera el Capitalismo Solidario entre el personal de oficina o en la línea de producción.

«Cuando empecé a trabajar en esta compañía —recuerda Bob— solamente había 500 o 600

empleados, pero teníamos 450.000 metros cuadrados de espacio para oficinas, manufactura, investigación y almacén a lo largo de un complejo de 281 acres. Aún así, Rich y Jay se desplazaban por ese laberinto para darnos la bienvenida a cada uno de nosotros».

Yo no recuerdo que Jay y yo hayamos establecido realmente una política oficial en relación con saludar a cada empleado en su área de trabajo durante su primera semana de trabajo, pero vimos en sus ojos y escuchamos en sus voces la diferencia que significaba ser reconocidos desde un principio por la compañía como elementos importantes de la misma, Empleábamos solamente unos momentos de cada día para saludar a estos amigos por su nombre, sin embargo los beneficios inmediatos y a largo plazo para la compañía en lealtad y productividad aún me sorprenden.

«Durante mis primeros dos años en Amway —recuerda Bob— tuve un conflicto con uno de mis gerentes directos. Cuando me resultó más y más desagradable tratar con él, renuncié. Esto ocurrió un viernes ya tarde, y sin previo aviso. Rich estaba dentro de una junta en alguna parte, pero el lunes por la mañana, cuando se enteró de que yo había dejado el negocio, me llamó por teléfono, se disculpó por el malentendido y me pidió que lo reconsiderara. No regresé de inmediato, pero todavía recuerdo lo sorprendido que estaba de que el dueño de una corporación hubiese sabido del incidente tan pronto, independientemente de que se haya preocupado lo suficiente como para hablarme con objeto de arreglar las cosas».

Algunas veces confundimos a la gente con los números, ¿Cuántos contratados? ¿Cuántos cesados? ¿Cuántos están todavía en la línea? Pero desde el inicio de la historia de nuestra corporación. Jay y yo hemos procurado recordar que es tan importante dirigir a la gente con dignidad y comprensión cuando se va, como cuando acaba de entrar a trabajar con nosotros. En la actualidad tenemos diez mil empleados y más de dos millones de distribuidores. Es imposible seguirle la pista personalmente a cada uno de ellos. Sin embargo, lo intentamos.

Bob dice: «Aún hoy en día Rich y Jay practican lo que llamamos “camina-habla”. Nunca se sabe de dónde salen o por dónde van a aparecer. No es que estén espiando, aunque sus apariciones súbitas e inesperadas nos mantienen siempre alerta. Su actitud es mucho más jovial que eso. Su saludo de “Hola,

muchachos, ¿Cómo os va?" puede escucharse por toda la planta de producción mientras la atraviesan caminando lentamente. Luego se detienen lo suficiente para escuchar realmente las respuestas. "¿Hay algo que podamos hacer para que este trabajo resulte más 112

llevadero?" preguntarán Jay o Rich, honestamente interesados en conocer las respuestas, mientras están de pie junto al operador de una banda transportadora o junto a un químico investigador. Y

cuando se hace una sugerencia o se comparte una crítica, estamos seguros de que Rich y Jay escucharán y de que algo se hará al respecto».

Bob le está dando un giro muy positivo a sus recuerdos y yo se lo agradezco, pero mucho me temo que Jay y yo hemos fallado muchas veces en la atención a las necesidades de nuestros empleados. Sin embargo, el Capitalismo Solidario exige que lo sigamos intentando. La solidaridad funciona en doble sentido. Cuando les extendemos la mano a nuestros empleados, ellos nos la extienden a nosotros. Sin su lealtad, sus ideas creativas y su intenso trabajo, la compañía no tendría éxito. Cuanto más crecemos, más fácil es hacer caso omiso de la gente y es más difícil mantenernos en contacto. Ahora, por ejemplo, es imposible caminar a través de uno de nuestros laberintos de edificios, mucho menos visitar los centros de producción y distribución del país y del mundo. Por eso intentamos con tanto empeño encontrar gerentes que entiendan el Capitalismo Solidario, para luego mostrarles la tarea.

«Conforme crecíamos —continúa Bob— Rich y Jay empezaron a invitar a hombres y mujeres de todos los departamentos de la compañía, para representar a sus compañeros de trabajo haciendo uso de la palabra en los mítines, a los que hasta la fecha se sigue convocando semanalmente, en lugares informales, en un café o en un auditorio, por diversos grupos de empleados de todas las áreas de la compañía. Todas las preguntas valen. Todas las respuestas son escuchadas cuidadosamente y a veces también criticadas. A través de los años, Rich, Jay o ambos, siempre han estado ahí con la mejor disposición».

En esas sesiones, los empleados han compartido ideas que se han convertido en tradiciones de la compañía. Nuestra revista para el personal

(antes llamada *Ámbito,* y ahora titulada *Amigos)* fue una de esas ideas. Ahora es una práctica común en todo el país, pero la revista de los empleados era algo nuevo para nosotros cuando fue sugerida. Publicada cada mes, presenta fotografías y reportajes de los empleados en el trabajo y fuera de él. Aprendimos a dar reconocimiento a los logros personales y profesionales a través de los reportajes e historias de la revista, en carteles y en anuncios colocados en las oficinas, así como en banquetes, en homenajes y en festejos especiales».

«En vez de permiso por enfermedad —dice Bob— explicando otra de las prácticas creativas que se desarrollaron en reuniones de los empleados, tenemos días "comp". Ya que acumular días para luego usarlos como permiso por enfermedad, demostró ser negativo. Los empleados teníamos que ponernos enfermos para poder usar los días acumulados. Si no lo hacíamos, teníamos que fingir una enfermedad. No era justo ni para la empresa ni para nosotros. Ahora un empleado puede ganar hasta doce días "comp" al año con sólo presentarse puntualmente al trabajo. Usamos esos días no solamente cuando estamos enfermos o tenemos algún problema, sino para disfrutar de un día extra al sol o ampliar las vacaciones familiares. Así, no tenemos que fingir enfermedades para usar los días que hemos acumulado».

Las mejores ideas se producen con frecuencia debido a confrontaciones amistosas con los empleados. Nuestra gente ubicada en Ada, nos recordó que sí confiábamos en que los gerentes llegarían a tiempo y trabajarían el día completo, los empleados debían recibir igual confianza. Y

desde que nos deshicimos de los relojes marcadores, el desempeño del trabajo y la asistencia no han disminuido ni un sólo día.

«El año que volví a Amway —nos dijo Bob— uno de nuestros empleados fue culpado por un accidente automovilístico muy serio en el cual un hombre falleció y varios resultaron gravemente heridos. Poco antes de que el juez pronunciara su veredicto, Rich se presentó en el juicio del empleado. En su intervención prometió supervisar la 'rehabilitación' del acusado, y al fin de cuentas, el juez acabó por convencerse y puso al empleado en las manos de Rich».

La solidaridad es un buen negocio. Sea usted un patrón con un negocio propio o un empleado que presta su creatividad y dedicación al negocio de otra persona, debe darle a su espíritu 113

emprendedor libre predominio. Con la solidaridad corno nuestra guía, no existe límite a lo que podemos lograr juntos.

Hace más de medio siglo, un niño de seis años iba corriendo por la calle principal de su pueblo, Three Hills, Alberta, Canadá. Hizo un esfuerzo para abrir la pesada puerta de vidrios emplomados y caminó rápidamente hacia los productos en oferta. El letrero decía *«25 caramelos por 25 centavos»*.

El niño buscó en su bolsa, sacó una moneda de 25 centavos canadiense, compró los caramelos y salió a toda pastilla hacia el parque de juegos infantiles situado en el centro de la ciudad. El niño había notado que un grupo grande de niños con sus padres se habían reunido alrededor de un juego nuevo de metal con columpios y toboganes. Se acercó al grupo y abrió ruidosamente su bolsa de caramelos, sacó uno de los más grandes y le quitó lentamente la envoltura de plástico. El exagerado sonido que hacía chupando el caramelo hizo que los niños, uno a uno, se fueran reuniendo alrededor de él y de su gran bolsa verde de plástico llena de golosinas.

« ¿Queréis uno?», preguntó, y una docena de manitas se movieron en su dirección. «Son sólo a dos centavos cada uno», dijo metiendo la mano en la bolsa y sacando un puñado de caramelos rojos, verdes y amarillos.

En unos segundos, los niños hurgaban en sus bolsillos en busca de centavos o corrían a pedírselos a sus padres. En unos cuantos minutos los veinticuatro caramelos que quedaban fueron vendidos, la bolsa quedó vacía y el niño iba caminando a casa con tina sonrisa en la cara y su beneficio de veintitrés centavos en el bolsillo de los vaqueros.

Años más tarde ese niño, Jim Janz, en compañía de su esposa Sharon, encabeza un próspero negocio en Canadá y en los Estados Unidos. Después de toda una vida de triunfal espíritu emprendedor, Jim todavía recuerda con orgullo esas memorias de la infancia. De pie allí en el parque aquel día, con una bolsa de caramelos en la mano, el niño de seis años Jim Janz era todo un capitalista y ni siquiera lo sabía.

¿Qué habría ocurrido si algún adulto hubiese destruido el espíritu emprendedor de aquel niño?

«Trataron de aplastarlo —recuerda Jim más de medio siglo después—. Yo fui educado en el campus de un instituto católico —explica—, si se deseaba ser misionero, se quedaba calificado con diez en su escala de importancia. Un pastor en Norteamérica alcanzaba un cinco o un seis. Pero si se quería ser propietario de un negocio, no se clasificaba ni con cero».

Toda mi vida he escuchado la palabra capitalismo pronunciada también con desprecio. Supongo que esa es una de las razones por las que usé el término libre empresa como menos polémico para describir nuestro gran sistema económico. Siempre que desee conseguir ese chispazo de vida emprendedor en los niños de este mundo, haga todo lo posible por conservarlo vivo. Cuando aquel niño compró sus caramelos a granel por un centavo y los vendió en la calle obteniendo un beneficio, debió haber sido alabado y animado por su creatividad y su trabajo. Jim y Sharon Janz fueron fieles a su vocación. Siguieron la guía de su espíritu emprendedor, y como resultado han triunfado como capitalistas. Le han dado a miles de personas oportunidades de triunfar y con su riqueza han realizado actos de solidaridad que han influenciado positivamente en el mundo de forma importante y duradera.

El niño de los caramelos llegó a ser presidente de la Fundación de la Trinity University, presidente fundador de Violes International, en Canadá, y presidente de Robert Schuller Ministries.

No siguió los sueños que otros tenían para él; siguió el sueño que Dios plantó en su corazón y, como resultado, logró sus sueños y los sueños que otros tuvieron para él se hicieron realidad.

Jesús dijo, hace casi dos mil años: «Un niño pequeño habrá de guiarles». Recuerde a ese niño dentro de usted, ese que vendía limonada. Atrévase a soñar de nuevo aquellos viejos sueños. El general Douglas MacArthur dijo: «No hay seguridad en esta vida, solamente hay oportunidad».

¿Qué le gustaría hacer a usted con el resto de su vida? ¡Hágalo! Dé hoy el primer paso y todo lo demás seguirá.

Después de su décimoprimer año con los Delfines de Miami, Tim Foley le permitió a su espíritu emprendedor que le guiara a nuestro negocio. Buscaba seguridad financiera para Connie y su familia, pero en realidad buscaba mucho más. Créalo o no, los emprendedores de más éxito no sólo buscan dinero. Una vez que ha sido capturado por el auténtico espíritu de la libre empresa, descubrirá que la libertad es algo que usted va a querer compartir. «Nunca me interesó comprarme un Mercedes», recuerda Tim. «Y consideré que teníamos una hermosa casa en Tavares, Florida, con todo el bienestar que una familia pudiera soñar; pero lo que verdaderamente nos hace felices a Connie y a mí es ayudar a otras personas para que también vean realizados sus sueños».

El verano pasado en una gran carrera celebrada en el Hoosier Dome de Indianápolis, Tim y Connie tomaron asiento en el escenario ante cuarenta y una mil personas. Después de que Dolly Parton deleitó a la entusiasmada multitud y el ex presidente Ronald Reagan expresó unas conmovedoras palabras a favor de la libre empresa, un puñado de hombres y mujeres que habían alcanzado nuevos niveles en este negocio recibieron una ferviente ovación de la concurrencia puesta de pie.

«Louie y Kathy Carrillo fueron una de las primeras parejas que esa noche atravesaron el escenario», recuerda Tim. «Hasta 1981, Louie había sido un competente controlador aéreo. Cuando él y cientos de sus compañeros fueron cesados. Louie recorrió las calles durante muchos meses buscando un nuevo empleo. Cuando yo lo conocí, se dedicaba a aparcar coches por 150 dólares a la semana, y su mujer Kathy había dejado de ser la esposa de un controlador de tráfico aéreo de éxito que ganaba cincuenta mil dólares al año, y se había convertido en sirvienta y camarera, pues trataba de salvar su casa de las manos del banco, haciendo además la limpieza de casas ajenas».

Louie Carrillo llevó una vida difícil. Había trabajado duro y sacrificado mucho para ganarse un sitio en el sistema nacional de control aéreo. Cuando fue cesado, casi no tenía dinero en el banco para ayudar a su familia a solventar su desastre personal. Y cuando Louie y Kathy decidieron ingresar en nuestro negocio, el dinero se les había terminado. Louie era un buen hombre, pero no tenía dotes de comunicador ni destreza

para tratar con la gente. Y cuando llevó su oxidado Datsun amarillo modelo 75 a casa de unos viejos amigos para hacer su primera presentación, lo aparcó al final de la calle para esconder su vergüenza.

Pero Louie Carrillo todavía tenía sueños para él y para su familia —recuerda Tim— y noche tras noche guardaba su material y sus productos de muestra en su Datsun 75 e iba por toda Florida haciendo su presentación lo mejor que podía. «Pasamos muchas horas juntos», dice Tim. «Traté de comunicarle a Louie todo lo que yo sabía del negocio. Connie y yo le ayudamos a hacer su primera presentación. Nos sentamos junto a él y le animamos cuando se turbaba o se quedaba en blanco.

Una noche, cuando Louie estaba a punto de salir solo por primera vez, pasé por su casa y dejé una nota en el parabrisas de su horrible coche color mostaza: “No lo olvides, Louie, tienes un socio. ¡Lo lograremos juntos! Te queremos. Tim”».

Los ojos de Louie Carrillo aún se llenan de lágrimas cuando recuerda aquella nota de Tim Foley.

Gracias a Tim y a otros capitalistas solidarios a quienes Louie conoció en el negocio, ha creado su propia compañía de amigos que ahora se extiende a través de Florida y los estados sureños hasta México, Sudamérica e Inglaterra.

Me hubiera gustado que vieran juntos a Louie y Tim después de esa carrera triunfal en Indianápolis el verano pasado. Después de ver su sueño hecho realidad, Louie buscaba los ojos de Tim, mientras caminaba entre la muchedumbre que lo aclamaba, forcejeando para expresar su agradecimiento. Cuando las palabras fallaron, Louie tomó el brazo de Tim y lo apretó. Es una escena que resulta muy normal en nuestra compañía de amigos: ver a dos adultos, hombres o mujeres, abrazándose y llorando de gratitud a Dios, y del uno al otro por lo que han logrado realizar juntos.

En alguna parte dentro de usted, su propio espíritu emprendedor está luchando por ser libre. No tenga miedo de probar. Láncese. El viaje se inicia con ese primer paso. Encuentre una compañía de 115

amigos que le ayude a hacer que ese sueño se convierta en realidad. Y algún día usted sabrá lo que saben Tim y Connie Foley, así como Louie y Kathy Carrillo: que la verdadera satisfacción que proporciona el capitalismo solidario no es el encontrar su propia realización y seguridad financiera personal. La verdadera satisfacción es ayudar a otras personas a encontrar para sí mismas su realización y seguridad financiera.

TERCERA PARTE

¡Ya!

9

¿Qué actitud necesitamos para triunfar y cómo la desarrollamos?

CREDO 9

Creemos que para alcanzar nuestras metas, es necesario desarrollar una actitud positiva y esperanzada.

Por consiguiente, con la ayuda de nuestro mentor, deberíamos diseñar un programa (empleando libros, cintas, eventos y reuniones especiales, asociaciones con amigos y con compañeros de trabajo, recreación y religión) que nos ayudara a desarrollar una actitud positiva, esperanzada y productiva respecto a nuestra vida y a su potencial.

El joven vendedor conducía su camión de la cervecería West End por la ruta 49 de Utica a Roma, Nueva York. Al cruzar el río Mohawk por el puente de la calle Dominick Este, el cielo se volvió negro y se vieron relámpagos sobre el horizonte. Tratando de ganarle la carrera a la última tormenta veraniega, el conductor pisó el acelerador, dio la vuelta por la calle James, y se detuvo haciendo chirriar las ruedas frente al mercado de alimentos Gillette en la calle Turín.

Caían las primeras gotas y empezaban a salpicar el parabrisas cuando el joven tomó las piezas de cartón que al unirse formaban un anuncio, y corrió atravesando el aparcamiento. Iba vestido con pantalones grises que hacían juego con su camisa, que lucía el logotipo de la cervecería West End, y su nombre —Dexter Yager— impresos sobre el bolsillo.

«Nada de anuncios, chico», refunfuñó el nuevo gerente al empezar Dexter a colocar su cartel anunciando cerveza. «Fuera de aquí. No tenemos lugar para basura. Este es un negocio de alimentos, ¿entiendes?».

117

Dexter forzó una sonrisa, volvió a amontonar sus piezas de cartón y se encaminó a la salida sintiéndose enojado y turbado. Sobre su cabeza, la tormenta se desataba con toda su furia. Por un momento se detuvo en una puerta, esperando que pasara el diluvio antes de que tuviera que correr de nuevo hacia su camión. Se sentía atrapado entre el rechazo del gerente y la fuerza de aquella tardía tormenta de verano.

Dexter se había sentido atrapado todo aquel verano de 1964. Estaba ganando noventa y cinco dólares a la semana vendiendo cerveza y colocando los anuncios de la cervecería en todas las tiendas de comestibles del Condado de Oneida. Trabajaba mucho, pero parecía que nunca podría salir adelante. Dexter y su mujer, Birdie, llevaban aún una camioneta Ford 1955 toda oxidada y seguían viviendo con sus siete hijos en una humilde casa que daba a un callejón. «Cuando salíamos por la puerta principal —recuerda Birdie— ya estábamos en la calle. No había césped verde, ningún lugar para que jugaran los niños, no había paz y desde luego, no había silencio».

«Yo tenía grandes sueños para mí y mi familia —recuerda Dexter— pero algo se interponía entre esos sueños y yo. Así que, en vez de encontrar qué era realmente lo que estaba mal, qué era lo que tenía que cambiar, hice una lista de excusas y las utilicé para explicar mis fracasos».

«No tuve educación escolar», afirma. «Al principio creí que eso era lo que me estaba frenando.

Cada vez que hacía una solicitud para mejora de empleo, los de traje de paño gris y corbata a rayas me lo hacían sentir. ‘No fuiste al instituto, hijo, ¿eh?’, murmuraban, echando una ojeada a mi solicitud de empleo. Yo decía que no con la cabeza y me sentía muy avergonzado. Después de revisar mi breve curriculum vitae sonreían, me lo devolvían, y me llevaban a la puerta,

musitando algo así como ‘Bueno, cuando obtengas el título, vuelve por aquí y hablaremos’».

«Tampoco tenía un gran vocabulario», dice Dexter. «Por mucho tiempo pensé que eso entorpecía mi camino. Jamás olvidaré el día en que alguien hizo notar mi limitada capacidad de expresión.

«Nadie que tenga éxito querrá hablar contigo —amenazó——, de modo que aunque pienses en grande, te vas a quedar pequeño con lo que hagas».

«Además, nací en el lugar equivocado de la vía», añade, pensando en la tercera excusa que usaba años atrás. «Yo fui criado al norte del estado de Nueva York, en un pueblo llamado Roma. Yo era protestante en una comunidad católica; yo era un alemán-escocés rodeado por italianos de pura sangre; yo era hijo de un fontanero, y los hijos de médicos, abogados, y políticos rara vez notaban mi existencia».

«Pero estas ‘razones’ de mi fracaso —explica— no eran razón alguna. Eran excusas que yo usaba para edificar un muro entre mis sueños y yo. Mi concepto de mí mismo estaba totalmente equivocado. Algo, mejor aún, *alguien* tenía que cambiar. Yo tenía que cambiar, pero en aquel entonces no me daba cuenta. Y seguí llevando mi camión cervecero a través de aquel tormentoso día de verano, pensando si mis sueños se irían por las alcantarillas con el agua de la lluvia hasta Wood Creek, y de ahí al río Mohawk, perdiéndose para siempre en el lejano mar».

Cómo convertirse en un emprendedor de éxito:

¡Crea en usted mismo!

Espero que alguien entre ustedes esté diciendo, «ahora ya sé algo sobre los emprendedores, pero

¿cómo me convierto *yo* en uno de ellos?» Para Dexter Yager y para millones de hombres y mujeres de negocios como él, el éxito empezó cuando cambiaron de actitud.

Cuando decimos que alguien tiene una «actitud», generalmente queremos decir que es arrogante.

No me estoy refiriendo a eso. Arrogancia y confianza son cosas distintas. Yo estoy hablando de una actitud positiva sobre usted mismo, que le hace decir, ¡yo puedo hacerlo! Una vez que Dexter Yager decidió que necesitaba un cambio en su actitud, tomó su camino dirigiéndose a toda velocidad hacia uno de los mayores éxitos en la historia de nuestra compañía.

¿No siente mucha confianza en sí mismo? Cuando alguien le dice, «Usted puede ser un emprendedor triunfante», ¿su primera reacción es decir, «No hay manera»? Bueno, pues no está usted solo. Dexter y Birdie Yager serían los primeros en comprenderlo. La mayoría de nosotros, por lo menos al principio, creemos no tener lo que se necesita. Pero estamos equivocados. Con frecuencia lo que se necesita está enterrado bajo una avalancha de basura. Toda la vida se nos dice, a veces sutilmente, a veces sin tanta sutileza, que no somos competentes, que tenemos debilidades, que nunca saldremos adelante. Como dice un experto en ordenadores, «Basura dentro. ¡Basura fuera!»

Afirmar que «usted necesita estudios de bachillerato para salir adelante» es una de tantas mentiras. Yo creo en los estudios. He colaborado en varios consejos directivos de universidades y he recibido más de una docena de títulos honoríficos. Todos mis hijos se han graduado en el bachillerato, pero yo no cursé esos estudios. Dexter Yager tampoco lo hizo. La lista de Fortune de 500 compañías, cuyos fundadores o directores generales no cursaron la enseñanza secundaria, es larga e impresionante. Karl Barth, uno de los teólogos más importantes del siglo, ni siquiera fue al seminario, y sin embargo, colecciones de sus escritos son usadas en cada seminario del mundo.

Yo no estoy diciendo que un título universitario no tenga importancia, pero no crea usted ni por un momento que no puede triunfar si no lo tiene. Uno de los héroes de Dexter Yager era su tío.

«Conocí al tío Juan cuando él era un lavaplatos», recuerda Dexter. «Dejó la escuela en el octavo curso. Entonces, trabajando con salario mínimo como obrero, se relacionó mucho con maestros carpinteros y de ellos aprendió el oficio. Cuando la compañía constructora con la que trabajaba se arruinó, inició su propio negocio de construcción. Luego obtuvo dinero prestado para comprar tierras y se convirtió en un promotor. Con sus beneficios adquirió su restaurante favorito. Siempre estaba empezando algo. Para los años sesenta tenía ya, por lo menos, una docena de negocios, y un éxito superior a lo que hubiera podido imaginar. Yo quería ser como él».

«‘Pero primero tienes que ir al instituto’ me advertía el tío Juan. ‘Saca tu título de bachiller’, reforzaba mi padre. ‘Pero quiero ser como vosotros’, les dije a los dos, Al igual que el tío Juan, mi padre dejó de ir a la escuela en el octavo año. Y sin embargo, nunca dejaron de aprender, crecer y cambiar. Yo conocía a mucha gente con títulos de bachiller y superior, pero respetaba a mi padre y a mi tío al máximo por lo que habían logrado y por la forma en que lo habían logrado. No obstante, los dos me dijeron, ‘No podrás tener éxito, si no haces el bachillerato’».

Hasta nuestros héroes pueden desviarnos. Dexter aprendió eso muy temprano. «Eran los tiempos en que andaba con aquel camión cervecero en Roma, Nueva York», recuerda muy bien. «Estaba convencido de que sin un título de bachiller, jamás tendría éxito. Pero era muy mayor para empezar el bachillerato. Tenía esposa y niños, e infinidad de cuentas por pagar. No podía entrar a estudiar aunque aprobara los exámenes de admisión».

Luego, los malos consejos se convierten en una profecía de autorrealización. Producen un eco en nuestro cerebro y empañan nuestros sueños. «Nunca saldrás adelante sin un certificado de escolaridad». «Con tu vocabulario limitado, nadie te dará una oportunidad» «En la cumbre, no hay lugar para un protestante, o un católico, o un judío, ni para un ‘hispano’ o para un afroarnericano, para un señor calvo o para una señora gorda». La lista sigue indefinidamente hasta que ya no quede nadie que pueda triunfar y llegar a la cumbre.

Tales consejos empiezan pronto en nuestra vida. Se inician con un chiste o un susurro. Crecen con cada ‘consejo amistoso’. Y terminan con la destrucción de nuestro potencial y la muerte de nuestros sueños. No permita

que viejas mentiras sobre sus limitaciones, amenacen su futuro un día más. En vez de eso, haga una lista de sus dones. Encuentre una cualidad muy positiva que reconozca tener, y use esa cualidad como una cuña para abrir su mente a todo el potencial que tiene dentro. Hoy es el día para empezar a desarrollar por sí mismo una actitud nueva, positiva y engrandecedora de la vida.

119

No hace mucho, me llevaron a urgencias al Hospital Butterworth, en Grand Rapids, Michigan, y me internaron en cuidados intensivos después de tener los síntomas clásicos de un ataque cardiaco.

Mis médicos me instalaron un puente (bypass) para despejar un bloqueo en los conductos sanguíneos que alimentan mi corazón. Durante esa larga permanencia en el hospital, se hizo dolorosamente claro que yo tenía dos opciones: podía seguir exactamente igual que antes, y probablemente terminar en la mesa de operaciones, si no es que acababa sepultado en el panteón familiar, O bien, podía hacer cambios serios y a largo plazo, con la esperanza de vivir hasta una edad avanzada.

Estando ahí en el hospital, conectado a diversos sistemas de apoyo vital que parpadeaban y zumbaban toda la noche, medité seriamente sobre el consejo que me había dado mi doctor. Dijo que eran tres los factores que habían causado el bloqueo de mis arterias: herencia, mala alimentación y falta de ejercicio. Esos tres factores me estaban dando lecciones que podían salvarme la vida. Esas mismas lecciones pueden aplicarse al cambio de nuestra actitud, convirtiéndola de una que lleva al fracaso, a otra que lleva al éxito.

Véalo usted así. Dexter se sintió bloqueado. Tenía sueños, pero algo bloqueaba esos sueños.

Descubrió que era su propia actitud negativa hacia sí mismo. ¿Qué pasa si tipificamos mentalmente una actitud de «no puedo», como un tipo de bloqueo? ¿Acaso aplicarían los mismos factores de herencia, mala alimentación y falta de ejercicio? ¿Podría resultar que no creer en nosotros mismos, es algo que heredamos? ¿Es posible que una nueva dieta de

pensamientos significara ‘ma diferencia? ¿Existen formas en las que se pudiera ejercitar nuestras mentes, que rompieran el acondicionamiento negativo y sacaran a la luz nuestro espíritu emprendedor para que fluya libremente una vez más?

Herencia. Mi padre, Simón C. DeVos, sufrió varios ataques cardiacos antes de su muerte prematura a la edad de cincuenta y nueve años. Muchos de los atributos que me llevaron al éxito los heredé de él, y le estoy agradecido por todos y cada uno de ellos. Sin embargo, al mismo tiempo heredé rasgos psicológicos y fisiológicos que tenían sus facetas peligrosas. Por no tomar en serio mi herencia, fui a parar al hospital, donde estuve meditando si también yo seguiría las huellas de mi padre a una tumba precoz.

Tratar de encontrar a alguien a quien culpar por nuestras debilidades no es el tema. Sólo recuerde, sin embargo, venga de dónde venga o de quién sea, una actitud de «no puedo» es susceptible de heredarse. No genéticamente, sino en el sentido de que una generación puede pasar el rasgo a la siguiente.

Si sus padres se veían a sí mismos como perdedores, si no tenían la confianza o el deseo de triunfar, ¿qué clase de actitud le infundieron a usted? Lo más probable es que le hayan enseñado a ser también un perdedor. No sería necesariamente culpa de sus padres. Ellos tuvieron su propia

«herencia» que lidiar. Para mejor o para peor, nosotros hemos heredado mucha de la fuerza y de las debilidades de nuestros padres. Pero eso no significa que no se pueda cambiar. Perdone los rasgos malos que haya heredado, y aférrese con agradecimiento a los buenos.

«Mi madre era una mujer muy decidida», recuerda Dexter. «Toda su vida sufrió por los dolores que le producía su débil espalda. Sus médicos le dijeron que nunca tendría niños. Tuvo cinco. Le advirtieron que no nos levantara ni cargara. Los ignoró, y lo hizo a menudo y por largos ratos.

Cuando éramos muchachos, los doctores descubrieron que tenía la presión sanguínea alta y trataron de prepararnos para su muerte repentina. Ella sonrió y siguió creyendo en sí misma y en su frágil cuerpo. Nunca tomó en

serio a los médicos, y a los ochenta años de edad los había enterrado a todos.

«Poco después de su octogésimo cumpleaños, mamá tuvo un ataque. Su lado derecho quedó paralizado. Las enfermeras la sentaban con cuidado en su silla de ruedas. 'Nunca volverá a caminar', decían. Pero esas enfermeras bien intencionadas no conocían a mi madre. 'Yo quiero un bastón', exclamó durante su primera semana de terapia. 'Voy a volver a caminar'. Cuando la fui a 120

visitar, poco después, estando de pie en su cuarto, vi con asombro cómo luchaba hasta levantarse de la silla. 'Buenos días, hijo —saludó—, ven a darle un abrazo a tu madre'. Y al decir eso, empezó a moverse hacia mí caminando, sonriendo, creyendo en sí misma, decidida a sobreponerse a todo y a todos cuyos sueños no coincidían con los suyos».

«Mi padre medía solamente cinco pies y seis pulgadas» (*), recuerda también, «pero era fuerte, y cuando yo era sólo un chiquillo creciendo en Roma, vivíamos en una parte muy peligrosa de la ciudad. Un sábado dos jóvenes punkies decidieron empezar una pelea con mi padre. Él trató de evitarlo, pero después de que se produjo el primer golpe, se avalanzó sobre ellos como un tigre. La última vez que vimos a esos dos tipos iban rumbo al sur tan deprisa como podían correr».

«Durante mucho tiempo tuve una nota en mi escritorio que decía *'No importa ¡a dimensión que tenga el hombre que pelea, sino la dimensión de pelea que tenga el hombre'*. Cada vez que leo esas palabras, pienso en mi padre y la dimensión de pelea que heredé».

Como Dexter, todos hemos heredado algo bueno y malo de la familia y de los amigos, pero no debemos sentirnos satisfechos con lo que nos han dado. *Construya* sobre eso. Si usted ha heredado un concepto muy bajo de su propio potencial, luche Contra la corriente. Dígase a sí mismo «no soy un perdedor, yo *puedo* y yo *habré* de triunfar. Aquellas circunstancias que frenaron a mis padres y a mis abuelos, no voy a permitir que me limiten». Agradezca que alguien le esté diciendo en este momento lo que acaso nadie les dijo nunca a ellos. *« ¡Tú puedes hacerlo!»*

Dieta. Habremos heredado cuerpos fuertes y flexibles, pero si nos alimentamos constantemente con una dieta de patatas fritas y hamburguesas con queso, pastel de chocolate y cerveza, usted sabe lo que pasará. Si no tenemos una suerte increíble, acabaremos con arterias obstruidas. El interior de nuestros conductos sanguíneos se verá como las viejas tuberías oxidadas. Pero si seguimos una dieta equilibrada baja en grasas, que no es tan aburrida como suena, son muchas las probabilidades de que nuestras arterias se conserven en buena forma.

Lo mismo vale para nuestra mente. Si nos alimentamos todo el tiempo con una dieta de ideas negativas, ¿qué va a pasar? Es probable que desarrollemos una actitud negativa sobre nosotros mismos. Un pequeño poema de Walter De la Mare, resume muy bien la idea: *Es una realidad sin par*

singular a más no poder:

En lo que te agrada comer,

sin duda te has de tornar.

Es aquella vieja idea de «eres lo que comes». Si asimilas constantemente una dieta de pensamientos negativos de *no puedo,* ¡seguramente habrás de fracasar!

Durante la entrevista con Dexter y Birdie Yager, de pronto él se inclinó y recogió un vaso. «Ve este vaso —dijo—. Ahora está lleno de Coca-cola y hielo. Cuando me lo beba hasta el fondo, estará lleno de aire. No hay nunca un vaso vacío».

«Tampoco existe una mente vacía —continuó----. Nuestras mentes están llenas de pensamientos negativos, pensamientos positivos o una mezcla de ambos. Hay recuerdos alegres y los hay tristes, todos flotando juntos en nuestras mentes. Existen sentimientos de esperanza y de desesperanza moviéndose unos junto a otros. Pero nuestras mentes, como este vaso, no están vacías. Necesitamos aprender a expulsar los venenos y el desperdicio, igual que se hace con un retrete. *Y* necesitamos aprender a llenar de nuevo

nuestras mentes con pensamientos buenos, positivos, esperanzadores y entusiastas».

Imagine a Dexter y Birdie en aquellos días a principios de los sesenta cuando arriesgaron su futuro financiero en un negocio totalmente nuevo. Aún vivían en aquella casa destartalada, con su camioneta modelo *1955*. Pero todas las noches, poco antes de irse a dormir, caminaba por la calle Dominick hasta el único concesionario y taller Cadillac de Roma.

(*) Aproximadamente 1 ,60 cm.

121

«Me quedaba allí, en la oscuridad —recuerda— mirando a los iluminados Cadillacs colocados en la sala de exhibición. Me concentraba en un DeVille azul claro, con asientos revestidos de cuero y ventanillas eléctricas. No teníamos ni un duro extra en el banco, pero de pie en la oscuridad me dije a mí mismo una y otra vez que algún día, muy pronto, ese coche sería mío».

«No sólo Dexter tenía sueños», nos recuerda Birdie. «Mientras él soñaba con cambiar el Ford por un Cadillac DeVille, yo tenía la casa de mis sueños a las afueras de Roma. Soñaba que nuestros hijos tendrían un jardín con césped y una fuente, en una calle pacífica y segura. Ya que compartí mi sueño con Dexter, aparcaba el Ford frente a la casa de mis sueños durante quince minutos cada vez, reclamándola para mí y para nuestra familia. Es raro que los vecinos no hayan llamado a la policía mientras Dexter estaba ahí sentado mirando fijamente la casa, soñando y reclamando para sí la propiedad».

«Aprendí a concentrarme en lo que quería —explica—, era la mejor manera de expulsar toda la basura que otras gentes querían o no querían para mí. Tenía que salvar mi vida de todos esos bienintencionados que creyeron que sus sueños para mí eran mejores que los míos. Día tras día, noche tras noche, me alimenté de mis sueños para el futuro».

Hoy, Dexter y Birdie Yager viven en Charlotte, Carolina del Norte, en una casa de ensueño muy amplia, estilo colonial, con seis chimeneas. La vieja

casa es sólo un recuerdo. La destartalada camioneta Ford ha sido substituida por una colección de incalculable valor de coches antiguos.

Además de una larga lista de causas cristianas y caridades, tanto locales como nacionales que apoyan, están creando un área para enseñar a los niños lo que es el sistema de la libre empresa y cómo ellos también pueden triunfar siguiéndolo. Los Yager están ayudando a reprogramar a toda una generación del *«no puedo»* al *«si lo intento, puedo»*. Pero eso sí, antes tuvieron que reprogramarse ellos.

Una forma importante de mejorar su «dieta» es *escuchando cintas* y *leyendo libros.* Desde la más tierna infancia, nuestro cerebro trabaja como una grabadora con un micrófono integrado siempre conectado y grabando. Las voces que oímos, e incluso algunos expertos opinan que aún antes de dejar el seno materno, son almacenadas permanentemente en esos misteriosos archivos que tenemos metidos en alguna parte entre las orejas. Algunas de las voces dan buenos consejos, otras no tan buenos. Pero todas las voces son grabadas y nos guste o no, esas viejas cintas, en especial las malas, suenan una y otra vez en nuestras cabezas.

« ¡Tú eres feo!»

«Tú eres estúpido».

«Tú eres sólo una niña».

«Tú eres propenso a los accidentes, ya sabes».

«Una vez fracasado, siempre fracasado».

Y las cintas siguen sonando; cintas viejas, cintas en las que ya no creemos, pero que no podemos evitar que suenen. Durante un minuto pregúntese cuáles son las cintas que están minando su autoestima y que le hacen subestimar su potencial. Para Dexter era el título escolar, el vocabulario limitado y haber nacido y crecido en el lado equivocado del camino. ¿Qué cintas oye usted que le subestiman, y qué cintas nuevas podría usted oír que le levantasen de nuevo?

Hace unos años en Innsbruck, Austria, un amigo y confidente muy querido, Billy Zeoli, presidente de Gospel Films, y el hombre responsable de presionarme constantemente para que escribiera este libro, pronunció un discurso en el Estadio Olímpico. Para miles de europeos que apenas estaban descubriendo la libre empresa y sus beneficios, Bill contó la historia de un discurso que pronunció Winston Churchill, poco antes de su muerte, a los estudiantes que se graduaban en una prestigiosa universidad inglesa.

Contó que Churchill había llegado un poco tarde en aquella ocasión. Caminó hasta la parte posterior del gran auditorio llevando puestos aún su pesado abrigo y su bombín de fieltro negro.

Mientras los estudiantes lo ovacionaban, el ex primer ministro se quitó lentamente su abrigo y su 122

sombrero y los colocó a su lado, sobre la tribuna. Se veía viejo y cansado, pero se levantó orgulloso y erguido ante ellos.

La multitud guardó silencio. Todos sabían que ese podía ser el último discurso que diera en su vida el viejo ex primer ministro. Mil rostros sonrosados y limpios miraban fijamente al hombre que había dirigido valientemente la batalla para librar a Inglaterra de la amenaza nazi. Su vida rica y plenamente vivida de hombre de Estado, poeta, artista, corresponsal de guerra, esposo y padre, estaba a punto de terminar. ¿Qué consejo les iría a dar? ¿Cómo podría condensar toda esa experiencia en sesenta minutos de oratoria? Churchill los observó detenidamente durante un minuto, y entonces pronunció estas tres palabras:

« ¡Nunca se rindan!»

Los estudiantes no quitaban los ojos del anciano, esperando que siguiera hablando. Por lo menos durante otros treinta o cuarenta segundos, el ex primer ministro solamente les sostuvo la mirada.

Sus ojos centelleaban. Su rostro se iluminó. Entonces habló de nuevo. Esta vez, con más fuerza:

« ¡Nunca se rindan!»

Churchill hizo una última pausa. En el salón los ojos de los profesores se llenaron de lágrimas.

Recordaron a los aviones nazis volando sobre Londres y las bombas cayendo en sus escuelas, hogares y catedrales. Recordaron a Churchill caminando a través de la niebla de sus sueños, con un gran puro firmemente asido con la mano izquierda, mientras su mano derecha se mantenía en alto hacia ellos haciendo la señal de la victoria. Ese día, durante aquel interminable silencio, hasta el más joven de ellos se contagió del llanto. Finalmente, el viejo habló por última vez.

« ¡Nunca se rindan!»

Esta vez gritó. Su discurso de graduación de tres palabras retumbó como un eco por todos los ámbitos del auditorio. Al principio la multitud se mantuvo en silencio, sorprendida, esperando escuchar más. Nadie se movió. Uno a uno, todos se fueron dando cuenta de que no hacía falta más.

Ya lo había dicho todo. En su vida de constantes crisis, jamás se había rendido. Y su presencia cambió el mundo para siempre.

Lentamente. Churchill se puso su sombrero y su abrigo. Antes de que estuvieran seguros de que el discurso ya había terminado, dio la vuelta y empezó a caminar hacia la salida del escenario. En ese momento se inició la ovación, y no terminó hasta después de que el viejo se hubiera retirado.

Billy Zeoli usó la historia de Churchill para terminar su discurso que fue grabado en audio y video. Miles de personas solicitaron la cinta, entre ellas un joven alemán, Wolfgang Backhaus. Se llevó el video de regreso a Alemania, donde su esposa y él estaban construyendo un nuevo negocio.

«No sé decirle cuántas veces mi esposa y yo hemos escuchado esa cinta», nos dice Wolfgang.

«Cuando cayó el muro de Berlín, supimos que era hora de traer nuestros productos y nuestro plan a Alemania Oriental. Pero no iba a ser fácil. ¡Nos arriesgamos! Invitamos a la gente a nuestras presentaciones. Pocos entendieron cómo podía funcionar la libre empresa. Pocos querían

arriesgarse. Pero cuando pensábamos en abandonar la lucha, poníamos la cinta del discurso de Billy y oíamos de nuevo las palabras de Winston Churchill, « ¡Nunca se rindan!»

Hoy, los Backhause son dueños de una organización de distribución que se extiende por toda Europa. Ahogaron en su propia mente la cinta de *«no podemos»,* con las lamosas palabras de Churchill « ¡Nunca se rindan!»

En los primeros tiempos de su aventura comercial, el ex jugador estrella de los Colts, Brian Herosian y su mujer, Deidre, decidieron que escuchar cintas de audio que los inspiraran e informaran sería la clave para cambiar sus actitudes. «Oíamos una cinta motivacional cada día», asegura Brian. «Tenemos un cassette en el coche, en la casa, y en nuestra habitación. Llevamos un cassette cuando salimos de vacaciones y lo escuchamos hasta cuando caminamos por las mañanas o hacemos ejercicio en el gimnasio».

Brian y Deidre tienen el hábito de escuchar cintas de ayuda y de leer libros motivacionales y folletos. «Leemos o escuchamos algo positivo todos los días», nos dice Brian. «Nos gustan en particular los testimonios de personas que han superado tiempos difíciles. Nos hacen sentirnos más confiados ante los malos tiempos que estamos viviendo». Los Yager están de acuerdo. «Mi madre era una lectora», recuerda. «Casi todos los días de su vida se sentaba a leer la Biblia. Cuando le pregunté por qué la leía con tanta fe, ella contestó sin hacer ninguna pausa, ‘Algunas personas se sientan todas las noches a ver la televisión. Pero la televisión no me hace sentirme mejor respecto a mí misma o al mundo. De modo que en vez de eso leo la palabra de Dios’».

«Cuando recuerdo la vida de mi madre —concluye Dexter— me percato de que gran cantidad de su fuerza le llegó de esas tardes que pasaba sola, metida en el Antiguo Testamento. Leía las historias de la creación para encontrar sus propias raíces espirituales. Cuando tenía problemas o miedo, memorizaba los salmos. Se inspiraba e informaba en las viejas historias del Antiguo Testamento sobre Miriam, la hermana de Moisés, la reina Esther y la profetisa Deborah, Ruth y Noemí, y en las historias del Nuevo Testamento sobre María, la madre de Jesús, sus amigas María y Marta,

Lidia y de las otras valientes mujeres judías que ayudaron a cambiar el mundo. Y leía la vida y las enseñanzas de Jesús para encontrar el perdón y la gracia, y fortalecerse para su difícil viaje».

La abuela Yager les infundió a sus hijos y a sus nietos su amor por la lectura, no solamente de la Biblia, sino de toda clase de libros. Dexter no hizo la enseñanza secundaria, pero inspirado por su madre, ha leído vorazmente durante los últimos treinta años. ¿Qué mejor educación se puede tener?

¿De qué sirve un título si no está respaldado por una vida de lectura?

«Tratamos de leer por lo menos un nuevo libro a la semana», dice Dexter haciéndose eco de los Herosian. «Hay libros para el crecimiento personal, libros motivacionales, libros espirituales, libros para desarrollar aptitudes, libros con los principios de la organización y del éxito. No nos hace ningún daño leer libros sobre práctica de negocio de gran éxito», añade sonriendo. «Después de todo, nosotros estamos en los negocios, ¿por qué no tener éxito en ellos? Un médico tiene que estar al corriente de las investigaciones científicas. Un abogado debe conocer todos los nuevos casos que sientan precedentes. Un ministro del culto sigue leyendo teología y la Biblia hasta que se muere.

¿Por qué los capitalistas solidarios habrían de ser menos?»

¿Qué libros está usted leyendo, qué cintas escucha que le ayuden a construirse una actitud más positiva sobre sí mismo y sobre su potencial como emprendedor? En toda nuestra corporación, la regla de un libro por semana está muy bien establecida.

Ya que estamos hablando de alimentar nuestro espíritu interior para construir una actitud positiva sobre nosotros y nuestro potencial, recuerde el poder de los amigos. Las personas que frecuentamos tienen más influencia en nuestras actitudes de lo que nos imaginamos.

El secreto del éxito de nuestra empresa es gente como los Yager, Herosian y Backhaus, quienes están unidos por sus sueños comunes. En seminarios y reuniones, alrededor de una mesa de cocina, o sentados frente a la

chimenea, estos hombres y mujeres comparten y sueñan juntos. En el Nuevo Testamento, el apóstol San Pablo escribe este consejo a las nuevas iglesias jóvenes: «No abandonéis las reuniones entre vosotros». Dos mil años después, los Beatles cantaron una canción que se refería a cómo «Salgo adelante con un poco de ayuda de mis amigos».

Desgraciadamente, muchos de nosotros tenemos amigos que no nos ayudan a construir nuevas actitudes que acrecienten nuestra vida. Nos empujan hacia abajo. Cuando un político se quejó al general Charles de Gaulle de que sus propios amigos le estaban perjudicando, de Gaulle replicó,

«Changez vous amis». Cambie sus amigos. Otro francés, más de cien años antes, Jacques Delille, pronunció unas palabras que todos debemos tomar muy en serio: «El destino escoge tus relaciones», dijo, «pero tú debes de escoger a tus amigos».

Hablando de cambiar nuestra dieta, no nos preocupan las calorías o los hidratos de carbono, gramos de grasa o sodio. En este caso estamos hablando de nuestra alimentación de ideas, de esperanzas y de sueños. ¿Está usted rodeado de pronosticadores de desgracias, aguafiestas y 124

tremendistas? O tiene una lista creciente de amigos cuya sola presencia le hace sentirse mejor consigo mismo y más esperanzado hacia el futuro. Basura entra. Basura sale. ¡Cuidado!

Ejercicio. Para estar uno en forma también tiene que hacer ejercicio. No sea como el que dijo:

«Siempre que siento deseos de hacer ejercicio, me recuesto hasta que se me pasa el deseo». Si usted quiere ser un emprendedor, tiene que flexionar sus músculos, tiene que lanzarse y hacer el intento.

Winston Churchill afirmó, «Triunfar es ir de fracaso en fracaso con mucho entusiasmo». Y Tomás Alba Edison añadió: «Triunfar es un noventa por ciento de transpiración y un diez por ciento de inspiración». Ambos, Churchill y Edison, sabían que se tiene que entrar en la contienda antes de tener la menor posibilidad de triunfar.

Quizá no gane usted todas las carreras. De hecho, acaso vaya de fracaso en fracaso. Pero salir y ejercitarse le ayudará a desarrollar sus talentos, le pondrá «en forma». La mayoría de la gente simplemente no intenta realizar nada, y debido a eso, nunca desarrolla el «músculo» emprendedor que se requiere para triunfar.

En mi pueblo hay muchos ejemplos de la diferencia que puede hacer una actitud adecuada. A un amigo, Peter Secchia, hijo de inmigrantes italianos, le hizo saber su numerosa familia del viejo mundo que el estudio era una pérdida de tiempo y de energía. Peter no les escuchó.

Otro amigo, Paul Collins, oyó decir a prácticamente todo el mundo que un joven negro podía ser un deportista profesional o un músico de jazz, pero no un pintor de éxito. Paul no les escuchó.

Un tercer amigo, muy estimado, Ed Prince, supo a temprana edad por quienes convivían con él que los chicos pobres, cuyos padres mueren jóvenes, no podían triunfar en los negocios. Ed tampoco escuchó.

Hoy, Tony Secchia es el embajador de los Estados Unidos en Italia. Las magníficas pinturas de Paul Collins lucen en las más prestigiosas galerías y museos importantes del mundo. Y Ed Prince es el Director General de su propia, próspera y admirada corporación.

Cada una de estas personas superó el «lavado cerebral» de su pasado heredado; pensamientos negativos que habrían podido dejar tullidos sus espíritus emprendedores. Se alimentaron de ideas sanas y positivas, y se rodearon de gente saludable de mente abierta y transparente. Se alejaron de amigos y conocidos negativos que sólo les habrían empujado hacia abajo. Y desde su juventud, entrenaron y ejercitaron sus músculos emprendedores. Soñaron, corrieron riesgos, y aunque a veces se tropezaron y cayeron durante el camino, hoy son ganadores porque su actitud era correcta.

Trabaje duro para sobrepasar las ideas negativas que ha heredado usted sobre sí mismo.

Aliméntese con una sana dieta positiva, repítase pensamientos esperanzados, y empiece hoy mismo a ejercitar sus músculos

emprendedores. ¿Tiene una idea? ¡Intente ponerla en práctica! Se sorprenderá del éxito que puede alcanzar. Yo tengo una compañía de amigos cuyas vidas así lo demuestran.

Bill y Hona Childers no crecieron pobres exactamente. «Solamente arruinados», explica Hona.

Su padre era mecánico y regentaba su propio taller de automóviles. El padre de Bill tenía una pequeña fábrica de manufacturas textiles. Cuando el señor Childers enfermó, Bill abandonó los estudios para poder cuidarlo, y cuando falleció, tuvo que venderla para liquidar cuentas pendientes.

No había ahorros de toda la vida, no había seguro, no había herencia. Unos cuantos años después, murió también el padre de Hona, dejándoles a los Childers dos criaturas, Billy y Beth, y dos madres viudas.

En ese momento de sus vidas, los Childers podían haber sentido lástima de sí mismos. Tenían más responsabilidades de las que les correspondían y muy pocos ingresos. Después de una tarea especial en el ejército, Bill trabajó en Charlotte, Carolina del Norte, en el departamento de ventas de una empresa de acero, y Hona cogió un trabajo de media jornada como Chica Polaroid, promocionando cámaras en centros comerciales y siendo anfitriona en ocasiones de «casa abierta»

en las viviendas de Charlotte. No tenían títulos llamativos, ni cuenta de ahorros, ni tíos ricos. Pero tenían fe en sí mismos. Su actitud era positiva.

Sus corazones les decían que algo se iba a presentar para darles estabilidad financiera y cuando vieron la oportunidad de ser dueños de un negocio, en 1973, decidieron arriesgarse costase lo que costase.

Hoy, los Childers viven en una preciosa residencia con un salón lleno de trofeos donde tienen colgado un pez espada de quinientas libras sobre una pared y un alce de mil libras que Bill cazó en Colorado, sobre la otra. Mejor aún, su futuro y el futuro financiero de sus hijos está garantizado, y las dos madres viudas son atendidas con amor. Libres de las preocupaciones

cotidianas de pagar las cuentas, Billy y Hona tienen también libertad para donar su tiempo y capacidades de liderazgo a causas solidarias que les interesan profundamente. Después de que el huracán Andrew devastó Florida, los Childers, junto con otros voluntarios de Amway procedentes de todo el país, aparecieron en escena para llevar esperanza y socorro a los necesitados. Los Childers iniciaron su negocio con grandes sueños, pequeños recursos y una actitud positiva. Fue la actitud positiva lo que marcó la diferencia.

Un gran período de la historia es el actual. Debiéramos estar contentos de que nos haya tocado vivirlo. Claro que hay problemas, pero mire hacia el pasado y todos los problemas que ya hemos superado. Todos estamos cansados de los profetas del desastre y de sus estridentes voces pesimistas que advierten de la inminente destrucción de nuestra civilización. « ¡Nos estarnos quedando sin recursos!» « ¡El sistema bancario se está colapsando!» « ¡La gran depresión que se va a producir destruirá la vida como nosotros la conocemos!» « ¡El final está próximo!»

Algunos de estos tremendistas sacan buen dinero de sus falsas advertencias. Pero en vez de ayudar a resolver las situaciones, dejan tullidos nuestros espíritus y nos inducen a la desesperación.

¡No debemos escuchar a aquellos que son constantemente negativos!

Cuando mi hijo Douglas tenía apenas trece años, fuimos juntos a dar un paseo en lancha por el lago Michigan. Recuerdo el zumbido del motor y el viento que nos azotaba con agua pulverizada como si fuera aerosol, mientras volábamos sobre la superficie. «Algún día —le grité a mi hijo— vas a tener una lancha que irá mucho más rápida que ésta». «No lo creo así —me respondió—. El mundo probablemente ya se habrá quedado sin gasolina cuando yo tenga esa oportunidad».

Apagué el motor. Por un momento navegamos a la deriva. «Te voy a decir una cosa, Douglas —

anuncié enfáticamente—. Cuando tú compres tu lancha, no tendrás que preocuparte por la gasolina, porque la lancha vendrá ya integrada con una

reserva de gasolina vitalicia». «Tu no lo sabes —dijo con escepticismo—. No puedes estar seguro».

«Hace unos cuantos años, tampoco sabía que podríamos volar de Washington D.C. a París en solamente tres horas —le dije— o que estaríamos enviando el correo por fax de un lado a otro del país en unos pocos segundos. Pero ha sucedido. Los problemas insuperables de ayer, hoy se ven fáciles. Y en consecuencia, debemos pensar y creer que los problemas insuperables de hoy, se verán fáciles mañana».

Yo soy un optimista incurable. Yo creo en el genio creativo que Dios ha plantado en nosotros para resolver nuestros problemas, como quedarnos sin gasolina o saciar el hambre mundial. Si nosotros mantenemos nuestra fe y nuestra visión, seguiremos encontrando soluciones a los grandes problemas del mundo. Su actitud y la mía marcarán toda la diferencia en nuestro éxito como seres humanos y como emprendedores.

Hace seis años, Dexter y Birdie Yager habían triunfado en su negocio a mayor escala de lo que hubieran esperado en sus sueños más alocados. Decenas de miles de personas habían sido movilizadas y entrenadas a través de su visión y trabajo intenso. Eran ricos y poderosos. Cinco presidentes distintos de los Estados Unidos habían solicitado al ex vendedor de cerveza y a su 126

esposa, que fueran sus invitados en la Casa Blanca. Los Yager estaban viviendo en una nube. No tenían la menor idea de que otra gran prueba les esperaba un poco más adelante.

En octubre de 1986, Dexter experimentó una sensación extraña en su mano y brazo izquierdos.

«Creí que me había pellizcado un nervio», recuerda. «No quería molestar a nadie con mis problemas, de modo que traté de ignorarlos hasta que desaparecieran. Sólo que esta vez, no desaparecieron».

Tres días después, Dexter no podía caminar. Su lado derecho estaba completamente paralizado.

Los ayudantes médicos lo llevaron a urgencias. Se llamó a los doctores. Le hicieron análisis. Su presión sanguínea estaba fuera de control.

«Los especialistas me advirtieron —recuerda Birdie moviendo la cabeza— que si Dexter sobrevivía, nunca podría volver a caminar. La familia y yo nos reunimos alrededor de su cama del hospital. Temíamos que este hombre orgulloso y energético se viera obligado a permanecer ahí, paralizado y desvalido, hasta el día de su muerte. Lo más a lo que podíamos aspirar —indicaron los médicos— era a que se tuviera que estar levantando y sentando a Dexter de una silla de ruedas para el resto de su existencia».

«Necesité algún tiempo —recuerda— para que todo lo asimilara. Yo había estado corriendo por todas partes del mundo durante las últimas dos décadas ocupándome y preocupándome por las gentes que amo. Ahora ellas tendrían que ocuparse de mí. Dijeron los doctores que yo estaba tullido y que jamás habría de volver a caminar».

Qué fácil hubiera sido para Dexter creer en los médicos, confiar en el diagnóstico que hacían de su futuro, dejar que sus predicciones oscurecieran y limitaran sus sueños. Pero después de unos días de estar tendido ahí, tomó su propia decisión sobre su futuro. Desde aquel día tormentoso en el camión de la cervecería West End, Dexter y Birdie habían descubierto uno de los dones más grandiosos de Dios: el poder de una actitud positiva. Durante los siguientes seis meses pusieron ese poder a trabajar como nunca lo habían hecho antes.

«Todos los días luchaba por devolver la vida a mis miembros muertos», dice en voz baja. «Mi lado derecho estaba paralizado, de modo que aprendí a usar mi lado izquierdo. Birdie y los niños me levantaban, me daban vuelta, me frotaban y me alimentaban. Las enfermeras y los terapeutas me estiraban y movían, me balanceaban y masajeaban. Los doctores prescribían y anotaban. Las amistades mandaron cientos de tarjetas y de flores. Las líneas del teléfono se saturaban. La gente rezaba. Pulgada a pulgada me arrastraba por esos tapetes azules, viendo mis brazos torcidos y mi pierna inútil con creciente esperanza. Y todo el tiempo había una voz dentro de mí diciéndome. “Tú puedes hacerlo. Tú caminarás de nuevo. ¡No escuches la mentira!”».

A finales de 1988, el coliseo de Carolina del Norte estaba lleno de amigos y compañeros de trabajo de Dexter y Birdie. El plan era simple. Birdie empujaría a Dexter en su silla de ruedas hasta el escenario. Él saludaría moviendo de un lado a otro su brazo derecho, compartiría algunas palabras de aliento, y luego sería empujado nuevamente fuera del escenario. Dexter tenía otro plan.

La multitud no se encontraba en un estado de ánimo festivo esa noche. Su amigo y mentor estaba herido. Pensaban que iban a ver lo que quedaba de él, y querían recordar días mejores. Entonces apareció Dexter. No estaba en su silla. Estaba caminando. Era más bien un paso, un arrastre, otro paso, pero estaba caminando. Y la nube de tristeza se levantó como una cortina. Los ojos de los asistentes se llenaron de lágrimas, no de pena sino de alegría y gratitud. Dexter estaba caminando.

No importaba que una mano colgara fláccidamente a su lado, o que tuviera que arrastrar su pierna derecha. Lo que importaba era esto: con la ayuda de Dios, su familia, y amigos, Dexter Yager había vencido. Estaba caminando a pesar de todos esos especialistas y sus horribles predicciones. Dexter creyó en sí mismo.

Independientemente de lo que en su pasado le haya atrofiado a usted, de lo que le haya hecho sentirse como un perdedor, cualesquiera que sean sus temores respecto a sus sueños personales o de 127

negocios, escuche esa voz dentro de usted que le dice, «Tú puedes hacerlo. Tú caminarás de nuevo.

¡No escuches mentiras!».

10

¿Qué es un mentor y por qué necesitamos uno que nos guíe?

CREDO 10

Creemos que antes de poder triunfar como

capitalistas solidarios, debemos tener un mentor

experimentado que nos guíe.

Por tanto, necesitamos encontrar a una persona

admirada, que ya haya logrado lo que queremos

lograr nosotros, y pedirle que nos ayude a alcanzar

nuestras metas.

El 9 de noviembre de 1950, las fuerzas militares de las Naciones Unidas estaban al borde de una guerra importante con la China comunista en Corea. Sin previo aviso, dos divisiones chinas cruzaron la frontera coreana. Las tropas de las Naciones Unidas dieron tambaleante marcha atrás en plena retirada. Otras cinco divisiones, 300.000 chinos dispuestos a combatir, estaban acuarteladas en Manchuria, listas para cruzar el río Yalu. Asombrado por el súbito cambio de los acontecimientos, el Presidente Truman declaró un estado se emergencia en los Estados Unidos, e instó a todos los americanos a sumarse a la batalla en contra del «imperialismo comunista».

En una base militar de los Estados Unidos cercana al paralelo 38, el teniente Bill Britt, recién salido de la escuela de oficiales, se colocó ante sus hombres. «Todas las fuerzas estaban en alerta total —recuerda Bill— y en ese momento tan difícil, uno de mis soldados recién llegado a Corea cometió un error. Ni siquiera recuerdo qué fue lo que hizo, pero sí me acuerdo de haberle reprendido mientras estaba en posición de firmes ante mí y el resto de la tropa. Yo podía verle pestañear para disimular las lágrimas de vergüenza». Cuando acabó de dar sus órdenes y se dirigía hacia su oficina, un viejo sargento de piel curtida, le interceptó cortésmente.

«Teniente, señor —dijo respetuosamente— ¿podría hablar un momento con usted en su oficina?»

Bill entró en su tienda de campaña, se dirigió a su escritorio y se giró para hacerle frente, «tenía yo muy buenas relaciones con mis oficiales y la tropa. Me respetaban porque yo los respetaba a ellos, pero este sargento estaba disgustado conmigo y era fácil notarlo».

«Señor —dijo, entrando en materia— su poder está en esa silla. La próxima vez que tenga algún problema con un miembro de la tropa, sólo dígamelo. Yo se lo traeré aquí. Entonces me retiraré y usted puede hacerle pedazos con su crítica».

Bill estaba sorprendido por este enfrentamiento. Él era el teniente. Pero el sargento pronto demostró ser no solamente más viejo, sino más sabio y experimentado.

«Usted tiene el derecho de hacerlo de un modo o de otro —concluyó el sargento— pero me gustaría recomendarle, señor, que lo hiciera aquí en privado, no delante de los demás hombres. Le respetarán por hacerlo así».

Necesitó valor ese hombre para enfrentarse a- un superior. Pero Bill sabía, desde el momento en que empezó a hablar, que el sargento tenía razón y que él se había equivocado.

«Sargento —le dijo dando vuelta al escritorio para estrechar su mano—, tiene usted toda la razón. Yo debía de haberlo pensado. Aprecio su consejo y no lo olvidaré».

Se estrecharon las manos. El sargento se retiró para ir a reunirse con sus hombres. «Durante aquellos días tan duros limpiando campos de minas y construyendo puentes —concluye Bill—

aprendí a depender de él para consejos prácticos en los peligros. Cuando fui transferido a otra división de ingenieros, solicité un permiso especial para que el sargento se fuera conmigo. Es triste que ni siquiera recuerde su

nombre, pero en un momento muy difícil de mi vida, él fue mi mentor y mi amigo».

¿Qué es un mentor y por qué necesitamos uno

para tener éxito tanto en la vida como en los

negocios?

En el siglo octavo antes de Cristo, el poeta griego Homero escribió un poema épico que describía las aventuras de Odiseo, conocido también como Ulises, durante su viaje de diez años, de regreso a casa, después de la Guerra de Troya. Mientras estuvo ausente, había encomendado el cuidado y la educación de su querido hijo, Telémaco, a su fiel amigo Mentor. Casi tres mil años más tarde, el nombre de ese leal personaje histórico, se ha convertido en sinónimo de consejero sabio y fiable.

A través de los años, la palabra *mentor* ha sido usada para hacer referencia al profesor predilecto, al maestro sabio, al amigo perspicaz, al educador experimentado, al guía reconocido. Si somos afortunados, a lo largo de toda nuestra vida aparecen mentores para ayudarnos en nuestros momentos de necesidad. Para el teniente Britt, recién llegado a las líneas del frente en Corea, fue un sargento quien habló con valor y sabiduría. Echando una ojeada retrospectiva a su existencia, ¿qué recuerdos tiene usted de mentores que han aparecido, hecho una contribución a su vida y que se convirtieron en amigos para siempre, o bien, se desvanecieron?

Cuando yo estaba en la escuela secundaria, conocí a Jay Van Andel. Me cayó bien desde el momento de conocernos. Era brillante, estable. Y siempre era positivo. Ambos soñábamos con iniciar un negocio propio.

Las ideas me fluían como una catarata incontrolable.

Jay sabía cómo regular aquel flujo, formular preguntas, hacer sugerencias, enfocar y dirigir nuestra energía. Nos convertimos en socios y en los mejores amigos. Y aunque Jay me concedía igual mérito que él por nuestro éxito, y por nuestros errores, durante casi medio siglo él ha sido un mentor

para mí, un amigo sabio y un consejero fiable, y siempre estaré contento y agradecido por su amistad.

Los mentores son guardianes de tradiciones importantes e historias forjadoras de vidas.

Estas historias son vitales para nuestro crecimiento personal y para el logro de nuestras metas. Entre sus múltiples dones, la abuelita de Bill Britt se convirtió precisamente en una mentora para él, cuando tenía siete años de edad.

«Mi padre era un alcohólico», explica Bill. «Era un buen hombre cuando estaba sobrio, pero bajo la influencia del alcohol, todo cambiaba. Mantuvo a nuestra familia en un caos total. Nunca sabíamos qué era lo que iba a ocurrir. Un domingo por la mañana mi abuela vino a nuestra casa, llevando su sombrero y sus guantes. Me tomó de la mano y me llevó a una escuela dominical metodista. 'Quiero que conozcas al Señor', me dijo, y ese día supe por primera vez de mi otro padre, mi Padre en el cielo, que me amaba y que sería mi mentor y amigo para siempre».

A veces nuestros padres resultan nuestros mentores más efectivos. Cuando el padre del célebre Leonard Bernstein fue criticado por no haberle dado de pequeño más apoyo a su hijo, solía contestar: « ¿Y cómo iba yo a saber que cuando creciera iba a ser Leonard Bernstein?» Si el padre de Bill Britt aún viviera, quizá diría: «Si yo hubiera sabido». Él le falló a su hijo como mentor. La herencia que dejó fue de dolor y pesar, una herencia que requirió mucho trabajo de Bill para ser superada. Afortunadamente, su abuela se hizo responsable y familiarizó a su nieto con las grandes historias de la fe cristiana.

Los mentores nos transmiten conocimientos que, por nuestra cuenta, sería difícil adquirir.

Sin los mentores, tendríamos que volver a inventar la rueda en cada generación. Aristóteles dijo:

«Lo que tenemos que aprender a hacer, lo aprendemos haciéndolo». Es cierto que aprendemos haciendo, pero un mentor puede evitar que cometamos el mismo error que él ha cometido. El mentor nos acelera hasta ponernos al frente del pelotón, nos da una ventaja: multiplica lo que sabemos con su propio saber.

Cuando Francis Spellman, cardenal de la iglesia católica de Nueva York, era un niño de ocho años, acostumbraba ayudar a su padre en su tienda de comestibles. Un consejo que le dio al joven Francis se le quedó grabado en la mente: «Siempre que te asocies, hazlo con alguien que sea más inteligente que tú», le dijo su padre. Entonces añadió seguramente sonriendo o guiñando un ojo: «Y

no tendrás dificultad para encontrarlo».

«En la escuela secundaria yo era un estudiante muy pobre —recuerda Bill Britt— porque debido al alcoholismo, mi padre nunca pudo conservar un empleo, de modo que la familia estaba siempre en movimiento. El primer año vivimos en Daytona Beach, Florida. Para ayudar a pagar las cuentas, yo trabajaba todas las noches, hasta las once, en una gasolinera Sinclair ubicada en la calle Main.

Cuando mi padre andaba bebido y un tanto alocado, trataba de sacar dinero de la caja registradora de la gasolinera, así que yo tenía que vigilar el lugar día y noche. No tenía tiempo para hacer deporte o para cosas del colegio como conciertos o bailes. Tampoco tenía tiempo para las amistades, y peor aún, nunca aprendí a estudiar. Jamás llevé un libro a casa, solamente hacía lo indispensable para pasar de curso, y de alguna forma acabé la secundaria con un diploma.

«Por eso estaba yo tan sorprendido en el ejército cuando me seleccionaron primero para dirigir el entrenamiento, y más tarde, para la escuela de oficiales. Yo quería triunfar, pero no sabía cómo leer en una prueba, menos aún cómo escribir una composición. Suspendí la primera vuelta de exámenes, y creí que con seguridad me iban a echar fuera de la escuela. Una tarde me llamaron a la oficina del capitán Schwartz, un oficial judío que había sido herido en Corea. En esa época estaba sirviendo como tutor de mi clase.

«‘Cadete Britt’, dijo, y yo supe por el tono de su voz que mis sueños de convertirme en un oficial del ejército de los Estados Unidos habían terminado. ‘Usted tiene, definitivamente, madera de oficial’. Yo no podía creer lo que había escuchado. ‘Usted es físicamente fuerte’, dijo, ‘Usted impone respeto a los demás hombres. Es brillante y aprende con rapidez las instrucciones. Usted tiene el IQ (coeficiente intelectual) necesario, pero no sabe cómo estudiar’».

«Estaba tan entusiasmado que podía escuchar los latidos de mi corazón. Ese hombre me iba a dar una segunda oportunidad. No me veía por lo que era como estudiante, sino por lo ‘que podía llegar a ser. Había pasado un tiempo examinando mis posibilidades y me ayudaría a superar una debilidad que podía haberme arrastrado al fracaso para el resto de mi vida.

« ‘Siéntate aquí, hijo’, me indicó señalando una silla junto a su escritorio metálico. Déjame contarte unos cuantos secretos sobre el hábito de estudiar. Primero, cuando los otros se vayan a dormir, mantente despierto leyendo y subrayando tus libros. Segundo, en cada clase encuentra a alguien que conozca el material y pídele su ayuda. Tercero, haz un guión o plan general de cada materia. De cada libro que leas saca algo para ir ampliando el guión. Y más detalles de cada clase que escuches. Cuando el maestro cite un libro, búscalo en la biblioteca. Añade el material a tu guión’...».

«El Capitán Schwartz en quince o veinte minutos me enseñó la manera de estudiar. Durante todos mis años en la escuela, ningún maestro se había fijado lo suficiente en mí como para pensar que a lo mejor tenía yo cerebro, solamente que no sabía cómo usarlo. Mis calificaciones se dispararon de 18 ó 20, a 100, 90 y 95. Me gradué con honores porque un hombre que sabía más que yo sobre el hábito del estudio, dedicó algo de su tiempo a transmitirme sus conocimientos».

Los mentores nos enseñan lo que necesitamos saber para tener éxito en la vida. Sócrates, un clásico mentor, se describía a sí mismo como «una partera ayudando en la labor de una mente para dar a luz conocimientos y sabiduría».

Imagínese a sí mismo embarazado de un sueño. El mentor está con usted y le ayuda a relajarse y a respirar durante las dolorosas contracciones mientras está de parto. El mentor asiste al sueño por el canal del nacimiento hacia la luz del día. El mentor sostiene a su sueño de los talones, le da unas palmaditas en las nalgas y lo trae a la vida. Luego, el mentor le coloca el sueño recién nacido entre sus brazos, sonríe, y se va a asistir a otro soñador embarazado.

Cuatrocientos años antes de Cristo, Hipócrates, el médico griego considerado el padre de la medicina, describía su trabajo como mentor de sus jóvenes alumnos de medicina de esta forma:

«Los estudiantes son como la tierra», decía. «Y los maestros son los sembradores de la semilla. La tarea del maestro es sembrar en la temporada adecuada. Entonces los estudiantes diligentes cultivan los campos».

Cuando terminó la guerra de Corea, Hill Brito regresó a su casa en Carolina del Norte, y se inscribió en la universidad estatal para obtener su título de ingeniero, lo cual le costeaba el gobierno por su calidad de veterano. Ahí conoció a Peggy Garner, se enamoró y se casó. Su primer empleo después de graduarse, fue de ayudante del gobernador de la ciudad de Raleéis. Carolina del Norte.

«Bill Carper era mi jefe», recuerda Bill. «Era gerente de una de las grandes ciudades sureñas, pero casi a diario me llamaba a su oficina, y sentado tras su gran escritorio, me miraba a los ojos y preguntaba con voz fuerte: ‘Bueno, Bill, ¿qué es lo que has aprendido hoy?’ Antes, yo me hacía la misma pregunta: ‘¿Qué estoy aprendiendo de esta junta del consejo o de aquella heliografía? ¿Qué nueva información estoy recibiendo de este encuentro con un colega o de aquel proyecto de presupuesto?’ Bill Carper quería que yo le sucediera como gobernador de la ciudad.

Él era mi mentor y todos los días tomaba unos minutos de su cargada agenda para empujarme a pensar, analizar, crecer intelectualmente y desarrollar los dones que Dios me había dado».

Los mentores enseñan más a quienes más aman. San Agustín declaró que la enseñanza es el mayor acto de amor, y que el amor es la mejor ayuda

para aprender. No sé quién pronunció estas palabras, pero siempre han sido una inspiración para mí: «Aquellos que aman, enseñan mejor». Otra versión de esta idea clásica se ha convertido en la favorita en una compañía de mis amigos. «A ellos no les importa cuánto sabes —dice el dicho— hasta que saben cuánto te importa».

Piense en las personas que más le han amado. ¿No son acaso las mismas que le han enseñado más? El padre de Peggy fue un gran mentor para Bill y Peggy durante sus primeros días de matrimonio.

«Mi padre llenaba nuestro hogar con ansiedad y profunda preocupación por si futuro —admite Bill hoy— pero en la casa de Peggy conocí el amor paterno. Su padre, G.B. Garner, tenía un servicio de reparación de equipos de refrigeración en Raleigh. Quien lo veía caminando por la calle, se preguntaba si no tendría alguna ropa decente que ponerse. No gastaba dinero en sí mismo, todo lo gastaba en su familia. En su casa todo el mundo tenía una tarea que desempeñar, pero existía allí un sentimiento de amor que empezaba con la fácil sonrisa del señor Garner y se extendía a todo aquel que atravesaba el umbral y entraba a su casa».

«Ahí tenía también su oficina, y los hosteleros y los tenderos podían localizarle de día o de noche si ocurría alguna emergencia en su refrigeración. El señor Garner era como un médico haciendo visitas a domicilio las veinticuatro horas del día con su furgoneta y sus herramientas. De 132

día, el señor Garner salía disparado a reparar un refrigerador de carne o un congelador de helados.

Pero cuando la llamada era nocturna, todos los miembros de la familia corrían a los asientos que tenían asignados en el camión y salían con él».

«Mi padre consideraba que la familia debía estar junta todas las noches a ser posible», recuerda Peggy. «A todos nos parecía natural, cuando sonaba el teléfono en medio de nuestra reunión familiar, saltar al camión con mi padre, así como, después, pasarle la herramienta y llevarle refrescos fríos mientras trabajaba, y luego, para recompensarnos ya terminado el trabajo, hacer una parada en la tienda de helados».

«Se podía sentir el amor del señor Garner», dice Bill. «Él y su esposa, Hattie Mae, eran unas bellísimas personas, y nos contagiaron su amor a Peggy y a mí. Ahora estamos tratando de pasar esa misma clase de amor a miles de nuestros 'hijos adoptivos' en este negocio».

Los mentores no le temen a una confrontación. San Agustín tenía razón cuando dijo que el aprendizaje se fomenta con el amor, pero a veces el aprendizaje también se origina por reacciones de personas a las que ni siquiera les cae usted bien. Después de todo, a veces la confrontación es una forma de amor. Si usted no le importa a la gente, ¿por qué habrían de molestarse en decirle en qué se ha equivocado y qué puede hacer al respecto?

Un joven de nuestra compañía me enseñó eso. Hace años yo estaba de pie ante un salón lleno de nuestros más relevantes distribuidores durante una conferencia en Río. En esos días yo andaba más bien alterado y, al hablar, caminaba por el salón, actuando más como el general Patton que como el general Schwarzkopf. Cuando terminé mi entusiasta presentación y les pedí que hicieran preguntas, la multitud se quedó alarmantemente callada. Nadie habló. Los asistentes aplaudieron educadamente y dirigían la vista hacia abajo o hacia afuera.

« ¿Están seguros de que no hay ninguna pregunta?», interrogué, recorriendo el salón con los ojos, esperando que alguien iniciara una sesión dinámica de preguntas y respuestas. Nadie habló.

Finalmente, después de un largo período de delicado silencio, un joven dijo suavemente: «Yo no me atrevería a hacerle una pregunta a usted». Hizo una pausa, tragó saliva con fuerza y entonces tuvo el valor para seguir adelante. «Mientras habló, sentí miedo de que cuando terminara, usted me quitaría los pantalones y acabara yo de pie desnudo en este salón ante todo el mundo».

Sin quererlo ni desearlo, había estado contestándole a la gente en un tono que les humillaba. En vez de compartir información les estaba agrediendo. Las personas tenían miedo de hablar conmigo, pero yo no tenía idea del poder que ejercía sobre sus vidas. Sin quererlo, estaba llevándoles a un punto tal, que ya no les interesaba seguir siendo honestos conmigo.

Esa confrontación tan embarazosa ocurrió hace unos veinte años, pero todavía viene a mi memoria cada vez que alguien me hace preguntas. Aquel joven cambió mi vida con una sola confrontación valiente. Desde ese día he procurado ser sensible ante cualquier persona que me interrogue. Trato de saber de dónde viene. Intento envolver mis respuestas en un espíritu de comprensión y amor.

Los mentores siempre son accesibles. Cuando Greg Duncan, otro de nuestros triunfantes distribuidores, fue entrevistado para este libro, me narró una historia que me conmovió. Espero que comprendan la razón por la cual estoy a punto de compartirla. La historia de Greg me dio la esperanza de haber mejorado.

«Estábamos en Hawai, en un hotel que estaba en la playa», le dijo Greg a Billy Zeoli, director de nuestras series de video sobre el Capitalismo Solidario. «Yo nunca había estado solo con Rich DeVos. Lauri y yo éramos realmente nuevos en el negocio. Tenía vergüenza de solicitarle una entrevista a ese hombre tan ocupado. Pero supe que todas las mañanas caminaba sin compañía por la playa. Así que la primera mañana que pasé en Hawai, me levanté a las siete, bajé corriendo las escaleras del hotel y empecé a andar por la arena con la esperanza de ver a Rich, pero no apareció.

A la mañana siguiente me levanté a las seis, pero tampoco tuve suerte. Finalmente me di por 133

vencido, entré a desayunar al restaurante del hotel, y acercándome a la cafetería me serví varios pastelitos calientes de plátano con miel de coco y me fui a desayunar yo solo a una mesa con vistas al mar. De repente, Rich estaba ahí con un plato de fruta en la mano y mirándome.

«‘Buenos días. Greg’, me dijo, recordando mi nombre y mirándome fijamente a los ojos.

‘¿Puedo sentarme contigo?’ Yo tenía veintiocho años. Lauri y yo éramos nuevos en el negocio. No existía razón alguna para que Rich me recordase, pero lo hizo. Yo tenía muchísimas preguntas que quería hacerle sobre el negocio. Ansiaba escuchar a Rich DeVos responderlas. Pero en vez de eso,

fue él quien me hizo hablar a mí. Desayunamos juntos durante cuarenta y cinco minutos, y casi no dijo media palabra. Solamente me hizo una pequeña pregunta, luego otra pregunta, y otra y otra, hasta que ya había disipado mis dudas por mí mismo. Me enseñó que los líderes son oyentes, y que los mentores de más éxito saben cómo formular preguntas, no se dedican a dar respuestas.

«Esa mañana, antes de separarnos —recuerda Greg— Rich me dio un consejo que nunca he olvidado: 'Lo único malo de lograr lo que tú has logrado a tan temprana edad' —me advirtió— 'es que te puedes dar por satisfecho y terminar quedándote para siempre en donde estás'. Entonces me puso Rich en el corazón sueños tales, de los que afectan a la gente para siempre, que me llevó un par de años creer que eran reales. Cuando un sueño se realiza —me dijo— reemplázalo siempre por un sueño mayor. Y esos sueños grandes te mantendrán activo y con entusiasmó para el resto de tu vida'».

Después de lo que aprendió de su mentor en Corea, Britt ha llegado a ser uno de los mentores más grandes en la historia de nuestra compañía. El negocio Amway de Britt se extiende desde la Plaza Britt, en Durham, Carolina del Norte, a todos los estados del país y a docenas de países de todo el mundo. El y Peggy Britt comenzaron con el muestrario usual de productos que no cuesta más de treinta dólares. Luego, debido a que desarrollaron sus dotes de mentores, fueron capaces de movilizar a cientos, luego a miles y más tarde a decenas de miles de personas en este negocio.

Bill Britt califica su estilo de ser mentor como «poder paterno». «En este negocio —explica—

podríamos llamarlo poder paterno y materno. Los elementos de nuestra fila alta de padres y madres, deben aprender a ser padres de nuestra fila baja de hijos e hijas'. Como buenos progenitores, nos regocijamos cuando nuestros hijos crecen, cuando se convierten en nuestros padres, y cuando se lanzan a triunfar, incluso más que nosotros».

«Debemos recordar —añade Bill— que como auténticos padres, nuestra influencia continúa generación tras generación. En el Éxodo del Antiguo Testamento,

Moisés nos recuerda que no estamos mostrando amor solamente a nuestros propios hijos, sino a las cuatro generaciones siguientes. Cuando amarnos a nuestros 'hijos e hijas', cuando les aconsejamos como mentores con nuestro ejemplo de amor, ellos a su vez amarán a sus 'hijos e hijas'. Y nosotros nos sentamos cómodamente y observamos con admiración cómo nuestros 'nietos'

y 'bisnietos' en el negocio, siguen amando como nosotros amamos antes a sus padres', y triunfando en él, superando sus sueños más descabellados».

Para la mayoría de nosotros, nuestros primeros mentores fueron nuestros padres. Lo que ellos nos transmitieron, nosotros lo transmitimos a nuestros hijos, y a través de ellos, a nuestros nietos y a las generaciones aún por nacer. El padre de Stan Evans fue un granjero. Stan le da todo el mérito a la capacidad de su padre como mentor, por el éxito que él alcanzó años más tarde en los negocios.

«Los granjeros intercambian su equipo», recuerda. «Nuestros vecinos nos pedían prestado el plantador de mi padre cuando la siembra se iniciaba, y nosotros les pedíamos su segadora al cierre de la temporada. A veces el equipo de mi padre regresaba oxidado, roto o sin combustible. Pero cuando él devolvía la maquinaria, estaba siempre en mejores condiciones que cuando se la habían prestado».

«'No hagas solamente lo correcto, hijo', me decía. '1-faz lo que sea generoso. Y tu vecino nunca lo olvidará'».

«Si una pieza de la maquinaria que nos prestaban le llegaba a mi padre rota —recuerda Stan— él la arreglaba. Si requería de afinación, mi padre le hacía una revisión general. Si una banda estaba vieja, él la reponía. Si una llanta estaba picada, mi padre ponía una nueva. Claro que le costaba ser generoso, pero a la larga, **SU** generosidad le produjo abundantes dividendos».

«'Cuando ofrezco pagarle a la gente por usar su equipo' —explicó mi padre — 'siempre dicen que *no.* De modo que pensé que hacer reparaciones,

limpiar la transmisión y ponerles combustible, era una manera de darles las gracias. Lo normal es ponerles algo de grasa y quitarles el lodo a manguerazos —dijo— pero yo quiero que el hombre que arriesgó su transmisión conmigo, recuerde que le devolví su equipo en mejor estado del que lo había recibido. Así, cuando vuelva a pedirle algo prestado, no tendrá la menor duda en hacerlo'».

«Con su ejemplo —recuerda Stan con gratitud— mi padre me acostumbró a pensar en los sentimientos de los demás. Hacer por ellos lo que me agradaría que ellos hicieran por mí. Yo he procurado transmitir esa norma a mi familia y a las personas que están en este negocio. Y los resultados han sido productivos para todos nosotros».

Bernice Hansen nos ha demostrado poder maternal a Jay y a mí desde 1950, cuando Walter Bass, patrocinador de Bernice, y yo fuimos a la casa de los Hansen en Cuyahoga Falls, Ohio, para hablar con Bernice y su marido Fred, sobre la venta de productos Nutrilite. Harry Truman era presidente por entonces, el salario mínimo era de setenta y cinco centavos la hora, y «Buenas Noches, Irene> era la canción más popular de los Estados Unidos cuando Bernice ingresó en nuestra compañía de amigos.

Después de fallecer su marido, Bernice Hansen procedió a establecer una de nuestras redes más grandes y prósperas a través de los Estados Unidos y en cincuenta y dos países por todo el mundo.

Jay y yo siempre hemos sido para ella solamente «los muchachos». Su contagiosa sonrisa y su presencia fuerte y amable han sido muy importantes para nosotros durante décadas. Siempre aceptando la vida con gusto y entusiasmo, Bernice se casó en 1987 con Ralph Gilbert, un oftalmólogo retirado. Cuántas veces durante las últimas cuatro décadas, un consejo o advertencia de Bernice Hansen-Gilbert ha ayudado a darnos a Jay y a mí una nueva comprensión y dirección. Y

nosotros hemos hecho todo lo que hemos podido para transmitir a miles de personas lo que Bernice, y otros como ella, nos han comunicado a nosotros.

Joe y Helyne Victor también han demostrado poder paternal en su propia familia y en todo su negocio. Joe era lechero en la minúscula Cuyahoga

Falls, Ohio, cuando Fred y Bernice Hansen llegaron a instalarse, trayendo con ellos el sueño de que Jay y yo teníamos que construir Amway a través de una red de distribuidores independientes que fueran propietarios de sus propios negocios.

Fred Hansen, que era peluquero, siguió el sueño de Walter Bass, quien lo compartió mientras estaba sentado en la silla de la barbería de Fred en Ada, Michigan. Fred se lo pasó a Joe y Helyne Victor en Cuyahoga Falls. Y los Victor, a su vez, se lo pasaron a sus hijos y a sus nueras, Jody y Kathy Victor y Ron y Debra Victor.

«Aún recuerdo aquel día, cuando entregaste en nuestra casa de Cuyahoga Falls, el primer camión cargado de Frisk», me comentó recientemente Jody. «Yo tenía once años. Me contrataste para pegar etiquetas en aquel primer producto de Amway a cinco centavos la botella. Por la noche, recostado en mi cama, te oía desarrollar aquel primer plan con mis padres, los Hansen y los Dutt. Yo era sólo un niño, pero el sueño ya estaba tomando fuerza en mí», añadió.

Al principio nuestra pequeña planta manufacturera estaba en Ada, Michigan, y nuestro grupo original de distribuidores independientes estaba en Cuyahoga Falls, Ohio. Al crecer su negocio, Helyne Victor partió con un serrucho por la mitad la mesa del comedor de madera de cerezo para hacer dos escritorios, uno para Joe y otro para ella. Ahora los Victor han sustituido su casa convertida en oficina de hace treinta y dos años, por un complejo de oficinas y salas de juntas. Los Victor mayores estaban en el pequeño grupo de pioneros que firmaron la escritura que constituía nuestro plan de negocios, y transmitieron a sus hijos el sueño que existía tras ese plan.

Aparentemente, le enseñaron bien a sus hijos. Hoy, Jody y Kathy, Ron y Debra tienen negocios Amway que se extienden por todo el país y por todo el mundo.

Los hermanos y hermanas también tienen el poder de transmitir sueños y de inspirar e informar a los soñadores. Bill Britt vio a su propio hermano entrar

en el negocio y triunfar. «Peg y yo estamos muy orgullosos de mi hermano Bobby y su esposa Mitzy», me dijo Bill recientemente. «No se imagina lo bien que le hace sentirse a uno el ver que aquellos a quienes se ama alcanzan los niveles más altos de éxitos superiores incluso a lo que jamás habían soñado».

Después de empezar su propio negocio de ventas, Greg y Lauri Duncan le transmitieron el sueño al hermano de Greg, Brad. «Y no fue solamente el negocio lo que nos pasó Greg», recuerda Brad.

«Greg y Lauri son modelos a imitar y mentores para mi esposa Julie y para mí. Tienen la clase de matrimonio y de familia que nosotros queremos tener. Ellos representan la clase de valores, tanto en su Iglesia como en su comunidad, que nosotros queremos representar también».

Brad y Julie Duncan son nuevos en el negocio, pero ya han logrado mucha más de lo que logra la gente con el doble de su edad y experiencia. «Y aunque hemos trabajado muy intensamente —

admite Brad— no lo habríamos podido lograr sin Greg y Lauri como inspiración y guías en nuestro camino».

Brad y Julie Duncan auspiciaron a los padres de Julie, Box y Louise Eckard, quienes han triunfado levantando su propia Compañía, así como el padre de Greg y Brad, David Duncan, que es otro gran triunfador en nuestro negocio y en otros negocios de su propiedad. «Yo me he dedicado a la libre empresa toda mi vida», asegura el señor Duncan. «He sido dueño de compañías arrendadoras, y de negocios de construcción pero fueron mis hijos quienes me inspiraron concretamente este sueño. David y su mujer, Darlene, a su vez, patrocinaron a su tercer hijo. Dru, en nuestra compañía de amigos. Ahora, toda la familia ha alcanzado logros de gran magnitud en el negocio Amway».

Poder paternal. Poder maternal. Poder de hermano o hermana, de hijo o hija. Cada uno de nosotros tiene el poder de influir a alguien cercano, y a través de esa influencia singular, ayudar a cambiar el mundo. «Cuando uno se casa y tiene hijos —nos recuerda Bill Britt— no está tratando solamente con esos hijos, sino con los hijos de ellos, y los hijos de sus hijos. Cualquier

cosa que se enseñe —buena o mala— se transmite de generación en generación. Cuando se es mentor de los hijos, se produce un efecto profundo y duradero en los nietos, los bisnietos y en las generaciones siguientes. Eso fue lo que hizo Jesús», concluye sonriendo Bill. «Él auspició solamente a doce personas pero fue un gran mentor y ahora tiene un billón y medio en su grupo».

Jesús como mentor

En el Nuevo Testamento se menciona cincuenta y ocho veces la palabra *maestro,* y más de la mitad de tales menciones se refieren a Jesús. Busqué el sentido original, en griego, de la palabra *enseriar,* y lo encontré como un vocablo maravilloso y de gran alcance que significa «instruir, demostrar, informar, probar, hacer ver». Jesús era considerado por sus discípulos, al igual que por sus enemigos, básicamente como un maestro experto en todas esas tareas. Enseñó en público, así como en privado, y su meta última en relación con las gentes a las que enseñaba, era que ellas transmitieran a otras lo que habían aprendido.

Al igual que el sargento de Bill en Corea, Jesús con frecuencia cambiaba para siempre las vidas de las personas a través de un breve encuentro. ¿Recuerda usted la historia del Nuevo Testamento sobre una mujer joven sorprendida «en el acto de adulterio»? Una turba de sujetos tramposos y engañosos la arrojó a los pies de Jesús. No les importaba la moralidad de la mujer. Querían ponerle una trampa al «maestro». La ley del Antiguo Testamento era muy clara. Los adúlteros sorprendidos en el acto podían ser apedreados hasta morir. Jesús tendría que escoger entre la obediencia a la vieja ley o la vida de aquella joven.

Busque un mentor que escuche. Rodeado por el escandaloso gentío que había ido a atraparlo, Jesús guardó silencio por unos momentos. Esa es la primera lección sobre mentores que se debe aprender. Aquellos que no se apresuran a dar consejos, generalmente son los más fiables. Aquellos que se detienen el tiempo suficiente para escuchar realmente serán los que den el mejor consejo, en caso de que den alguno. En vez de hablar, Jesús se hincó en la arena y escribió algo con el dedo.

Hasta el día de hoy, nadie sabe qué palabras escribió. En la película clásica de Cecil B. DeMille, *Rey de reyes,'* Jesús escribió la lista de los pecados cometidos por aquellos autoproclamados virtuosos, que estaban de pie más cerca de él. Lo único que se sabe es que Jesús hizo una pausa para escuchar, pensar, orar, dejar enfriar los ánimos y orientarse antes de hablar.

Busque un mentor que haga preguntas. Después de la larga pausa, levantó la vista y vio las piedras que las personas sujetaban firmemente. Estaban preparadas para ejecutar la sentencia de muerte. Sin hacer caso de su tortuosa intención, Jesús les increpó: «Aquel que esté libre de pecado, que tiré la primera piedra».

En realidad, eso era una pregunta. Implicaba: «La mujer puede ser culpable pero, ¿cuál de vosotros no es culpable del mismo pecado?». La pregunta les detuvo. Ese es otro signo de un buen mentor. La persona que sabe qué y cuándo preguntar, ayuda mucho más que la persona que se abalanza a responder.

Una por una fueron cayendo las piedras de las manos y aquellos hombres se desvanecieron, hasta que la mujer quedó sola con Jesús y sus discípulos. Una vez más, Jesús hizo una pregunta, esta vez, a la aterrorizada mujer que tenía a sus pies.

« ¿Quién te condena?», interrogó en voz baja. Lentamente levantó la vista del suelo. No podía dar crédito a sus ojos. Sus verdugos se habían retirado. Tenía una segunda oportunidad. «Ningún hombre, maestro», replicó. «Yo tampoco te condeno», respondió Jesús con dulzura. Entonces, casi como una reflexión, y ciertamente sin condenar ni juzgar, añadió estas esperanzadoras palabras:

«Ve y no peques más».

Busque un mentor que dé buenos consejos. Al final, el mentor tuvo cinco breves palabras de sabiduría. ¿Qué cree usted que Jesús estaba dándole a entender a aquella pobre mujer tendida a sus pies? Como ya dije, no la estaba condenando. Le aconsejó que no siguiera pecando, pero, ¿no cree usted que la mujer ya había llegado a esa conclusión por sí sola? Tirada en

la arena, rodeada por sus ejecutores, es fácil imaginar lo que estaría pensando: «Dios, si salgo de esta, no volveré a arriesgarme».

La frase de Jesús fueron palabras de esperanza. Él sabía lo difícil que sería para ella romper con la vida que había llevado. De modo que cuando le dijo: «Ve y no peques más», le estaba transmitiendo la esperanza de que tendría éxito en hacer lo que ya había resuelto en su corazón.

Busque un mentor cuyo consejo esté respaldado por amor. Las palabras de Jesús fueron la respuesta a la verdadera interrogante que ella se había planteado. « ¿Puedo cambiar? ¿Puede terminar esta pesadilla? ¿Hay esperanza para mí?» «Sí —implicó la respuesta— tú puedes hacerlo».

La frase: «Ve y no peques más», puede parecer, a primera vista, una condena. Pero reflexione.

Escúchela una vez más, corno ella la escuchó.

Este es un maestro sabio y amoroso, cuya reputación se había extendido por todas partes. Inició su respuesta con estas palabras: «Yo tampoco te condeno». Y termina su consejo diciendo: «Ve y no peques más». Yo estoy convencido de que ella oyó esas palabras aquel día, como palabras de esperanza y de promesa. Ella está perdonada. Ella triunfará. Ahora puede ir a vivir su nueva vida con las bendiciones de Jesús.

El amor que sintió de Jesús ese día debe haber cambiado su vida para siempre. El amor es la última prueba para un buen mentor. Como mis amigos de Amway dicen con frecuencia: «A nadie le importa cuánto sabes, hasta que saben cuánto importas».

137

David Taylor inició su propio negocio cuando aún era el placaje ofensivo izquierdo de los Colts de Baltimore. «Mucha gente se reía y dudaba de que yo pudiera triunfar en los negocios por mi mismo», recuerda David. «Los primeros intentos de presentar mi plan fueron desalentadores. Hubo muchas ocasiones en que me dieron ganas de olvidarme del asunto. Entonces asistí

a una reunión de grupo donde conocí a mis mentores, Rex Renfrow y Bill Britt. Me dijeron que me amaban»

recuerda Dave. «Dijeron que creían en mí y que estaban orgullosos de nuestra relación».

«Estaba impresionado», dijo. «Durante años había sido un jugador de fútbol americano. Cuando Mean Joe Green (*) me derribó, no me ayudó a levantarme, me echó a un lado y me dijo: 'Oye, te quiero mucho'. Igual me habría podido escupir y seguir caminando. Pero mis mentores en este negocio se amaban unos a otros y me transmitieron a mí ese amor. Su consejo era importante, pero fue gracias a su amor como pude sobrevivir en esos difíciles primeros meses».

(*) N. del T. Joe Green fue un famoso jugador, célebre por su rudeza, apodado «Mean, el malo».

Cuidado con un mentor

indigno de confianza

¿Recuerda usted el nombre Jim Jones? En octubre de 1978, un boletín de prensa emitido en Jonestown, Guyana, conmovió y entristeció al mundo. Por razones que aún encontramos confusas, el «reverendo» Jim Jones y casi mil de sus seguidores en el Templo de la Gente, tomaron (o fueron obligados a tomar) Kool-Aid envenenado dentro de un ritual mortuorio. Las primeras fotografías de sus cuerpos hinchados tendidos en la jungla quedarán para siempre en mi mente. La historia de Jim Jones y de sus inocentes discípulos será siempre una advertencia en contra de los mentores no dignos de confianza, y un terrible ejemplo de las consecuencias para quienes confían en ellos.

Un mentor digno no abusará de su tiempo. Jim Jones mantenía a sus seguidores en estado de astenia. Antes de que el Templo de la Gente se trasladara a Jonestown, su iglesia se localizaba en Tederloin, un distrito de San Francisco, Jones y sus seguidores trabajaban noche y día para ayudar a los pobres, los solitarios, los desempleados, los drogadictos, los expresidarios los ancianos y los retrasados mentales. Servían miles de comidas gratuitas a la semana a los hambrientos de su vecindario.

Cuanto más tiempo y más duro trabajaban, estaban más y más exhaustos Entonces nadie lo sabía, pero el estado de astenia era una de las metas que se había propuesto Jones para su gente. Cuando se está exhausto, aunque sea por hacer el bien, se pierde la capacidad de razonar, de tomar decisiones inteligentes de protegerse y proteger a los que se ama. Si un mentor le está presionando más allá de sus límites, si se va sintiendo más y más exhausto, ¡cuidado!

Un mentor digno le anima a usted a estar física y espiritualmente descansado. Le elogia por su trabajo intenso, pero le previene cuando ve que está usted excediéndose en sus posibilidades y le ayuda a recuperar el control de su vida de nuevo.

Un mentor digno no abusa de su dinero. Jones sabía que la gente muy ocupada con frecuencia no tiene tiempo para pagar sus cuentas o mantener

en orden sus finanzas. Sabía que mucha gente no puede o no le interesa equilibrar sus cuentas. Así que sugirió a su gente que todas sus cuentas bancarias y de ahorro se pusieran a nombre de la iglesia. Por «su propio bien», se quedó con las tarjetas de crédito, documentos hipotecarios y hasta acciones y bonos de ahorro, todo a su nombre.

Terminó, inevitablemente, controlando su dinero y, junto con su dinero, sus vidas. Si un mentor trata de controlar su dinero, si usted descubre que le está haciendo trampa, o reteniendo, aunque sea temporalmente, algo que le debe, ¡cuidado!

Un mentor digno le ayudará a controlar sus finanzas, pero insistirá en que usted tome sus propias decisiones en relación con su dinero. Trabajará por su independencia financiera y nunca sacará ventajas o hará mal uso de su dinero en beneficio propio.

Un mentor digno no abusará de la disciplina. Demasiadas personas se niegan a tomar decisiones por sí mismas. Preferirían contar con una persona fuerte que tomara decisiones por ellas. Jones se aprovechó de esta debilidad. No solamente les decía qué estaba bien y qué mal, sino que estableció castigos para quienes obraran mal: que incluían abuso físico y verbal en público y en privado. Les gritaba. Les humillaba. Les daba en las nalgas y hacía que se dieran unos a otros. Las tandas de cachetes en las nalgas se convirtieron en palizas. Las gentes vivían atemorizadas. Si un mentor le humilla en público, si le maltrata física o verbalmente de alguna manera. ¡cuidado!

Un mentor digno nunca le humillará ni verbal ni físicamente. Si dicho mentor comete un error y le avergüenza, rápidamente se disculpará. Un mentor digno trabaja en aras de su prosperidad, no de su destrucción. Su meta es su propia independencia ya que desea que usted dependa sólo de usted mismo, no de él.

Un mentor digno no abusará sexualmente de usted. Jones era muy sutil sobre su uso de la sexualidad para desviar a su gente. Mostraba simpatía hacia una esposa cuyo marido le había maltratado. Le proporcionaba el

bienestar y la atención que ella necesitaba. Al aumentar y fortalecerse su confianza en él, mayor era la ventaja sexual que sacaba de esa confianza. Si un mentor le hace insinuaciones sexuales, tratando de usar el poder que tiene sobre su vida para buscar favores sexuales, ¡cuidado!

Un mentor digno nunca abusará sexualmente de usted. Se comportará como un profesional, sabiendo que usted es vulnerable y no sacará ventaja de tal vulnerabilidad.

Un mentor digno no abusará de la intimidad. Jim Jones era un maestro de la manipulación.

Uno a uno se ganó la confianza de sus seguidores. Los conocía a todos por sus nombres de pila.

Pasaba algún tiempo solo con cada uno de ellos. Le encantaba airear los chismes, empleaba verdades a medias y mentiras para separar a los amigos y destruir amistades. Quería que todas aquellas gentes confiaran sólo en él. De este modo, los mantenía aislados de sus amigos y familiares fuera del Templo de la Gente. Luego trabajaba para aislarlos entre sí. Si un mentor se dedica a destruir sus relaciones, si pretende que le tenga confianza solamente a él, ¡cuidado!

Un mentor digno evalúa y fomenta las relaciones entre esposos, hijos y amigos. Constantemente le recordará que triunfar en el mantenimiento de esas relaciones es mucho más importante que ganar un millón de dólares.

Un mentor digno no abusará de **la autoridad.** Desde el principio, Jones trabajó para destruir la confianza que tuvieran sus seguidores en cualquier vieja figura de autoridad que hubiese existido en su pasado. Les insistió en lo indignos de confianza que habían sido sus padres y les presionó para que dejaran de hablar por teléfono o de escribir a sus familias. Hacía burla de sus creencias religiosas anteriores y de los conceptos importantes que les habían guíado desde la niñez.

Ridiculizaba las bibliotecas y los libros, a no ser que fueran recomendados por él. Les prevenía contra la idea de darse consejos unos a otros, a no ser que estuvieran repitiendo palabras pronunciadas previamente por él. Y se

negaba a permitir que cuestionaran su autoridad o a responder con honestidad a sus preguntas. Si un mentor se niega a responder a cualquier pregunta que usted le haga, si trata de cortarle cualquier otra fuente externa de información, ¡cuidado!

Un mentor digno está abierto a cualquier pregunta que usted tenga. No se sentirá amenazado por sus preguntas y hará todo lo que pueda para contestarlas con honestidad directa y completamente.

Los mentores en los que se puede confiar, le respetarán a usted, a sus valores, a sus creencias espirituales, a sus tradiciones. Pueden compartir con usted sus experiencias, y usted puede decidir cómo reaccionar, pero ellos nunca minimizarán o le rebajarán ni a usted ni a sus creencias.

Un mentor digno siempre está en continuo crecimiento. En 1927, Charles Mayo escribió: «Lo más seguro para un paciente es estar en manos de un hombre comprometido con la enseñanza de la medicina. Para ser un maestro de la medicina, el médico deberá ser siempre un estudiante». La gente que triunfa en su vida y en sus negocios, nunca deja de crecer. Son excelentes mentores porque buscan que otros les enseñen. Con toda su variedad de dotes y de experiencias, se 139

encuentran unidos por la Regla de Oro: Ama a Dios y ama a tu prójimo como a ti mismo. Amar significa crecer. Ese es el secreto de un mentor triunfador. Es el secreto del Capitalismo Solidario, en el lugar y el momento que se practique. Y es el secreto de la satisfacción personal y del éxito financiero.

Bill Britt acaso no haya recibido esa clase de amor de su padre alcohólico, pero el poder del amor para cambiar a alguien se lo demostró a Bill su abuelo cuando era un niño. Todavía recuerda el día en que el amor lo sostuvo en sus brazos, le quitó las lágrimas y le dio esperanzas de que algún día, de algún modo, todo iba a estar muy bien otra vez.

«La granja de mi abuelo estaba saliendo de Kinston, Carolina del Norte», recuerda Bill. «Aún puedo ver la verja de ladrillos con su amplio porche que rodeaba toda la casa, y al sillón mecedor de mi abuelo colocado en el sitio de honor, como un trono. Desde ese sillón el abuelo podía ver la huerta

y el recinto para asar carnes, hasta las distantes plantaciones de tabaco y las verdes praderas, donde pastaba el ganado junto a un arroyo silencioso.

«Cuando tenía yo seis o siete años, las borracheras de mi padre amenazaban con destruir a la familia. Todos vivíamos atemorizados por sus berrinches. Una tarde mi abuelo vio por él mismo lo agresivo que mi padre se había vuelto. El muchacho vendrá a casa conmigo', dijo mi abuelo con severidad, al terminar una de sus raras visitas a nuestra casa. Y se quedará por un año, quizá más'.

Cuando re capacité mi madre ya había metido mis cosas en una bolsita, y yo iba con mi abuelo atravesando los campos rumbo a su granja.

«Después de un largo recorrido en el coche de mi abuelo, nos sentamos a tomar un desayuno dominical ya entrada la mañana», recuerda Bill. «Aún conservo en la memoria el sabor de los bizcochos de avena chorreando mantequilla hecha en casa y moras silvestres en conserva que preparaba mi abuela. Al terminar, mi abuela se volvió a meter en la cocina y mi abuelo se fue a sentar en su mecedora en el porche de enfrente. Yo apenas tenía siete años. Me quedé de pie en el porche escuchando el silencio, observando las nubes blancas en el cielo azul oscuro de verano. De repente me sentí triste. Sentí ganas de llorar. No sé exactamente por qué, pero las lágrimas se me formaban en los ojos y por más que lo intentaba, no podía detenerlas.

«De pronto sentí los brazos de mi abuelo alrededor de mí. Tiernamente me levantó, me llevó al otro lado del porche y me sentó en sus piernas después de haberse acomodado en la mecedora.

Todavía puedo sentir sus rudas y ásperas manos de granjero recorriendo mi pelo. Todavía puedo oírle diciéndome, casi en secreto: "Vas a estar bien, muchacho. Ya lo verás. Todo va a estar bien".

«Por un momento me quedé ahí incómodo y molesto. Jamás había sentido a mí alrededor los brazos de mi padre. Nunca había reclinado mi cabeza contra su pecho o dejado caer mis lágrimas en su cara. Poco a poco fui dejando de llorar. Me acomodé hacia atrás en el chaleco de lana de mi abuelo, y en ese momento mágico oí un sonido que jamás había escuchado con anterioridad. El corazón de mi abuelo estaba latiendo y yo podía oírlo.

Era un viejo corazón de gran tamaño, rebosante de amor, y en ese instante supe por primera vez en mi corta vida que yo era amado, y que con un amor tan grande como el de mi abuelo todo volvería a estar bien de nuevo».

11

¿Por qué son las metas tan importantes para nuestro éxito, y cómo las fijamos y las conservamos?

CREDO 11

Creemos que el éxito llega solamente a los que se

fijan metas y luego trabajan diligentemente para

lograrlas.

Por tanto, con ayuda de nuestro mentor, debemos

empezar de inmediato a determinar nuestras metas a

corto y alargo plazo, a escribirlas, a revisar nuestro

progreso a cada paso, a celebrar las metas que

logremos y a aprender de aquellas que no hemos

alcanzado.

Rex Renfrow estaba solo, de pie en las escaleras del Lincoln Memorial. El sol nacía lentamente tras el domo del Capitolio. Rex observó las brillantes lucecitas estelares que traspasaban el oscuro cielo invernal. En el pasado, había disfrutado paseando solo al amanecer bajo la colosal estatua de mármol del Honrado Abel, pero hoy las palabras de Lincoln sobre la libertad que están grabadas en las paredes del gran monumento marmóreo, le producían horror y cólera.

«Todos esos años que trabajé para el gobierno federal —recuerda Rex— creí que era libre.

Imaginé que si trabajaba intensamente y por un tiempo suficiente, si mejoraba mis habilidades y seguía fielmente mis órdenes, ganaría el dinero necesario para poder iniciar un negocio propio. De pronto, ya tenía cuarenta años y estaba en el lugar preciso donde se suponía que mis sueños habrían de realizarse. Pero en vez de eso, estaban hechos añicos a mis pies».

Rex comenzó a trabajar para el gobierno federal después de servir cuatro años en el ejército.

Estaba orgulloso de su categoría GS-3 de oficinista mecanógrafo. Eso es algo así como el cargo más bajo que se puede ostentar en la pirámide gubernamental, pero Rex no tenía preparación académica y agradecía esta posición de principiante. Pensaba que si de verdad ponía mucho empeño, podría ir ascendiendo hasta un nivel nacional en el Departamento de Agricultura. Ya entonces, suponía que habría ahorrado bastante como para iniciar su propio negocio. Y estaba dispuesto a hacer todo lo que fuese necesario para llegar ahí.

Durante un tiempo, Betty Jo Renfrow estuvo trabajando para conseguir un segundo ingreso.

Cuando los Renfrow adoptaron a Drew y más tarde a Melinda Jo del orfelinato de Greensboro, Betty Jo renunció a su trabajo para quedarse en casa con los niños.

«Decidimos que uno de nosotros se quedaría en la casa todo el tiempo mientras los niños eran pequeños», recuerda. «Quizá fuese anticuado, pero queríamos que nuestra casa estuviese llena del 141

olor de galletas horneándose y la algarabía de niños riendo y hablando con sus padres. Queríamos que uno de nosotros estuviese allí cuando Drew o Melinda se lastimaran una rodilla o perdieran un amigo. Queríamos que nuestros hijos aprendieran de nosotros lo que significa ser una persona amorosa y responsable, y no de los cuida-niños o empleadas de alguna guardería por muy maravillosas que fueran».

Para conseguir un segundo ingreso, Rex aceptó un trabajo nocturno extra y de fines de semana, despachando gasolina, cambiando aceite y limpiando parabrisas. El trabajo duro y las largas horas no le molestaban. Soñaba con ser dueño de un negocio y haría prácticamente cualquier cosa para lograrlo. Se llevaba a su mujer y a sus dos hijos a donde le mandara el gobierno, desde Carolina del Norte hasta Nuevo México, Juego a Dakota del Sur y finalmente al cuartel general del Departamento de Agricultura, en Washington, D.C., donde Rex se levantaba a las cinco y media y con

frecuencia no regresaba a su casa hasta las seis y media de la tarde. En días pesados, estaba tras su escritorio hasta quince horas continuas.

«Finalmente, después de veintiséis años y medio de trabajar como un esclavo por unos cuantos duros a la semana —recuerda Rex— llegué al rango de GS-14. Todos esos años creí que alcanzar ese elevado rango me garantizaría los recursos para dar un paso adelante y empezar un negocio propio. Esa era mi meta y se suponía que cada peldaño de la escalera me estaba acercando más a ella».

Aquella mañana, mientras salía el sol sobre la capital de la nación, Rex Renfrow no sentía calor o bienestar por su luz. Estaba triste y decepcionado. Había trabajado para obtener el ascenso en el escalafón burocrático, pero no tenía mayor seguridad económica que el día en que comenzó. La inflación se había tragado todos sus aumentos salariales. Betty Jo y Rex no tenían cuenta de ahorros. ¿Cómo iban a tenerla? Al final de cada mes no quedaba nada que ahorrar. Y apenas el día anterior, cuando Rex les preguntó a sus superiores cuándo podía volver a solicitar un nuevo ascenso, le dijeron apenados: «Rex, sin preparación académica, esto es lo máximo a lo que puedes aspirar».

«Yo tenía un sueño —recuerda hoy Rex—: ser propietario de mi propio negocio. Pero después de pasar la mitad de la vida intentándolo, empecé a pensar que ese sueño jamás se realizaría. El tiro de gracia lo recibí cuando mis superiores me dijeron que alguien como yo, sin un título académico, no podía avanzar más, aunque trabajase muy duro e hiciese muy bien su trabajo».

Tener un negocio propio es un gran sueño. Debe haber sido tremendamente decepcionante para Rex Renfrow pensar que nunca lo iba a lograr. Había estado alimentando ese sueño desde que tenía diez años y trabajaba en la granja tabaquera de su padre, en Carolina del Norte.

¿Tiene usted ese mismo sueño? Algunas personas que siguen ese sueño logran el éxito casi de inmediato. Para otras, como Rex, puede resultar un camino muy largo y pesado. Yo he leído algunas narraciones sobre la historia de Amway, que dan la impresión de que Jay Van Andel y yo

iniciamos nuestro negocio una mañana en el sótano de Jay y por la tarde ya éramos millonarios.

Aunque observarnos con gratitud y asombro la velocidad de nuestro éxito, también a nosotros nos costó media vida ver nuestro sueño hecho realidad. También nosotros tuvimos nuestra dosis de descalabros e incluso uno o dos desastres durante el camino.

Desde la escuela secundaria, Jay y yo empezamos a soñar con tener un negocio juntos.

Acostumbrábamos a reunirnos después de las clases para hacer planes. Cuando Jay estaba en su último curso, su padre nos contrató para lo que fue nuestra primera aventura en los negocios. Él era propietario de un taller automovilístico y de un lote de coches usados.

Necesitaba entregar dos camiones de reparto a un comprador en Montana. Nosotros convertimos esa primera pequeña entrega de camiones en un emocionante viaje al oeste de cuatro mil millas y tres semanas de duración. Ya estábamos en los negocios. Estábamos trabajando por cuenta propia.

Y hasta cuando se pinchaba una rueda o la carretera se ponía pesada, íbamos gozando cada minuto del viaje.

142

La Segunda Guerra Mundial significó el primer retraso serio en el camino para tener un negocio propio. Ingresamos en el cuerpo aéreo del ejército y cuando estábamos libres y nos reuníamos con permiso de nuevo en casa, Jay y yo empezamos con nuestra verdadera primera aventura de negocios; una escuela de aviación y un servicio de vuelos chárter en Comstock Park, cerca de nuestras casas en Grand Rapids. Pero había problemas. Para empezar, ninguno de los dos sabía volar. Así que después de completar nuestro servicio militar, juntamos nuestros ahorros, conseguimos un préstamo, contratamos a un piloto, compramos un Piper Cub usado y plantamos un gigantesco letrero que decía: *Servicio Aéreo Wolverine»*. Cuando la pista de aterrizaje del pueblo se convertía en una vereda de lodo, le poníamos pontones a nuestra avioneta y usábamos un río cercano para

despegar y aterrizar. Es innecesario decir que nuestro primer negocio no fue precisamente un éxito arrollador. Disponiendo de tiempo extra, esquematizamos nuestro segundo plan de negocio: uno de los primeros restaurantes del mundo, con servicio para coches.

Construímos un pequeño edificio prefabricado a la orilla de la pista aérea. En los días pares, yo preparaba las hamburguesas y Jay atendía los coches. En días impares, cambiábamos las funciones.

No ganábamos mucho dinero, pero estábamos siguiendo nuestro sueño. Teníamos nuestro propio negocio y trabajábamos por nuestra cuenta.

En 1948, Jay y yo compramos *Elizabeth*, una goleta de treinta y ocho pies de eslora (*). Después de cerrar nuestros otros negocios planeamos navegar con ella en un crucero de un año, bordeando la costa del Atlántico hasta las islas del Caribe, para después continuar a Sudamérica. Era como salir de vacaciones con un segundo propósito. Queríamos aprender sobre barcos y navegación: cargamentos, comercio y el negocio turístico. Sin embargo, nunca habíamos navegado antes. Así, con un libro de navegación en una mano y el timón en la otra, comenzamos nuestro viaje. Nos extraviamos en la neblina de Nueva Jersey y fuimos a dar a unas marismas de poca profundidad, tan lejos del mar, que hasta los tripulantes del guardacostas que nos remolcó con una cuerda hasta el Atlántico estaban sorprendidos. Cuando al fin aprendimos a navegar, la pobre *Elizabeth* ya tenía una filtración bastante seria. Una noche de marzo, en 1949, al salir de La Habana con rumbo a Haití. la sucia goleta empezó a hacer aguas. Luchamos con todas nuestras fuerzas, pero a pesar del desesperado y casi ridículo intento, nuestra goleta su hundió bajo mil quinientos pies de agua, diez millas al norte de la Costa cubana. Fuimos rescatados por un carguero americano y dejados en tierra tres días después en San Juan de Puerto Rico.

«Ya es hora de conseguir un empleo y sentar la cabeza», nos aconsejó un amigo. Pero como Rex Renfrow y millones como él, y como usted quizá, continuábamos decididos a tener nuestro propio negocio, y aunque no sabíamos con precisión a dónde nos llevaba ese sueño, lo seguimos.

En agosto de 1949, poco después de haber regresado de nuestro malogrado viaje, Neil Maaskant, un inmigrante holandés pariente lejano de Jay, nos

ofreció la oportunidad de convertirnos en distribuidores de los Productos Nutrilite, una línea de complementos alimenticios. Nosotros firmamos en la raya punteada del contrato para distribuir aquel producto cuyo folleto se titulaba:

»Cómo verse bien y conservarse mejor». El desarrollo del sistema de mercado de persona a persona pronto se convirtió en nuestra tercera aventura de negocios.

En unos cuantos años habíamos reclutado un magnífico equipo de distribuidores para Nutrilite.

Trabajando intensamente durante largas horas, nuestro negocio prosperó. En 1957, Carl Rehnborg, fundador de Nutrilite, le pidió a Jay que aceptara la presidencia de la compañía. Después de pensarlo bien, Jay rechazó la oferta. Nuevamente nuestro sueño nos conservaba unidos Viniera el desastre o llegaran ofertas de salarios altos y oficinas de gran lujo, nosotros seríamos dueños de **nuestro propio** negocio.

(*) Aproximadamente 11,60 metros.

En 1958 les anunciamos a nuestros distribuidores de Nutrilite que íbamos a añadir nuevas líneas de productos: en 1959 nació la Amway Corporation. Solamente treinta y cuatro años después, más de dos millones de distribuidores de Amway en cincuenta y cuatro países y territorios, producen ingresos brutos de casi cuatro mil millones de dólares en ventas.

Jay y yo pasamos casi veinte años ensayando varios planes empresariales antes de fundar Amway. Ahora, volviendo la vista atrás, no medimos nuestro éxito por los billones de dólares que pudo reportar al principio, sino por su significado de hacer realidad nuestro sueño y de poseer nuestro propio negocio.

¿Cuál es su sueño? ¿Acaso usted no quiere ser dueño de su propio negocio? Quizá le guste la idea de trabajar para una gran empresa o para un negocio pequeño y agradable en su pueblo natal.

Posiblemente desee escribir un libro, convertirse en pastor de su congregación, ser electo para desempeñar un cargo público o probablemente tenga intenciones de dedicarse a la vida militar, ser policía o bombero. Si piensa poner un negocio propio, vender sus habilidades deportivas o artísticas, trabajar para el gobierno o para una empresa privada, tiene oportunidad de ejercitar sus músculos de capitalista solidario, de empresario, de una persona que está por aceptar el reto de su vida. Y sueñe lo que sueñe, las reglas vienen siendo las mismas.

En primer lugar, debe creer en sí mismo. Por eso hablamos anteriormente de la importancia de tener una actitud positiva. Segundo, necesita un mentor para que le guíe por el cansino. Entonces, con la actitud correcta y un poco de ayuda de sus amigos, estará listo. Ahora empieza realmente el proceso. ¡Sueñe su propio sueño! Desarrolle un plan para lograr ese sueño y trabaje duro para realizarlo! Y haga lo que haga, no permita que influyan en usted las voces negativas que le rodean, o que tiene dentro, que le gritan: « ¡Nunca llegarás a ser alguien!» o « ¡Aunque lo intentes, nunca tendrás éxito en este terrible momento de la historia!».

Siga sus sueños. El Joven Paul Collins se sentó tímidamente en la silla de mi oficina de Ada, Michigan. Tenía un sueño: «Quiero ser pintor», dijo. «Esta es una muestra de mi trabajo». La mano de Paul temblaba ligeramente mientras colocaba varias pinturas sobre mi mesa de conferencias.

Desde las telas me observaban rostros vibrantes, luminosos, de brillantes y audaces colores. «Unas pinturas muy bonitas», le dije. «Gracias», replicó Paul. Entonces, procurando reprimir su incontrolable sonrisa, añadió: « ¡Sí, son bonitas, ¿verdad?!» Paul Collins tuvo la actitud correcta.

Contra todas las probabilidades, creía en sí mismo.

Paul es negro. Creció en un hogar de la clase media baja en Grand Rapids. No tenía dinero. Y

aunque sus maestros reconocían sus dotes, le aconsejaron que se consiguiera un empleo «de verdad», y pintara como pasatiempo. Paul se negó a escucharlos. Si los maestros no creían en Paul Collins, él sí creía.

Tenía un sueño y estaba dispuesto a arriesgar todo para realizarlo. Sus maestros no tenían esa confianza. «Vendiendo lo que pintas, no podrás ganar suficiente dinero para mantenerte», le decían. Pero una vez más, Paul no les escuchó, y con sólo dieciocho años, vendió su primer cuadro. Tras esa pequeña victoria se volvió más decidido aún a usar sus dotes como artista para ganarse la vida. Ese día, en mi oficina, mientras yo veía aquellos rostros brillantes y los ojos chispeantes y decididos de su creador, no hacía falta ser un crítico de arte para saber que un día se harían realidad los sueños de Paul Collins.

Al contrario que Paul, Rex Renfrow no tenía ningún talento específico que pensara convertir en negocio. El solamente sabía que quería un negocio propio. Eso también está bien. En realidad, Rex había pasado tanto tiempo de su vida trabajando para ganar dinero y realizar su sueño, que no había tenido tiempo de enfrentarse a él, de examinar sus propios dotes, de estudiar sus posibilidades y menos aún de hacer esas elecciones tan importantes.

Pero una noche, cuando Rex ya pensaba que el sueño de tener su propio negocio había muerto para siempre, se enteró de nuestro programa de ventas directas. Inició su propio negocio y se lanzó a triunfar como nunca había imaginado. Amway es solamente una entre millones de ideas para

empezar un negocio propio, pero para Rex Renfrow fue como el amanecer después de una noche larga y oscura.

Usted puede soñar con tener su propio negocio, pero en alguna parte del camino su sueño tendrá que ser más específico. ¿Qué clase de negocio *quiere* tener? ¿Cómo quisiera usted pasar *su* vida?

¿Qué clase de trabajo le *gustaría* hacer? Cuando andaba yo por los diez años, no contaba con un don artístico como Paul Collins. Tampoco trabajaba muy duro en perfeccionar los dones que tenía.

Cuando la gente me hacía esa horrible pregunta: ¿Qué vas a ser cuando crezcas?, yo no sabía qué contestar. Pero mi padre me había transmitido algo parecido a un sueño sobre el trabajo y que había surgido de su propia

pesadilla personal. «Inicia tu propio negocio», me aconsejó. «No trabajes para nadie, sólo para ti mismo».

Mi padre trabajó durante diez y nueve años para la corporación General Electric. Cuando yo estaba en la escuela secundaria, la General Electric le ofreció a mi padre un ascenso y un aumento de sueldo si ocupaba un nuevo puesto en Detroit. Mi padre adoraba Grand Rapids. Sus raíces estaban allí. No quería forzar a su familia a irse a una ciudad nueva, a encontrar una escuela, una nueva iglesia y a hacer nuevos amigos.

Entonces mi padre rechazó esa brillante oportunidad de ascender. Por una razón o por otra, el jefe de mi padre en Grand Rapids se puso en su contra, y sin importar sus años de valiosos servicios, la compañía lo cesó. Mi padre se quedó sin empleo, sin indemnización ni pensión, justo un año antes de la fecha de su retiro. Desde ese momento le obsesionó una idea: «Trabaja para ti mismo», me decía. «Empieza tu propio negocio». Con el tiempo, los sueños que mi padre tenía para mí, se hicieron míos. Pero tener un sueño no era suficiente: Jay y yo teníamos que hacer planes para apoyar ese sueño. Debíamos ponernos a trabajar, preguntarnos: ¿A dónde vamos a ir con nuestro sueño y cómo vamos a llegar ahí?

Paul Collins tenía el sueño de pintar. Jay y yo soñamos con un servicio aéreo, luego con un restaurante con servicio para automóviles, después con la venta de los productos de Nutrilite. Rex Renfrow sólo quería un negocio propio del cual pudiera estar orgulloso y que fuera una fuente vitalicia de ingresos. ¿Cuál es su sueño? No se preocupe si no está seguro de qué clase de negocio le gustaría tener. Si usted cuenta con un sueño, aunque todavía sea impreciso y vago, ¡sígalo! ¡Séale fiel! Si aún no tiene un sueño o si el que tiene no le inspira confianza, he aquí algunas preguntas que pueden ayudarle a tomar una decisión.

¿Es realmente suyo el sueño? Si pudiese seleccionar cualquier trabajo, cualquier vocación, cualquier carrera del planeta, ¿qué sería? Olvide por un momento lo que todo el mundo quiere que usted sea o haga. Su familia, sus amigos o su esposa, lodos tienen metas para usted, pero ¿qué es lo que *usted* quiere? Confíe en sus sentimientos. Nutra ese sueño o el pedacito de sueño que le entusiasma y déle esperanzas para el futuro.

El filósofo francés Blas Pascal dijo: «El corazón tiene sus razones, de las cuales la razón no sabe nada». No escuche esas voces interiores que quieren limitarle su potencial. Deje que sea su corazón el que hable. Escuche las voces de los que sueñan grandes sueños para usted. Entonces, atrévase a seguirlos.

No era suficiente que mi padre o el padre de Rex transmitieran sus sueños. Nosotros debíamos estar seguros de que los sueños de mi padre eran realmente los nuestros. Incluso cuando la goleta se nos estaba hundiendo, Jay y yo sabíamos que queríamos tener nuestro propio negocio, establecer nuestro propio plan de actividades, ser libres.

¿Su sueño es adecuado para sus dotes? Un sueño es una cosa; tener la materia prima para lograrlo, es otra. Hellen Keller podría haber deseado conducir un automóvil, pero habría sido una amenaza en las calles. La ceguera eliminó algunas de sus opciones. Pero de todos modos tuvo grandes sueños. «Nunca aprenderíamos a tener valor y ser pacientes —escribió en 1890— si en el mundo solamente existiera la alegría».

No tema a sus limitaciones, pero tampoco sea tonto. Si las matemáticas básicas le divierten, puede haber un futuro para usted como médico. Si mide usted un metro sesenta o un metro setenta, probablemente no haya un porvenir para usted en el baloncesto profesional. Si se desmaya al ver sangre, reconsidere sus sueños de ser un gran cirujano, carnicero o boxeador profesional. Pero cuando descarte un sueño atrévase a soñar otro.

Piense en aquello en lo que es bueno, lo que le gusta hacer. «No soy bueno para nada» dice usted. ¡Tonterías! Ninguno de nosotros tiene el don de un genio puro como Mozart. Pocos podremos llegar a tocar el piano como André Watts. Probablemente no escribiremos una novela

«best-seller» como Stephen King. Pero todos tenemos cualidades otorgadas por Dios.

La mayoría de las personas triunfadoras no se consideran a sí mismas como genios. Pero eso no significa que Dios no nos haya dado a cada uno

magníficos dones de habilidad, persistencia o capacidad para el trabajo duro. ¿Recuerda lo que dijimos sobre la herencia? No permita que nadie le diga que no tiene ningún don. ¡Sí lo tiene!

A veces la gente confunde el genio con el trabajo intenso. Es cierto que algún que otro genio logra realizar grandes cosas con una facilidad asombrosa. Si todos los músicos y compositores se comparasen con Mozart, se convertirían en personas muy depresivas. Pero a veces no apreciamos el hecho de que los grandes músicos, atletas, autores, artistas y capitalistas solidarios, se hicieron grandes porque desarrollaron su «genio» a través de trabajo. Vidal Sassoon dijo: «El único sitio donde éxito viene antes que trabajo, es en el diccionario». Conserve esto en su mente mientras reflexiona sobre sus facultades.

Piense en lo que le gusta hacer, lo que le sale con facilidad, no porque no requiera trabajo, sino porque le gusta hacerlo: piense en lo que los demás opinan que hace usted bien. Esto puede ayudarle a identificar sus dones. Si los pone a trabajar en busca de sus metas como emprendedor, le sorprenderán sus posibilidades de éxito.

Rex y Betty Jo Renfrow empezaron a mostrar nuestros productos y plan de negocios a vecinos y amigos en Washington, D.C. Rex siguió trabajando en el Departamento de Agricultura, pero por las tardes y los fines de semana hacía llamadas telefónicas, reunía gente para su presentación y le daba continuidad a todo por medio de telefonemas. Por fin, después de veintiséis años, estaba construyendo su propio negocio. El trabajo era duro.

No crea en esos anuncios de cómo hacerse rico de un día para otro. No existe ninguna manera rápida o fácil de financiar la seguridad o el éxito. **Y** aunque el principio fue lento y difícil, Rex y Betty Jo sabían que un poco más adelante, su trabajo se traduciría en dividendos vitalicios.

«Fue un precio fácil de pagar», recuerda Rex. «Por fin estaba construyendo algo para mí y para mi familia que sería nuestro por siempre. Yo había invertido mi vida en los sueños de otras personas. Ahora estaba ocupando mi tiempo y energía viendo mi propio sueño convertirse en realidad».

¿Tiene usted, o puede conseguir, los recursos para apoyar su sueño? Una de las razones que más entusiasmaron a Rex respecto a nuestro negocio fue el bajo coste de inversión. «El portafolio de productos para empezar con su garantía de reembolso me costó veintiocho dólares», recuerda Rex. «Pensé que podía reunirlos. Me entusiasmé . Nos dijimos, bueno, ¿qué podemos perder?»

Aparte del nuestro, muchos negocios tienen bajos costes de iniciación. Otros cuestan más. Vea, por ejemplo, el coste de una franquicia, Investigue el precio para entrar en una cadena de hamburguesas o de pizzas. Conozca cuáles son los costes usuales de iniciación, digamos, por alquilar y amueblar una oficina, una sala de Juntas o un estudio. Añada los precios del equipo de oficina, ordenador y software. Hasta un teléfono y un fax con papel con membretes y quinientas tarjetas de presentación cuestan dinero. ¿Usted dispone de una suma de esa magnitud? ¿Es dinero suyo o pertenece a otra persona? Si no es suyo, ¿cuánto tiempo de su futuro tiene que hipotecar para obtenerlo?

«Entrar en el negocio nos costó a Betty Jo y a mí menos que nuestra cena de aniversario», recuerda Rex. «Y —añade sonriendo Betty Jo— el restaurante de cuatro estrellas donde lo festejamos, no nos ofrecía garantía de reembolso».

Sea cual sea el negocio que escoja, asegúrese de tener los recursos necesarios para aguantar la etapa inicial, que suele ser de bajos ingresos, si los hay. Recuerde la advertencia del Nuevo Testamento: antes de acometer un proyecto, asegúrese de contar con el capital.

¿Concuerda este sueño con su concepto de los valores? A veces los sueños resultan peligrosos. Pueden chocar de frente con lo que nosotros creemos que es lo correcto. Incluso pueden llevarnos por caminos de destrucción Anticípese con el pensamiento. Decida desde el principio del viaje a dónde va el camino escogido. Si alcanza su meta, si su sueño se realiza, ¿le traerá a usted o a alguien que ama, alegría o le traerá vergüenza?

En las ciudades importantes de Estados Unidos, muchos jóvenes están iniciando un negocio propio: el negocio de las drogas. ¿Por qué habrían de querer vender hamburguesas, suscripciones de periódicos, automóviles, bienes inmuebles o jabones, si el beneficio que deja la marihuana, la cocaína y la heroína es muchísimo mayor? Sin embargo, algún día esos jóvenes pensarán en el pasado y lamentarán haber escogido el camino que escogieron, si es que no mueren antes bajo una lluvia de balas.

Rex y Betty Jo se hicieron las mismas preguntas que todos debemos formularnos:

¿Los *productos* son buenos para los clientes? ¿Yo los usaría? ¿Son productos de calidad vendidos a precios razonables con garantía de reembolso?

¿Tiene Integridad la *presentación?* ¿Es clara? ¿Es fiable? ¿O está plagada de verdades a medias, exageraciones y hasta de mentiras? ¿El *plan* tiene sentido? ¿Es justo? ¿Es generoso? ¿Es liberal?

¿Las *personas* son honestas, rectas, abiertas? ¿Será divertido pasarme la vida en su compañía?

¿Qué influencias ejercerán sobre mí, mi esposa o mis hijos?

«Observando al pasado —recuerda Rex— me doy cuenta de que todo el tiempo mi sueño tuvo un ángulo humano. Yo quería un negocio propio, pero, más aún, quería un negocio que me permitiera ayudar a la gente. Qué gusto nos dio saber que este negocio es de *gente ayudando gente»,* añadió, «Sus valores y mis valores van de la mano»,

¿Es este sueño lo suficientemente grande como para suponerle a usted un reto? No se fije metas que sean demasiado pequeñas o demasiado seguras. Atrévase a soñar sueños grandes que estén mucho más allá de donde usted está. Cualquiera puede fijarse tranquilamente la meta de cruzar una calle. Dé un paso gigante. Conozca el mundo. ¿Por qué contentarse con nietas mediocres cuando podría lograr algo realmente maravilloso? ¡Crea en usted mismo! ¡Siga su sueño! Esos son pasos realmente grandes. Lo demás vendrá por sí solo.

La mayoría de las personas que entran en nuestro negocio empiezan con sueños pequeños. Eso no tiene nada de malo. Acaso firman solamente para obtener un buen descuento en los más de tres mil productos que utilizamos, O quizá necesiten un ingreso de cuatrocientos o quinientos dólares extras al mes para pagar sus cuentas o para ahorrar algo y poder contar con una reserva.

Para ilustrar uno de sus puntos de vista, Kaoru Nakajima nos contó una antigua leyenda japonesa. Un viejo granjero nipón y su perro salieron a caminar por el bosque. Durante diez años deambularon por aquella zona en busca de un tesoro perdido. Súbitamente, el perro se detuvo al pie de un árbol. Por unos momentos olfateó las raíces, Y de inmediato comenzó a ladrar. El viejo granjero sabía que a su perro le encantaba ladrar, así que sonriendo para sí, continuó su marcha, esperando que su perro le siguiera, Pero el animal continuó ladrando, Se detuvo entonces, y llamó al perro por su nombre, El animal se negó a moverse.

Esto hizo que el hombre gritara y gesticulara lleno de cólera; finalmente le arrojó un palo, con la esperanza de que el perro testarudo dejara de ladrar y obedeciera. Cuando el perro se negó de nuevo 147

a dejar de ladrar, el viejo granjero regresó al árbol, cogió una pala de su mochila y empezó a escarbar. A la media hora de cavar, encontró un tesoro de valor incalculable.

«Cuando alguien me dice que no —explica el señor Nakajima- veo la negativa como el principio, no como el final de una relación. Como el perro, sigo señalando y ladrando. Después de esperar una o dos semanas, llamo de nuevo, Mi cliente potencial hace nuevas preguntas. Cada una de ellas me proporciona otra oportunidad de responder. Antes de que pase mucho tiempo, si no me doy por vencido, mi cliente empieza a escarbar. Cuando me doy cuenta, ha encontrado el tesoro.

Para la mayoría de las personas, la respuesta «no», es definitiva. Para mí, es el primer paso en el camino de los síes».

¡Desarrolle un plan y trabaje en él intensamente! Usted tiene un sueño. Ahora necesita un plan. Los planes delinean su objetivo. Le proporcionan la

forma de evaluar su progreso. Le dan un sentido de claridad en la dirección y en el propósito, Recuerde aquella pegatina que muchos ponen en los parabrisas de sus coches: «Levántate por algo o caerás por nada».

Algunas personas sueñan grandes sueños, pero nunca desarrollan un plan completo, con metas y tácticas para realizarlos, Sin un plan, terminará usted dando vueltas en círculo y desperdiciando su vida. Otras personas sí tienen planes, pero no son adecuados. No entienden cómo funciona el capitalismo y, en consecuencia, fracasan.

Rex Renfrow creía que su sueño era poseer un negocio. Pero ese no era su sueño en absoluto. Su verdadero sueño era tener la clase de ingresos permanentes que le permitieran ser libre.

«Estaba cansado de los límites que la gente me había fijado», admite. «Yo era demasiado creativo y demasiado enérgico para tener limitadas mis habilidades. Yo quería ser libre para tomar mis propias decisiones sobre el futuro y eso requería dinero».

En el fondo, Rex deseaba lo que queremos todos: seguridad financiera. Para ser realmente libre hace falta el dinero, no se necesitan millones de dólares, pero sí el suficiente para pagar las cuentas y para tener algún ahorro en un momento de apuro.

Jamás debemos avergonzarnos de nuestro deseo de bienestar material. Debemos estar orgullosos y agradecidos por cada dólar honradamente ganado. El dinero que usted gana mejora la calidad de su vida y de la de su familia, y si es usted solidario, también le dará el poder de ayudar a aliviar el hambre, la pobreza, la falta de techo y la enfermedad de los que sufren cerca de usted y en todo el mundo. Nunca olvide que los beneficios son la meta de un buen plan de negocios. ¿Cuáles son sus metas y cómo piensa alcanzarlas?

¿Qué es una meta? Defina como quiera lo que es una meta: «el último resultado», «el propósito final», «el objetivo de su trabajos», «el blanco al que apunta», «el resultado o logro al que está enfocada su labor». Tener su meta clara en la mente, es el primer paso para hacer de un sueño una

realidad funcional y posible. Para los negocios, una meta primaria son los beneficios.

La meta de la seguridad financiera a largo plazo se alcanza realizando y conservando in determinado número de metas a corto plazo. Rex Renfrow empezó en nuestro negocio trabajando durante las noches y los fines de semana con la esperanza de completar sus ingresos con 300 o 400

dólares al mes. Una vez alcanzada esa meta a corto plazo, Rex y Betty Jo se fijaron una mota mayor de 1.000 dólares al mes de ingresos extras. Entonces, mientras él seguía trabajando media jornada en su nuevo negocio, se fijaron la meta de igualar su salario del Departamento de Agricultura.

Cuando fue alcanzada esa meta a corto plazo, Rex renunció a su empleo en Agricultura. Para entonces, ya eran dueños de un negocio creciente. Tenían suficientes ingresos para sentirse financieramente seguros. Meta por meta, Rex y Betty Jo Renfrow vieron su sueño hecho realidad.

John y Bárbara Sims entraron en este negocio por su meta de pasar más tiempo juntos. «Yo me comprometí con el PTA (Parent-Teacher Association (Asociación de Padres de Alumnos, APA))», recuerda Bárbara. «Sólo con llevar a nuestros hijos Scott, Karen y David por todas partes, me mantenía ocupada. Y John estaba tan preocupado dirigiendo su taller de automóviles y cubriendo 148

las emergencias durante veinticuatro horas al día, que rara vez nos sentábamos juntos, ni podíamos conversar, hacer planes o rezar». Alcanzaron su meta iniciando un negocio que podían dirigir juntos.

Jack Spencer era profesor de escuela secundaria y entrenador. Trabajaba hasta altas horas de la noche para obtener su licenciatura. «Con frecuencia trabajaba diecisiete horas al día porque estaba convencido de que el trabajo duro y los estudios eran el secreto para salir adelante», recuerda. Sin embargo, cuando Jack terminó su carrera, sufrió una gran decepción al ver que la recompensa por todo su esfuerzo fueron apenas veinticinco dólares al mes de aumento. Jack y Magee Spencer querían ver los beneficios de su inversión en tiempo y energía. Alcanzaron su meta iniciando un negocio sin límite de ingresos, ni callejones o caminos cerrados.

Dave y Marge Lewis querían construir un negocio próspero sin abandonar su pueblo, Hersey, Michigan. «El éxito no puede florecer en un pueblo pequeño

—dice sonriendo David— o por lo menos, eso nos aseguraron. La gente nos dijo que necesitábamos vivir en una gran metrópoli para tener éxitos financieros y profesionales capaces de elevarnos al máximo nivel en cualquier actividad». «Pero nos gusta Hersey —añade Marge— y queríamos que nuestros hijos crecieran con todas las ventajas de una Comunidad pequeña, segura y familiar». Dave y Marge lograron su meta Iniciando un negocio que podía prosperar en cualquier sitio, pequeño o grande.

Todo negocio de éxito empieza con una sola meta. Esa meta pronto se convierte en muchas metas a Corto y largo plazo. Entonces deben ser apoyadas por una serie de acciones o tácticas que ayudan a alcanzarlas.

¿Cuáles son nuestras tácticas? Estos son los pasos prácticos que, día a día, damos para alcanzar nuestras metas. ¿Recuerda la fórmula: BM = RN + EH x H?

Si BM (bienestar material) es nuestra meta a largo plazo, entonces los recursos naturales (RN), la energía humana (EH) y las herramientas (H), son las tácticas de que disponemos para alcanzar esa meta.

Recursos naturales. La mayoría de los bienes, e incluso de los servicios, implican el uso creativo de los recursos naturales de la tierra. Las necesidades de Paul Collins son muy sencillas: pintura y lienzos, Los planes de negocios de algunos de los jóvenes emprendedores que comentarnos anteriormente, requerían varias combinaciones de recursos naturales para triunfar: Roger Conner necesitaba rosas, claveles y helechos para su invernadero; huevos, azúcar, crema, y varios sabores naturales utilizaban Ben y Jerry; partes sueltas de ordenadores (Jobs y Wozniak), y hasta excremento de yuca (los chicos de KIDCO)

Nuestra compañía y miles de negocios han transformado los generosos recursos de la tierra en miles de magníficos productos y, sin embargo, todos los días alguien entra en nuestras oficinas en Ada, Michigan, con algún

producto nuevo que mejora la calidad de vida de quienes lo usan. Yo le desafío a usted. Acepte el reto, ¡Invente! ¡Cree! ¡Transforme! ¡Sueñe! ¡Exprímase el cerebro!

¡Imagine! ¡Arriesgue! El mundo todavía está lleno de recursos naturales que pueden ser transformados por su mente creativa, ¡Láncese!

Energía humana. ¿Está usted pensando: «Está bromeando»? Tipos como Roger Conner o Ben y Jerry sólo fueron afortunados, Tuvieron la suerte de estar en el lugar indicado en el momento oportuno. Tuvieron una suerte enorme y yo, simplemente, no la tengo».

La suerte también cuenta. Pero de acuerdo con mi experiencia, es el trabajo duro e intenso, y no la suerte, lo que genera el éxito.

Stephen Leacock lo dijo así: «Yo creo fervientemente en la suerte. y he visto que cuanto más fuerte trabajo, más suerte tengo».

Dios le ha dado a usted energía para emplearla en la transformación de la tierra y de sus recursos.

Al igual que todos los demás recursos, su energía es limitada. No la desperdicie. No la subestime.

Desarrolle un plan para hacer que sus sueños se conviertan en realidad y utilice toda su fuerza y energía para lograrlo.

En nuestro negocio la energía lo es todo. Ya que los recursos naturales han sido transformados en los más de tres mil productos que manejamos, solamente hace falta la energía de un hombre o de una mujer para construir un negocio tan grande y productivo como es superar nuestra imaginación.

Herramientas. Existe toda clase de herramientas disponibles para ayudarle a hacer su trabajo más fácil, más efectivo, más económico. Paul Collins usa pinceles, caballetes portátiles y marcos de aluminio para conservar tensos

sus lienzos. Los aviones, los teléfonos y el fax también figuran en sus planes de trabajo.

Imagínese las herramientas que esos emprendedores de éxito emplearon para dar vida a sus planes. Roger Conner mendigó, pidió prestado y compró frigoríficos viejos para mantener frescas sus flores. Ben y Jerry usaron tinas de aluminio y máquinas mezcladoras para elaborar sus helados con rapidez y eficacia. Jobs y Wozniak necesitaron herramientas sencillas y soldadoras para ensamblar sus primeros ordenadores, y los chicos de KIDCO necesitaron palas, carretillas y recipientes secadores para poner en marcha su negocio de fertilizantes.

Por cierto, si su plan consiste en ofrecer un servicio en vez de comerciar un producto, piense en las herramientas que ya posee, o que podría conseguir prestadas, para incluirlas en el plan que haría su vida más fácil y su servicio más efectivo.

Los emprendedores tienen que ser particularmente prácticos e inventivos. Usan coches viejos para entregar pizzas o recetas médicas. Emplean sus bicicletas para repartir periódicos en una ruta; sus teléfonos para hacer encuestas; su pluma, máquina de escribir u ordenador para escribir obras de teatro, música, poesía, o crear panfletos u otro tipo de publicidad. También utilizan su cortadora de césped para iniciar un negocio de jardinería; su lavadora y secadora para lavar lo ajeno, o una tabla para planchar camisas.

Lo único que se requiere para tener éxito en nuestro negocio es un teléfono, una hoja de pedidos, un lugar donde almacenar productos y materiales, y un medio de transporte para movilizarse por la ciudad, o por el mundo. ¿Qué negocio le gustaría empezar? ¿De qué herramientas puede disponer ya? Impresiónese usted mismo con su creatividad.

Hagamos una revisión. Aunque usted crea en sí mismo y tenga un sueño, necesitará un plan para triunfar. La mayoría de los planes incluyen el uso creativo de recursos naturales, energía humana y herramientas. Ahora veamos más de cerca cómo se desarrollan esos planes.

Paul Collins tenía un plan cuando vino a mi oficina por vez primera, hace casi veinte años.

«Quiero pintar retratos de la gente de África», dijo con un entusiasmo que era contagioso. «Y

confiaba en que usted patrocinaría el viaje». Paul ya creía en sí mismo y en su sueño pero para poder mantenerse como pintor, necesitaba desarrollar un plan de negocios que económicamente tuviese sentido.

«Yo pagaré el viaje —le dije— pero en tal caso, soy dueño del cincuenta por ciento de las pinturas». Por unos instantes, Paul se me quedó mirando malhumorado. « ¿Cincuenta por ciento?», dijo. « ¡Cincuenta por ciento!», le respondí. «Pero todo el trabajo es mío», protestó. «Y yo voy a pagar las cuentas», repliqué. De pronto sonrió y me tendió la mano. « ¿Socios?», preguntó.

«¡Socios!» respondí. Paul se fue a África y a su regreso trajo una colección brillante y dinámica de retratos africanos. Su primera gran exposición le dejó firmemente asentado como uno de los retratistas más importantes de los Estados Unidos. Pero también demostró sus habilidades como hombre de negocios. El plan de Paul era sencillo. «Venderé acciones de mí mismo», dijo.

«Emplearé el dinero en viajar, en montar mi estudio, en pagar los gastos de mi familia y en pintar.

Cuando las pinturas se hayan vendido me doy la buena vida, y mis inversionistas recuperan su dinero con beneficios».

«Este es mi plan de negocios», me dijo Bill Swets, entregándome varias hojas mecanografiadas.

«Es todo lo que voy a necesitar para empezar, incluyendo un presupuesto detallado». Bill cursaba su primer año de bachillerato. Unas semanas antes me había pedido consejo para iniciar un negocio propio. «Mira en el patio trasero de tu casa», le dije. «Mi patio es un basurero», respondió. Ambos reímos. Entonces los ojos de Bill empezaron a brillar. Días más tatúe volvió con un plan.

«Mi patio está lleno de tesoros», exclamó. «Sillas viejas, mesas, sofás, armazones de camas, colchones, vestidores, lámparas y alfombras». Sonreía ampliamente. «Los muebles son la mercancía más duradera del mercado», continuó. «Conservan por siempre algún valor. Pero, a la gente no le gusta comprar muebles usados porque los únicos lugares donde se pueden encontrar son en los barrios bajos. Yo voy a vender muebles usados en un sitio limpio, seguro, con clase. Y aquí está la lista exacta de lo que necesito para empezar». Leí el plan de negocio de Bill.

La mayor parte de los planes responden a estas preguntas básicas: ¿quién?, ¿dónde?, ¿qué?, ¿por qué?, ¿cómo?, ¿cuándo? y ¿cuánto?

¿Qué quiero hacer?

¿Vender un producto?

¿Ofrecer un servicio?

¿Promover mis habilidades artísticas o atléticas?

¿Cómo puedo hacerlo?

¿Qué pasos me llevarán a mi nieta?

¿Quién me puede ayudar a hacerlo?

¿Quiénes son las personas que me pueden ayudar?

¿Qué necesito para que me ayuden a hacerlo?

¿Qué recursos naturales requiero?

¿Qué herramientas necesitaré?

¿Dónde puedo hacerlo mejor?

¿En un lugar del que ya dispongo?

¿En un lugar que necesito desarrollar?

¿Cuánto costará hacerlo?

¿Cuánto dinero necesitaré de principio a fin?

¿Dónde obtendré el dinero?

¿Tengo suficiente dinero propio?

¿Necesito conseguir dinero prestado?

¿Quiero socios que inviertan en mi idea?

151

¿Cuánto tardaré en recuperar el dinero?

¿Qué cobraré?

¿Cuántos ingresos espero tener?

Hasta en el mejor plan se necesitan adivinar algunas de las respuestas. Ser emprendedor es arriesgado. Haga todo lo que pueda por formular un plan completo y fiable. Fije metas. Elabore una lista de tácticas claras, describiendo con exactitud cómo pretende lograr esas metas. Ponga una etiqueta con precio en cada una de esas tácticas y programe la fecha en que espera haberlas realizado con gran éxito. Entonces, muéstrele el plan completo a su mentor para obtener retroalimentación.

Revisé rápidamente el plan de Bill Swets. Eran cuatro o cinco páginas mecanografiadas a renglón seguido, respondiendo a todas las preguntas que acabo de enumerar. Como la mayoría de los hombres de negocios, especialmente banqueros, me interesaba la cifra básica, la que representaba lo que Bill consideraba que iba a costar su plan.

« ¿Cincuenta mil dólares?» murmuré, mirándolo con cierta sorpresa. «Eso es mucho dinero».

«Lo sé», respondió. «Los dos banqueros que abordé para solicitar un préstamo, me dijeron lo mismo momentos antes de que sus risas me

acompañaran hasta la puerta».

Posteriormente, Bill me confesó que tenía la esperanza de que yo tomara el teléfono, llamara a esos banqueros y avalara su préstamo. Pero en vez de hacer eso, empecé a hacerle preguntas: «¿Por qué necesitas alfombra en tu nueva tienda, Bill? ¿Por qué no suelos de cemento? ¿Y qué hay de todas estas divisiones de falsos muros? ¿Por qué no puedes tener oficinas abiertas? ¿Y realmente te hacen falta tres calculadoras y dos cajas registradoras? ¿No te bastaría una para empezar?»

Antes de terminar la entrevista, la lista de Bill se había reducido a 5.000 dólares. Sin necesidad de que yo le llamara por teléfono, el banquero de Bill estuvo de acuerdo en correr el riesgo. Unos cuantos años después, Bill Swets posee veinte salas de exhibición de muebles nuevos en cuatro estados. Tenía un plan sencillo, y tras algunos ajustes menores, se convirtió en un éxito aplastante.

¿Cuál es su sueño? ¿Tiene usted un plan que le ayude a ver ese sueño hecho realidad? ¿Cuáles son sus metas y qué pasos o tácticas, está dando para alcanzarlas? Hace veinte años, Rex Renfrow supo del plan de negocios Amway y apostó la vida por su éxito. Hoy, él y Betty Jo tienen un negocio Amway muy próspero que se extiende a través del país y alrededor del mundo. Hace tiempo aprendieron que la compasión les llevaría al éxito. «Este negocio considera a las personas en primer lugar, y a los beneficios en segundo», nos dice Rex. «Desde el principio nuestros mentores nos hicieron ver que lograríamos satisfacer nuestras necesidades ayudando a Otros a satisfacer las suyas primero». Mark Stefano y su esposa Lynn tenían una pequeña pizzería en un barrio de Washington D.C. ubicado en Maryland. Mark preparaba pizzas y atendía las mesas durante noventa y seis horas a la semana. Su negocio estaba decayendo. Su matrimonio andaba muy mal. Lynn trabajaba como maestra para poder mantenerse al producirse la inminente separación y el divorcio.

Los hijos casi nunca veían a sus padres, y cuando lo hacían, los Stefano solían estar peleando.

Cuando Rex y Betty Jo les presentaron nuestro plan de negocio a los Stefano, Mark se rió. «No tenemos tiempo para vender jabones», dijo.

«Apenas estamos sobreviviendo». Rex comprendió, por su propia experiencia trabajando para el gobierno, el problema de Mark. Pero Lynn Stefano vio un destello de esperanza en el plan y convenció a su marido de que debían hacer la prueba.

«Mark había sido un delincuente juvenil», recuerda Rex. «Casi no había cursado estudios y no tenía sentido de los negocios. Durante toda su niñez su padre lo calificó de inútil y estúpido. Al parecer nadie creía en él. Lo que es más, ni el propio Mark creía en sí mismo. Pero quién sabe por qué, Rex y Betty Jo creyeron en él. Era listo. Era trabajador. Era un triunfador potencial. Así que le repetimos una y otra vez que era inteligente, que podía hacerlo, que algún día dejaría de ser esclavo del horno.

«Noche tras noche entrábamos en la pequeña pizzería y ayudábamos a Mark a leer y comprender el manual. Le ayudamos a hacer sus llamadas invitando a sus amigos a su presentación. Le ayudamos a hacer las presentaciones. Íbamos y veníamos constantemente de Washington a Maryland ayudando a los Stefano a iniciarse. Todos los días mirábamos a Mark a los ojos y sonreíamos. Le abrazábamos y le asegurábamos que era un tipo maravilloso, hasta que un día empezó a creerlo por sí mismo».

«No sé cuántos años tardamos», recuerda Betty Jo. «Pero nos habíamos decidido a amar a Mark y a Lynn Stefano, fueran productivos o no. Y poco a poco empezaron a producir. Su negocio creció.

Su matrimonio se enderezó. En su familia empezó a reaparecer el amor. Con el tiempo llegaron a ser Distribuidores Directos en el negocio. Y cruzaron el escenario ante el aplauso de otras dos mil personas que también participaban en el negocio. Tras las bambalinas, Mark lloró».

«La navidad pasada —recuerda Rex— abrí la puerta principal para recoger el periódico. Una enorme y preciosa planta de Flor de Noche Buena, con un mensaje, estaba colocada en el centro de nuestro garaje. Abrí el mensaje y leí estas inolvidables palabras: ‘Gracias por darme un nuevo marido. El mensaje estaba firmado por Lynn Stefano».

«Nada nos garantizaba que Mark y Lynn habrían de triunfar», nos recuerda Rex. «Pero de acuerdo con nuestra experiencia, la solidaridad casi siempre funciona. Ayudar a los Stefano a rehacer sus vidas, a que vieran su sueño hecho realidad, produjo beneficios para nuestra compañía y nos ayudó a realizar nuestros sueños a largo plazo».

Pero la historia no termina ahí. El 11 de marzo de 1991, Rex y Betty Jo vivieron una tragedia terrible. Su hija adoptiva, Melinda, falleció durante un ataque de epilepsia. En pocos minutos los teléfonos estaban sonando a través de todos los Estados Unidos. Cientos de flores, tarjetas y Cartas empezaron a llegar al día siguiente. Amistades que habían hecho Rex y Betty Jo en el negocio llegaron por carretera y por avión para compartir la pena de los Renfrow. Más de mil amigos desbordaron la iglesia en el servicio fúnebre de Melinda.

«Habíamos amado a cada una de esas personas en el negocio —recuerda Rex— pero aún así estábamos asombrados por todo el amor que fluía hacia nosotros. Al terminar el funeral, Betty Jo y yo estábamos de pie junto a la tumba de Melinda, cuando- se nos acercó Mark Stefano con una rosa en la mano. Las lágrimas se derramaban por sus ojos. Por un momento Mark intentó hablar.

Entonces solamente le dio la rosa a Betty Jo, me abrazó con torpeza y regresó a reunirse con Lynn y sus hijos».

«Si el fin de un negocio es dar beneficios —añade pensativo Rex—, entonces, cuando estuve de pie ese día junto a la tumba de mi hija, fui el hombre más rico de la tierra».

12

¿Qué actitudes, comportamientos y compromisos nos ayudarán a triunfar? (Las claves del éxito)

CREDO 12

Creemos que existen ciertas actitudes,

comportamientos y compromisos (relacionados de

forma directa o indirecta con nuestras tareas) que

nos ayudarán a alcanzar nuestras metas.

Por tanto, con el auxilio de nuestro mentor,

deberíamos empezar inmediatamente a dominar esas

claves que nos ayudarán a triunfar.

Un dormitorio de la Universidad de Carolina del Norte estaba particularmente alborotado aquella noche de 1971, cuando un puñado de jóvenes decidió asistir a un encuentro de Amway en la casa de Bill y Peggy Britt.

«Vamos a tomar un par de cervezas antes de irnos», gritó Paul Miller dentro del salón recreativo a sus amigotes del equipo de fútbol. Segundos más tarde, la cerveza corría.

No era raro que estuvieran de celebración. 1970 había sido la temporada más emocionante en la joven vida de Paul Miller y sus compañeros de equipo. Mostrando una entereza increíble, Paul había logrado luchar con éxito por su recuperación tras una operación muy seria hasta poder volver a figurar como titular en el equipo. «Nunca volverás a jugar al fútbol», le habían dicho los doctores.

«Están equivocados», pensó Paul para sí, y apenas dos días después de dejar el hospital, usando todavía un incómodo soporte para la espalda, empezó a caminar hacia la salud.

Ese mismo año llevó a sus compañeros de equipo de Carolina del Norte al Campeonato de la Costa del Atlántico y al Tazón de Melocotón en 1970. En su último año de estudios, Paul consiguió mayores victorias aún. Nuevamente llevó a su equipo al Tazón Gator de 1971 y fue seleccionado para jugar en el partido All-American de los entrenadores en Lubbock, Texas, bajo las órdenes de los entrenadores Bear Bryant y Bo Schembcckler.

«Yo pensé que los entrenadores del fútbol profesional iban a estar haciendo cola para ficharme

—recuerda Paul— pero cuando me di cuenta de que el teléfono no sonaba y de que el correo no me traía nada, supe que lo del juego había terminado y que el trabajo tenía que empezar.

Desgraciadamente, como muchos de mis compañeros, no tenía una meta en la vida. Consideré los negocios y la abogacía, incluso fui a Chapel Hill a terminar mi carrera de derecho, pasé el examen del colegio de abogados y practiqué el derecho durante dieciséis infelices meses, pero nada me entusiasmó realmente, hasta que pensé en ser dueño de un negocio. Por eso sentí curiosidad por esta compañía.

«No sé cuánto bebimos antes de encontrar el camino a nuestra primera reunión —recuerda Paul— pero lo que sí sé es que yo estaba mal. Nos sentamos en la última fila, dándonos codazos y riéndonos a lo tonto», recuerda. «Pero terminé comprando el portafolios de productos por veintisiete dólares y regresé al dormitorio sin la menor idea de qué debía hacer con las muestras, ni qué decir de lo que debía hacer para tener un rentable negocio propios.

Hay que decir en su favor que justo al día siguiente, Paul recibió un pedido de un desconocido despistado, por una caja de jabón para lavar la ropa. Desafortunadamente, ni siquiera se dio cuenta que no éramos una empresa de venta de casa en casa. Y aunque hizo así su primera venta, nunca se ocupó de pedir que se le enviara el pedido ni de entregar el jabón.

Años más tarde, después de que Paul hubiera conocido a Debbie y se hubiera casado con ella, al fin tomó en serio lo de construir un negocio. «Trabajé con Peggy Britt —recuerda Paul—

descargando y apilando cajas de cartón, tomando y cumpliendo órdenes. Observé de cerca a los Britt y a otras personas triunfantes en el negocio, Debbie y yo asistimos a reuniones, escuchamos cintas y leímos libros hasta que el cerebro se nos sobrecargó. Un día, finalmente, Debbie y yo dejamos de darle largas al asunto y nos dedicamos a los puntos básicos una y otra vez, hasta que nuestro negocio floreció y nuestros sueños, por fin, se hicieron realidad».

Ahora, menos de veinte años después, los Miller han levantado una de las redes más grandes de distribuidores en la historia de la compañía. Cuando se les pregunta cómo lo hicieron, responden sin dudarlo: «Solamente seguimos haciendo lo básico».

Cuando mi hijo Dan andaba por los diez años, me pidió que le enseñara a jugar al tenis.

Quienquiera que me haya visto en tina pista de tenis se habrá dado cuenta de que Wimbledon nunca estuvo en mi futuro, pero yo había aprendido lo básico, y con gusto se lo enseñé. Sabía con gran perfección cómo echar al aire la pelota para hacer un servicio perfecto, cómo sostener la raqueta, qué colocación debía tomar para hacer una devolución y cómo subirme a la red. Tenía los pasos básicos en la cabeza, pero Dan dio un paso más adelante. Practicó los servicios. Aprendió a estar en posición para contestar a las devoluciones de su oponente. Desarrolló velocidad y habilidad repitiendo los puntos básicos una y otra vez, y un día, para mi desagradable sorpresa, mi propio hijo me derrotó con ventaja.

Cualquiera que sea el negocio que esté construyendo, los *pasos básicos* siguen siendo los mismos. En las siguientes claves del éxito, he tratado de resumir los puntos básicos tal como los he conocido y experimentado. En las siguientes páginas he expuesto veintiséis actitudes, comportamientos y compromisos que Jay y yo, y una compañía de nuestros amigos, hemos aprendido por el camino. Solamente recuerde: saber estos puntos básicos no es suficiente. Al seguir adelante, no olvide las palabras de John Wesley: «

¡Tenga cuidado de que no se lo vayan a tragar los libros! Pues una onza de amor vale una libra de conocimiento». Si existe algo que yo haya aprendido, es que cuando todas nuestras habilidades parecen fallarnos, el trabajo duro, haciendo los puntos básicos, y la solidaridad, nos sacarán adelante.

Adversidad amiga

Cuando Lauri Duncan tenía apenas dieciséis años, fue aplastada contra un parabrisas en un grave accidente automovilístico. El vidrio roto cortó profundamente el rostro de Lauri. Después de sobrevivir con dificultades, la joven inició tratamientos quirúrgicos de reconstrucción que tardarían años. Imagínese lo difícil que habrá sido para una jovencita sentir su rostro notablemente marcado.

«Al principio deseaba haber muerto en el choques», admite Lauri. «Los largos meses de hospital fueron muy penosos. Después, cuando volví a la escuela, mis maestros y mis compañeros me miraban con lástima. Los muchachos que me parecían atractivos no querían verme. Cada cirugía plástica era una pesadilla de dolor y de nuevas horribles cicatrices. Por mucho que lo intentara, no 156

podía alejarme de mi tragedia. Tenía que enfrentarme con el espejo todas las mañanas y todas las noches».

En algún momento de nuestra vida, todos nos enfrentamos a la adversidad. Un fracaso en una relación o en un negocio, una enfermedad trágica, lesiones o muerte, un colapso de las esperanzas o la destrucción de los sueños, trae sufrimiento, angustia, preocupación y pena.

«Ahora puedo recordar mi tragedia —dice Lauri agradecida— y darme cuenta de que me enseñó dos lecciones importantes. La primera: aprendí a aceptar las cosas que no puedo cambiar, y segunda, aprendí a hacer las cosas que marcan la diferencia». Nueve años después Lauri se casó con Greg Duncan, y juntos han construido una magnífica familia y un negocio floreciente.

«Gran parte de nuestro éxito —admite Greg— viene de que celebramos los malos tiempos igual que los buenos. Lauri me enseñó eso», dice. «Tomando los malos tiempos como si fueran nuestros amigos y maestros, ya no resultan tan malos».

Jeff Moore fue campeón de boxeo del ejército, con la certeza de obtener un sitio en el equipo Olímpico. Entonces llegó la tan esperada orden de partir a Vietnam. En la batalla, el vehículo de Jeff hizo explotar una mina. Perdió los tímpanos. Regresó a casa para descubrir que sus heridas de guerra habían terminado también con su carrera en el boxeo. Tras seis meses de operaciones inútiles para tratar de corregir sus lesiones en los oídos, Jeff y Andrea Moore se fueron a Alaska a trabajar en el oleoducto. Compraron una casa y empezaron un negocio de veinticuatro horas al día, vendiendo alimentos y enseres para cazar y pescar. Ya agobiados por una deuda creciente, la casa y el negocio fueron convertidos en cenizas por un incendio.

Por ese tiempo, Jeff y Andrea iniciaron su propio negocio Amway. No se dejaron vencer por la depresión y el temor. De la adversidad a la que se enfrentaron, aprendieron lecciones importantes de supervivencia. Y aunque Jeff temía que alguien le interrumpiera en medio de la presentación para entregarle una demanda, siguió adelante. Hoy, las deudas de Jeff y Andrea están pagadas. Tienen un negocio próspero y la oportunidad de mostrar solidaridad de muchas maneras a la gente de su Estado adoptivo y de todo el país.

«No importaba lo que nos pasara —dice Jeff— nunca nos dimos por vencidos. En 1987 nuestro bebé recién nacido falleció. Pero la vida no se detiene así nada más, porque una tragedia salte delante de nosotros. Este negocio me ha enseñado que a pesar de las tragedias, a pesar de los obstáculos, uno debe sobreponerse, realizar su vida y dejar de lamentarse por los acontecimientos».

Si usted se ha enfrentado a la adversidad, aprenda de esos tiempos difíciles y empiece de nuevo.

Si no tiene usted un título universitario, o por lo menos estudios de enseñanza secundaria, tome lo que tenga y sáquele el mayor provecho. Si no logra una venta hoy, hará una mañana. Pregúntese a usted mismo: ¿qué lección puedo aprender de esta tragedia? Deje que la adversidad sea su amiga y su maestra.

Pasos básicos para siempre.

¡Nunca deje de seguirlos!

Un joven estaba sentado en una cabina insonorizada en el campus de la Universidad de Louisiana. Las relaciones de Dan Williams con otras personas habían sido influenciadas toda su vida por su tartamudeo. Finalmente, un terapeuta de la universidad le enseñó a Dan una serie de ejercicios que le ayudaron a controlar su problema.

«Me he pasado la vida practicando esos ejercicios», dice hoy Dan. «La mayor parte de la gente, ni siquiera se da cuenta de que tengo un problema de tartamudeo. En realidad, cuando Billy Zeoli me invitó a presentarle un grupo de mis asociados al presidente Gerald Ford, no tartamudeé ni balbuceé una sola vez durante todo el impresionante momento. La razón por la que dominé la tartamudez, fue que desde que aprendí esos ejercicios básicos, nunca he dejado de hacerlos».

Dan incluso valora el tartamudeo por su éxito en aquellos tempranos días. «Las personas que me escucharon presentar el plan cuando todavía tartamudeaba —recuerda con soma Dan— en realidad, tenían que oírlo diez veces». Yo he visto a Dan emplear esa clase de humor para ganar la atención y el respeto de los auditorios de todo el país. Nadie se imaginaría el problema, dada su palabra espontánea y rápida, pero al principio peleaba para recordar chistes. Así que, a través de los años los ha anotado, clasificado cuidadosamente y usado con gran resultado para construir una empresa mayor. Hoy en día, Dan y Bunny Williams han creado un negocio Amway muy próspero que dirigen desde sus oficinas en Austin, Texas, debido a que dominaron los pasos básicos, y los siguieron fielmente con habilidad y consistencia.

Bill y Sandy Hawkins son dos de nuestros máximos distribuidores en Minnesota. Su éxito les ha llevado a realizar un sueño que, en un grado o en otro, tiene todo capitalista solidario. «Después de llegar a un punto determinado —dice Bill— el dinero se va haciendo menos importante. Estar en posibilidades de regalar dinero es algo que disfrutamos de verdad. Este año vamos a regalar más dinero del que antes habíamos ganado... ¡y eso es pura diversión!», añade feliz.

La familia Hawkins logró esta magnífica meta siguiendo los pasos básicos una y otra vez. «Se pueden hacer muchas cosas malas en este negocio», dice Sandy. «Nosotros las hicimos. Pero si se comparte la oportunidad, muchas cosas buenas van a ocurrir».

¿Cuáles son los pasos básicos de su negocio? ¿Ha intentado siquiera hacer una lista de las acciones que debe seguir regularmente para tener éxito'? Si repite fielmente los pasos básicos a diario, su negocio prosperará. Si le da pereza y deja transcurrir un día sin seguirlos, y luego otro y después Otro, fracasará.

Kaoru Nakajima, señala: «Un perro guardián que solamente ladra una vez, nunca despertará a su amo o ahuyentará a un ladrón. ¡El perro guardián competente no dejará de ladrar hasta que su trabajo esté terminado!». ¿Quiere tener éxito en los negocios? ¡Siga pues ladrando! Siga esos pasos básicos fielmente todos los días y tendrá éxito.

Contar sus centavos y sus dólares

nunca será un problema

¿Recuerda a G.B. Garner, padre de Pegg Britt, el hombre que tenía el negocio de reparación de frigoríficos? Él era joven cuando cayó la bolsa de valores en 1929, y le transmitió a su hija esta valiosa lección:

«Mi padre me enseñó a tener responsabilidad con el dinero», nos dice. «Él lo dijo así: 'Si tienes dinero para gastar, tienes exactamente esa cantidad de dinero para ahorrar mañana'». Durante estos tiempos de crecientes gastos deficitarios realizados por individuos y por naciones, necesitamos recordar un viejo proverbio francés: ¡Fuera de deudas, fuera de peligro! Brian Herosian, ex jugador de fútbol de los Colts de Baltimore, lo dijo así: «Caminé por la vida cargando una bolsa de dinero que estaba agujerada, hasta que un día me dí cuenta de que yo mismo tenía que coserla».

Hemos gastado a lo loco durante mucho tiempo, imaginando que el dinero nunca se agotaría.

Ahora se ha agotado. Este es el momento oportuno para plantearnos Sistemáticamente algunas preguntas: ¿Realmente necesito esto o puedo esperar? ¿No es éste el momento de sacar de nuestras bolsas y carteras las tarjetas de crédito y poner en su lugar nuestra libreta de ahorros? ¿Cuánto he ahorrado hoy?, ¿este mes?, ¿este año? Debemos aprender a evaluar nuestro éxito por el dinero que hemos ahorrado, no por el dinero que hemos gastado.

Greg Duncan formula esta pregunta: «Si le ofrecieran una bonificación de diez mil dólares al mes o un centavo el primer mes, dos centavos el segundo mes, cuatro centavos el tercero, ocho centavos el cuarto y así sucesivamente durante treinta meses, ¿qué oferta aceptaría?» Yo no he hecho el cálculo, pero Greg aconseja que acepte los centavos. Él jura que si cada mes duplicara usted lo que tiene, el trigésimo mes habría recibido 10.737.418,24 dólares.

Ahorre sus centavos. Elimine las satisfacciones inmediatas. Trabaje para lograr sus metas a largo plazo. Es posible que al principio no quede satisfecho, pero a la larga, prosperará.

Decida qué es importante para usted y hágalo,

¡cueste lo que cueste!

Nuestro buen amigo Bill Nicholson, quien ha ayudado a llevar a nuestra compañía a una etapa de increíble crecimiento, narra esta conmovedora historia sobre su padre. Cuando Bill aún era joven, su padre y él fueron de pesca. Ambos llevaban vidas muy ocupadas. Nunca habían pasado mucho tiempo juntos. Tenían mucho de qué hablar, mucha vida qué vivir. Repentinamente ese día, allí en el bote, el padre de Bill se sujetó el pecho al iniciarse un fatal ataque cardiaco. Las últimas palabras que Bill escuchó de su padre, fueron: «Ahora no. ¡Ahora no!»

Mark Twain dijo una vez: «No hagas hoy lo que puedas dejar para mañana». Eso no es verdad.

Nosotros fijarnos importantes metas a largo plazo. Y luego, lodos los días algo importante, algo urgente, algo crítico se presenta y nos retrasa. Si es importante para usted, ¡encuentre la manera de empezar hoy mismo! No sabemos qué estaría pensando el padre de Bill en el momento de morir.

Solamente sabemos lo que dijo: « Ahora no. ¡Ahora no!» Cada vez que oigo esta historia decido nuevamente emplear el tiempo que me queda de vida, haciendo lo que es importante para mí.

En cada persona que conozca existe más potencial

del que usted se atreva a soñar

En un discurso pronunciado en una reunión pletórica de gente entusiasta, Chris Cherest dijo cierta vez: «Si esos dos muchachos holandeses de Grand Rapids, Michigan, pueden ir de la bancarrota y un barco hundido a ser dueños de un negocio cuyo valor asciende a varios billones, y por añadidura de un equipo de la NBA (Asociación Nacional de baloncesto), entonces cualquiera puede hacerlo». Yo estoy de acuerdo.

Brian Hayes fue abordado por un conductor de camión con la oportunidad de iniciar un negocio propio. «Yo creí que era un pobre diablo tratando de ganar algunos dólares extras», recuerda Brian.

«Estuve a punto de no hacerle caso. Gracias a Dios que escuché su presentación del plan de negocios de Amway». Hoy, gracias a un camionero sin ropa elegante, Brian, el vicepresidente más joven en la historia de Motorola, y su esposa, Margaret, tienen un próspero negocio Amway, y eso les ha dado libertad financiera para trabajar por las causas solidarias que ellos apoyan, incluyendo el Fondo de Niños Cristianos y el Ejército de Salvación.

Cuando Dan y Jeanette Robinson conocieron a Richard, no se impresionaron. »Richard era un don nadie», recuerda sonriendo Jeanette. «Ni siquiera podía mirar a la gente a los ojos. Su cabello le llegaba hasta los hombros. Su barba estaba enmarañada y desaseada. Se movía con una bicicleta vieja y sucia y balbuceaba al hablar. Pero de todos modos hicimos

nuestra presentación, y Richard y su esposa decidieron sobre la marcha empezar su propio negocio».

«Realmente subestimamos al amigo Richard», admite Dan. «En unas cuantas semanas se había afeitado la barba y comprado su primer traje y corbata. Con cada Contacto, su autoestima creció delante de nuestros ojos. Hoy, él y su mujer son dueños de un negocio floreciente, así como de una nueva concepción de la vida».

«Qué difícil es juzgar un libro por su portada», dice el viejo adagio. Recuerde siempre que la persona que usted considera más idónea para el triunfo, puede abandonar el intento o fracasar, y la persona que usted piensa que va a fracasar, puede batear tan fuerte que saque la pelota del campo.

Arriésguese con los «perdedores». Se sorprenderá de ver con qué frecuencia se convierten en ganadores y le confían a usted el premio.

El fracaso lleva al éxito.

¡Aprenda de los fracasos!

En nuestro negocio, como en el suyo, las historias sobre los que fracasaron al principio, pero que al fin lograron triunfar, solamente son leyendas, y frecuentemente muy graciosas. Joe Foglio es solamente un ejemplo. Una noche en San Diego, Joe le estaba mostrando nuestro plan de negocios a un grupo de parejas alrededor de una gran mesa de comedor en casa de un vecino. Mientras hablaba, el perro del vecino se alborotó, se metió bajo la mesa y escogió los pies de Joe para hacer su gracia. Poco después visitó la casa de un psiquiatra y fue invitado a hacer la presentación en un gran jacuzzi, donde su anfitrión y sus amistades le esperaban desnudos. Una tercera presentación desafortunada iba a tener lugar en un vecindario oscuro y aislado. Con tanta oscuridad, Joe apenas pudo encontrar la casa, y cuando entró y encendió las luces, descubrió que su anfitrión vivía en un edificio clausurado con las puertas selladas con la clásica cinta adhesiva amarilla que pone la policía cuando quiere advertir que nadie debe entrar a un inmueble. En una cuarta presentación, que tuvo lugar en una céntrica

bodega convertida en estudio, Joe se excusó antes de la presentación, entró al baño, encendió la luz, y se encontró con un enorme cocodrilo mirándolo de reojo desde la pila de baño.

Chris Cherest hizo la presentación de negocios ciento cincuenta veces sin tener un sólo éxito.

Jim Dornan recuerda sus primeros meses en el negocio como un «rosario de fracasos». «Hicimos todo mal por lo menos dos veces —recuerda— sólo para asegurarnos de que estaba mal». Pero Joe, Chris y Jim no se rindieron. Cometieron errores. Sus equivocaciones se amontonaron. Pero con cada una aprendieron una nueva lección valiosa. Examinaron los motivos de sus fracasos, y siguieron adelante hasta construir un negocio de mucho éxito. Frank Morales tiene una curiosa fórmula que le aligeró el paso a través de sus propios fracasos: «YUS-YON-YQ», dice. «Y unos sí.

Y otros no. ¿Y qué?» La experiencia de Frank y Bárbara, les dice que la tercera parte de la gente contactada muestra interés. Un tercio de éstas se compromete. Y solamente la tercera de parte de estas últimas se lanzará a buscar el éxito en el negocio. Cualesquiera que sean los porcentajes para usted, en su negocio o en el nuestro, no se preocupe por el fracaso. Cada persona que dice no, le acerca a usted más a la persona cuyo sí cambiará el mundo de usted y el de ella.

Huw Wheldon, hombre de radio británico y ejecutivo de televisión, le dijo a un grupo de productores en potencia: «El fracaso no es un crimen. El crimen es no darle una oportunidad al triunfo».

Sanee las metas. ¡Todo lo demás vendrá solo!

Margaret Hardy nació en las Indias Occidentales y llegó a Nueva York cuando tenía quince años de edad. Su esposo, Terral, es de Spartanburg, Carolina del Sur. A ambos les habían dicho desde niños que los hombres y las mujeres de raza negra nunca podrían alcanzar los máximos niveles de los blancos. Se incorporaron a nosotros porque nosotros juzgamos a toda la gente bajo un mismo parámetro. Si usted produce, será recompensado sea cual fuere su raza o credo.

Sin embargo, los Hardy habían sido subestimados durante toda una vida de limitaciones. Aún recuerdan cuando su hijo de diez años, Quentin, ya enamorado del negocio, dejó de pronto nuestra revista *Amagram* y murmuró llorando: «Nosotros nunca seremos Diamantes. ¿verdad?».

De repente —explica Terral— Margaret y yo nos dimos cuenta de que nuestro hijo tenía razón.

Nunca llegaríamos al nivel Diamante porque no nos habíamos fijado esa meta. Sí habíamos fijado metas, pero eran muy modestas. Esa noche, juntos en familia, escribimos una meta a largo plazo que vino a cambiar nuestras vidas:

«Alcanzaremos el nivel Diamante de Amway en los próximos doce meses». Margaret y Terral alcanzaron ese nivel y más aún. Su hijo, Quentin, ahora graduado en el bachillerato, tiene su propio 160

negocio en crecimiento, y todo empezó cuando finalmente decidieron fijarse una meta y alcanzarla, costara lo que costara.

David Humphrey era todavía un médico en activo, cuando inició el negocio Amway. Una enfermera le presentó a David nuestro plan y le invitó a asistir a un seminario de la compañía. Allí, el Dr. Humphrey se entusiasmó tanto con la idea de ser dueño de su propio negocio, que se puso de pie ante toda la concurrencia y anunció que alcanzaría el nivel Diamante, un logro muy difícil, en poco tiempo.

Bajando del escenario en un estado de gran excitación y confusión, le dijo a la primera persona que vio: «¿Qué acabo de hacer?» Sonriendo, el interrogado respondió: «No lo sé, pero va a ser un año del demonio».

Si usted quiere en serio lograr sus metas, decírselo al mundo en términos claros y fuertes le ayudará a lograrlas. Por lo menos, debe confiar sus metas a alguien capaz de animarle y confortarle durante el camino. Los Humphrey no sólo alcanzaron sus metas, sino que siguieron en busca de niveles más altos de logro en este negocio.

La mayoría de los límites con los que topamos han sido puestos por nosotros mismos. Si no tenemos metas claras a largo plazo. ¿Por qué nos sorprende entonces no alcanzarlas? ¿Cuáles son sus metas para este año? ¿Para esta década? ¿Las ha escrito? ¿Ha llevado una gráfica con su progreso y cambiado su rumbo adecuadamente? Si no tiene metas que le guíen, va usted de camino a ninguna parte. Si es así, no tiene a nadie a quien culpar, más que a usted mismo.

Hay que trabajar fuerte antes de triunfar.

¡Será necesario sacrificarse!

Kenny Stewart continuó con su trabajo diurno de construcción y trabajaba hasta tarde todas las noches y los fines de semana para poner en marcha su negocio. Mientras todavía jugaba con los Colts de Baltimore, Brian Herosian pasaba dos tardes a la semana en la universidad para obtener su título de contable y construir su negocio al margen. Ron y Toby Hale dispusieron de todo el dinero que tenían para comprar los veinticinco discos de «Vendiendo América», y dárselos a sus amistades. Al Hamilton tenía tanto miedo de hacer su primera presentación, que literalmente temblaba antes de empezar. Este ex fabricante de herramientas y troqueles para la Ford, era tímido, inexperto y estaba aterrorizado de tener que hablar en público, pero de todos modos lo hizo.

En la ciudad de Hiroshima, Japón, Shuji y Tomoko Hanamoto querían «ser libres para volar sobre el claro cielo azul» y poder salir de la «pequeña jaula de lujo» donde les mantenían sus trabajos industriales. Tuvieron que renunciar a todas las ventajas: salario estable, los viajes de submarinismo de la empresa en Okinawa, beneficios y bonos, para iniciar su propio negocio. Peor aun, cuando el padre de Shuji se enteró de que había ingresado en nuestro negocio, usó una vieja expresión japonesa de disgusto y decepción. «No traspases mi puerta», le dijo a su hijo. No hay mayor sacrificio que ir contra la voluntad de los padres; pero Shuji Hanamoto tenía un sueño y estaba dispuesto a pagar su precio por realizarlo.

Esta pareja trabajó duro y se sacrificó mucho, y su negocio se disparó camino del éxito. Hoy están económicamente asegurados, libres para trabajar menos y disfrutar más de la vida. Una acotación final: Shuji

Hanamoto invitó a su padre a una reunión en la ciudad de Hiroshima, en la que dos mil personas puestas de pie ovacionaron a Shuji y Tomoko al recibir sus emblemas de éxitos. Esa noche, desde la primera fila, el padre de Shuji le dio a su hijo la alegría de unirse a los gritos y a los aplausos.

161

Interésese por los demás,

¡y los demás se interesarán por usted!

Stan Evans cometió un error; un distribuidor pidió cinco litros de líquido lavacoches que no fueron embarcados oportunamente para ser entregados a tiempo. Cuando llamó para quejarse, Stan replicó sin dudar un momento. «Tiene usted razón, cometí un error, voy para allá». Ese distribuidor estaba a doscientas millas de distancia, pero Stan Evans personalmente llevó en su coche el pedido, haciendo un viaje redondo de cuatrocientas millas, para cumplir con su palabra. Aquel distribuidor jamás lo olvidará.

«Mi palabra es oro», dice Stan. «Cuando yo prometo algo, lo cumplo. La gente quiere saber que puede confiar en mí. Una vez que ya confían, serán leales para siempre. Si le debo a alguien un cheque de un dólar cincuenta, lo enviaré a tiempo por pequeño que sea. Porque yo sé que ese distribuidor me tratará a mí con la misma cortesía e igual respeto».

Una pareja de distribuidores que trabajaban en el grupo de Bill y Peggy Florence tenía problemas con su matrimonio. Bill y Peggy les abrieron las puertas de su hogar. «Durante los siguientes meses, pasamos más de una docena de noches aconsejándoles», recuerda Peggy. «Nosotros creemos en el viejo principio bíblico de que los líderes son en realidad sirvientes. Nuestro trabajo no se reduce a lograr ventas, sino también consiste en ayudar a la gente a hacer lo que deseen hacer con sus vidas».

«En este negocio —añade Bill— hemos visto docenas de matrimonios salvados y familias reunificadas porque la gente, no el producto, es lo primero. Cuando se deja de sangrar y las heridas cicatrizan, la gente vuelve a trabajar con nuevos impulsos. Su negocio florece. Por ayudarla a ella a

lograr lo que desea, nosotros, a la vez, vemos nuestros propios sueños hacerse realidad».

Junte sus fuerzas y hágalo.

Si no lo hace ¡nunca sabrá!

En Nueva York, cuelga un gran anuncio exterior sobre Times Square, a ocho pisos de altura, que dice: «Solamente hágalo». Con cuánta frecuencia vacilamos indecisos hacia adelante y hacia atrás, calculando cuidadosamente los pros y los contras de las cosas. Esopo escribió: «No quiero tener nada que ver con un hombre que puede soplar caliente y frío con el mismo aliento». En el último libro del Nuevo Testamento, Juan condena a los tibios cuando dice: «No eres ni frío ni caliente, por eso te vomitaré de mi boca».

Dan Robinson era un vendedor de papel al por mayor, cuando él y su esposa Jeanette empezaron su negocio en 1979. «La inflación nos estaba arrasando», recuerda Dan. «Habíamos construido nuestra casa soñada, pero la perdimos cuando no pudimos mantenernos al día en el pago de impuestos. Algo tenía que hacerse y pronto». Dan y Jeanette se lanzaron a fondo, y desde ese día tan emocionante, han subido un nivel al año en nuestro negocio.

Tim Bryan era maestro de quinto curso y su esposa Sherri trabajaba de secretada jurídica, cuando vieron nuestro plan de negocios por primera vez. «Yo quería quedarme en casa con nuestros hijos», recuerda Sherri. «No quería perderme sus primeros años de crecimiento. Nos daba miedo iniciar un nuevo negocio, pero lo hicimos y jamás volvimos la cara o nos arrepentimos ni por un momento».

¿Hay un trabajo desagradable en espera de ser hecho? Solamente hágalo. ¿Está pendiente un paso arriesgado que es preciso dar? Solamente hágalo. ¿Hay una aventura que le emociona, pero que le da miedo empezar? Solamente hágalo. ¿Quiere empezar un negocio por su cuenta?

Solamente hágalo. ¿Quiere pedirle un aumento al jefe o un nuevo puesto en la línea de producción a su supervisor, o a un compañero que baje el

volumen de su radiocassette?... ¡Solamente hágalo! Si no lo hace, nunca sabrá. Si no lo hace ahora, acaso no lo hará nunca.

Kilo por kilo, también los hijos cuentan,

¡inclúyalos!

Greg y Lauri Duncan, como casi todos nuestros distribuidores de **éxito,** han incluido a sus hijos en el negocio desde el primer día. «Cuando Devin tenía sólo ocho años y nuestra hija Whitney seis

—explica Greg— aprendieron a contestar el teléfono y a tomar recados importantes. Fueron a reuniones con nosotros. Se emocionaron escuchando las historias de éxitos. Nos dijeron que querían iniciar su propio negocio vendiendo Active-8, uno de nuestros productos de zumo de frutas, en la acera, enfrente de la casa».

Los Duncan se fijaron la meta de alcanzar un nivel nuevo en su negocio en un tiempo muy corto.

«Incluimos a nuestros hijos en la consecución de esa meta —explica Lauri — y cuando fallamos, al principio nos sentimos avergonzados ante ellos, como si les hubiésemos fallado a ellos. En realidad, no les fallamos en absoluto. Volviendo hacia atrás, nos damos cuenta de lo importante que fue para nuestros hijos vemos fallar, así como triunfar; pues acaso algún día ellos también fallen, y el hecho de habernos visto cargar las armas de nuevo, amartillar, volver a apuntar y disparar, les hará aprender a levantar los restos de sus fracasos y empezar otra vez».

Bill y Peggy Florence, dos de nuestros distribuidores más prósperos, viven en Atenas, Georgia, con sus tres hijos. Me enorgullece decir que Bill y Peggy llamaron a sus dos hijos Rich y Jay; y a su hija, con gran acierto, le pusieron Hope (Esperanza). Los tres han estado involucrados en el negocio desde que eran muy pequeños. Hope, ahora con diecinueve años, ganó suficiente dinero trabajando con su familia para pagar el primer plazo de su coche nuevo.

«Aprendimos de los líderes en este negocio —declara Peggy— que no hay que darles a los hijos todo lo que quieran. En vez de eso, les ayudamos a aprender y a practicar los principios del éxito.

Les dejamos enfrentarse a los problemas, los nuestros y los de ellos, para que también ellos entiendan lo difícil que es salir adelante».

«No hemos sido muy duros con ellos», añade rápidamente Bill. «Los chicos son bien recompensados por su trabajo». En realidad, Rich, Jay y Hope Florence han viajado con sus padres a negocios de la compañía en Australia, Hawai, Europa, y a través de los Estados Unidos.

Cualquiera que sea su negocio, deje que sus hijos participen. Déjelos que aprendan lo que es la vida real mientras usted todavía está por aquí para celebrar sus victorias y apoyarlos en sus reveses.

Chuck y Jean Strehli son otro ejemplo de padres que han introducido a sus hijos en este negocio y en sus beneficios. «Hace diez años —recuerda Jean — cuando Tamara tenía solamente catorce años y su hermano Scott trece, ya estábamos compartiendo con ellos nuestras metas profesionales.

«¿Por qué ha de dejarse a los hijos en la oscuridad, sin que nunca sepan realmente a qué se dedican sus padres?», pregunta sabiamente Jean.

«Nosotros somos sus ejemplos primarios», añade Chuck. «Lo que ellos vayan a saber de la vida lo aprenderán de nosotros. Desde el principio, hemos procurado enseñarles la importancia de contraer compromisos y cumplir con ellos hasta el final».

En 1980 toda la familia Strehli pasó siete meses en Alemania para establecer allí su negocio europeo. Juntos, en familia, aprendieron el lenguaje y las costumbres de aquel país. Ahora, aunque los hijos son adultos, en ocasiones aún regresan a Europa para hacer negocios, viajar y esquiar en los Alpes.

Ya que estoy hablando de hijos, ¿cómo no hacer una mención siquiera a los nuestros? Los ocho de la casta Van Andel y DeVos trabajan duro mejorando esta compañía. Junto con Jay y yo, nuestros hijos forman la directiva

política del consejo familiar. Nos reunimos mensualmente para cambiar impresiones, plantear nuevas ideas y hacer planes a largo plazo. Nuestros hijos se han convertido en nuestros compañeros ayudándonos a guiar a la compañía, y cada uno de ellos tiene un cometido especial en la labor de dar forma al futuro de Amway.

Steve Van Ande! es actualmente vicepresidente y enlace familiar para las Américas. Nao Van Andel es nuestro vicepresidente de comunicaciones. David Van Andel es director en nuestra división de manufactura. Y Bárbara Van Andel maneja dos propiedades importantes de Amway: el hotel Amway Grand Plaza y el complejo turístico de recreo de Peter Island, en las Islas Vírgenes Británicas.

Helen y mis hijos están también metidos de lleno en Amway Corporation y sus dos millones de distribuidores de todo el mundo. Aunque Dick tiene su propio negocio de inversiones, es un miembro muy activo del consejo familiar que preside sobre la gerencia de la corporación. Doug es el enlace familiar con los distribuidores europeos. Dan desempeña un papel similar para Amway Japón y el resto de Asia. Y Chris (DeVos) Vanderwide, hasta que optó por dedicar más tiempo a ser esposa y madre, empleaba sus conocimientos sobre modas y color para mejorar y tener al día toda nuestra línea de cosméticos Artistry.

¿Quién iba a soñar siquiera que nuestros hijos, los suyos y los míos, se habrían de convertir en adultos tan dedicados, responsables y creativos? Incluir a los hijos en su negocio desde el principio es muy importante para su crecimiento y comprensión. Déjelos fuera ahora y quizá nunca tengan el interés ni la habilidad de unírsele, menos aún de buscar su propio camino en el mundo de los negocios.

La llave del éxito ¡es amar a los demás!

Tom Michmershuizen, Ken Morris, Gary Smit, Larry Miller, Jack Wright, Larry Shear y los hermanos Bob y Jim Rooker, han estado con Amway durante treinta años o más. Sus actos de amor generosos y sacrificados

hacia Jay y hacia mí, hacia sus compañeros, nuestros distribuidores y nuestros clientes, nos han enseñado mucho sobre el amor a otros.

Por ejemplo, una noche de 1963 Tom Michmershuizen recibió una llamada de nuestro vigilante nocturno pidiéndole que le enseñara a media noche la Planta Amway a un policía de Roma, Nueva York. El joven oficial estaba interesado en nuestro negocio, pero tenía que regresar a Nueva York para incorporarse a trabajar por la mañana. Sin una palabra de queja, Tom se vistió, bajo corriendo y encontró a Charlie Marsh durmiendo en la parte posterior de un Nash Rambler viejo.

Tom despertó a nuestro inusitado visitante nocturno y lo llevó a dar un recorrido por nuestros dos edificios. El oficial Marsh estaba fascinado con nuestro producto Shoe Glow (Lustrador de Calzado) y quería comprar dos cajas para llevarse a casa y venderlo a los demás policías de su distrito. Tom le explicó que los productos Amway son vendidos por distribuidores y que él debería comprar el producto a su auspiciador. Charlie Marsh captó la idea. Regresó a Roma y compartió esa idea con su esposa, Elsie. Juntos construyeron un negocio Amway que durante un tiempo estuvo encargado de más de la mitad del total de nuestras ventas.

¿Qué habría pasado si a Tom Michmershuizen no le hubiese importado la gente? ¿Y si hubiese colgado con disgusto el teléfono para volverse a dormir, en vez de llevar a dar aquel recorrido a media noche a un desconocido? Probablemente Amway habría perdido a Charlie y Elsie Marsh.

David Taylor nos recuerda a todos que detrás del éxito está una norma inquebrantable: «Ame a la gente y use el dinero —dice—; no ame el dinero y use a la gente». Trate a todos con amor: clientes, proveedores, contratistas, compañeros de trabajo, jefes o empleados, y como dice la Biblia, el amor que dé «le será devuelto, corregido y aumentado».

« ¿A dónde va usted para que su matrimonio se fortalezca?», pregunta David. « ¿A dónde va usted para recuperar y renovar la confianza en sí mismo? ¿A dónde va usted para escuchar a la gente decirle que es usted un ganador y que puede hacer algo bueno con su vida? Estas cosas no nos las enseñan en el colegio», afirma. «En muchos casos no nos las enseñan ni en

nuestras casas o iglesias. Tenemos que hacerlo los unos por los otros, y cuando lo hacemos, nuestra gente se hace más leal y trabajadora y nuestro negocio prospera».

164

Mentores y sabiduría van de la mano. Ellos saben

lo que usted no sabe, ¡escúchelos!

Cuando Renate Backhaus decidió iniciar su propio negocio en Alemania, ya era una doctora en ejercicio, especializada en medicina deportiva. «Mi marido Wolfgang y yo estábamos entusiasmados por la libertad que un negocio próspero podría traernos», explica. «Fuimos a las reuniones, probamos los productos y nos gustaron. Aprendimos el plan de ventas de negocios. Nos lanzamos a trabajar, y fracasamos», admite.

«Mirando hacia atrás, nos damos cuenta muy claramente de por qué al principio fracasamos. Yo acababa de terminar una carrera de siete años. Ambos habíamos estado tanto tiempo en universidades que creíamos saberlo todo. No escuchamos a nuestro mentor. Creímos ser más listos que él. Cuando por fin nos paramos a escuchar, nuestro negocio creció rápidamente».

En unión de Peter y Eva Müeller-Merekatz, Wolfgang y Renate han hecho incursiones en la mitad oriental de la Alemania unificada, y han creado un gran negocio. «Sin el consejo de nuestro mentor —admite la señora Backhaus— habríamos fallado. Con sus consejos, triunfamos más allá de nuestros sueños». En la obra de Anton Chejov, *El jardín de los cerezos,* una mujer rica le pregunta a un joven: « ¿Usted *todavía* es estudiante?» La respuesta es tan profunda, que la he adoptado como propia: «Yo espero ser estudiante hasta el fin de mis días». Jay y yo hemos enseñado a decenas de miles de hombres y mujeres de negocios prósperos, pero incluso cuando enseñamos, basados en nuestra experiencia, ellos van enseñándonos a nosotros de acuerdo con su propia experiencia.

Nunca mire hacia atrás,

¡siga siempre adelante paso a paso!

Lew Riggan era capitán de vuelo de American Airlines. Su esposa Darlene era diseñadora de modas y coordinadora. Ambos estaban bien establecidos en sus respectivos campos y bien pagados por sus esfuerzos. Fue una verdadera sacudida la que se produjo, cuando puesto de pie ante los distribuidores de su organización Amway, Lew anunció su renuncia corno piloto, para dedicarse a trabajar a tiempo completo en este negocio.

«Había mil pilotos jóvenes haciendo cola para ocupar mi sitio», recuerda. «En el momento en el que renuncié, la línea aérea me reemplazó. No tenía opción. Yo no podía titubear. No podía mirar hacia atrás. Pero teníamos un sueño, y no podíamos realizarlo trabajando a media jornada».

«Y nunca nos hemos arrepentido», añade Darlene. «Hubo tiempos de inseguridad y duda, pero nos seguimos moviendo hacia nuestra meta de independencia económica. Estábamos cansados de vernos solamente con 'previa cita'. Queríamos ser libres para trabajar Juntos y para tener la suficiente seguridad financiera como para poder apoyar las causas que amamos».

Hoy, sus sueños se han realizado parcialmente porque han quemado sus naves, y nunca han mirado hacia atrás. Me encanta el consejo que Dave Severn le dio una vez a su grupo de distribuidores: «No hagan como aquel limpiador de ventanas de rascacielos que se enorgullecía de la calidad de su trabajo», advirtió, «y que un día, para poder admirar bien la limpieza obtenida, dio un paso atrás».

No hay mucho tiempo en este negocio, ni en ningún otro, para dar pasos atrás y admirar el trabajo realizado o para dudar si se va en la dirección correcta. Claro que debemos ser precavidos, debemos aprender de nuestros propios errores y fallos, pero no hay tiempo para cavilar. Cuando usted tenga un éxito, dése una palmada en la espalda, pare cinco minutos para celebrarlo y siga trabajando. Cuando falle, llore un buen rato y luego límpiese las lágrimas. Hay trabajo pendiente.

Hay fronteras inexploradas. Hay nuevos límites que superar y victorias increíbles que ganar.

Oportunidad a la vista.

¡Esté preparado para ella!

Jack Daughery compartía con nosotros un dicho: «Cuando el alumno esté listo, aparecerá el maestro». Yo he pensado mucho en la sabiduría de esas palabras. La oportunidad nos rodea por todas partes, pero solamente cuando estemos listos seremos capaces de asimos a ella y jamás sentir pesadumbre por lo que acaso pudo haber sido.

¿Qué significa prepararse para las oportunidades que están a la vista? No es un título universitario lo que le puede preparar a usted, aunque sí es una ayuda. *Y* aunque el dinero es importante, no es el efectivo en el banco lo que va a abrirle el camino. ¿Amigos en puestos relevantes? ¿Múltiples influencias? ¿Un curriculum vitae asombroso? ¿Recomendaciones a montones?

No, lo que le prepara a usted para que reconozca y estire la mano hacia el anillo de oro cuando aparezca súbitamente es algo misterioso, algo poderoso dentro de su corazón y su cabeza que le dice: «Puedo hacerlo y lo haré». Ese es un don que nos damos unos a otros. A veces es un don que tenemos que darnos a nosotros mismos. Estos pueden ser tiempos económicamente difíciles, pero existen tantas oportunidades ahora para alcanzar el éxito en su vida hoy, como quizá nunca antes hayan existido, o acaso más. Prepárese. Encuentre a un amigo o a una compañía de amigos que crean en usted y un día no lejano, usted creerá en sí mismo. Ese día llegará la oportunidad, aparecerá el maestro y usted estará preparado.

Angelo Nardone estaba completando sus estudios en educación especial en la Universidad Americana, cuando la oportunidad llamó a su puerta. Un compañero le habló de nuestro plan de negocios. Corrió a su casa para compartir la idea con su esposa Claudia, que trabajaba como secretaria en el Ministerio de Defensa. De inmediato se lanzaron, y en muy poco tiempo eran propietarios de un próspero negocio. «Tome el control de su vida», aconseja Angelo. «Controle las circunstancias, nunca permita que las circunstancias le controlen a usted».

Lo primero es lo primero:

la gente es antes que el producto

En todos los negocios en que el éxito a largo plazo es importante, la gente es antes que el producto, y sin embargo, podemos pasas horas quitando el polvo de nuestras estanterías, mientras afuera la gente está esperando para ser escuchada, para ser amada, para ser movilizada y entrenada.

Deje que el polvo se vaya solo. Invierta tiempo con la gente, y verá prosperar su negocio antes de darse cuenta.

Craig y Carole Holiday, dos amigos en este negocio, de San Juan Capistrano, California, resumieron el principio a la perfección. «Es tu sueño el que te lleva a la puerta de la casa de la gente», dice Craig. «Pero después de eso, es el sueño de la gente lo que importa. Cuando entramos a una casa ajena con un plan de negocios, dejamos nuestros sueños en el umbral, para poder enfocar nuestra atención en los sueños y en los soñadores de la casa».

Carole lo dice así: «Se dice usted a sí mismo, ‘caramba, yo quiero tener éxito; así que voy a viajar todas esas millas para ir a las casas de toda esa gente. Pero cuando esté ahí, me voy a preguntar a mí mismo, ¿Cuál es su sueño? ¿Qué es lo que quieren de la vida y cómo puedo ayudar a que lo logren?’».

Durante los meses recientes he visto a mi hija, Cheri Vanderwide, tomar una decisión difícil respecto a las metas de su vida. Cheri tiene dotes especiales para la moda y el diseño. Después de verla ayudando a transformar nuestra línea de cosméticos, no tengo la menor duda de que podría hacer una carrera rápida en cualquiera de los campos afines. Pero cuando nació su primer hijo, 166

decidió que su profesión tendría que limitarse a una actividad de media jornada que le permitiera alcanzar sus preciadas metas como esposa y madre.

¿Cuáles son sus metas? ¿Las tiene usted dispuestas por orden de importancia? Hoy, por ejemplo,

¿qué es lo que está primero en su lista de metas por lograr, y quiénes son las personas que pueden ayudarle a lograr esa meta? Ayudar a la gente a que se ayude a sí misma, es la clave para tener un éxito duradero. ¿Está usted convencido de eso? ¿Lo está haciendo así? Con qué rapidez, aquello que parece urgente, hace aparecer lo que es verdaderamente importante en nuestras vidas. «Y entre tanto

—escribió Virgilio— el tiempo vuela, el irrecuperable tiempo está volando».

Quien se rinde demuestra que no realizó un

intento serio. ¡Lo que ha iniciado, no lo suelte!

Cuando Jay y yo estábamos empezando apenas el negocio, viajé a Fénix, Arizona, para hacer una presentación del plan de negocios de Amway Solamente una persona, Frank Delisle, se presentó a la reunión. Él había llegado en autobús de una ciudad distante, y en el camino hizo efectivo un cheque en una tienda Lucky (de buena suerte) para poder pagar sus gastos. Frank sabía que no habría dinero en el banco para cubrir ese cheque, hasta que él regresara el lunes, pero se presentó a la reunión y se sentó él solo en el cuarto de hotel que teníamos alquilado.

Yo habría podido cancelar la reunión, ofrecer una disculpa a Frank y tomar el siguiente avión para casa. En vez de eso, le hice a Frank la presentación completa. Él asintió, estrechó mi mano con entusiasmo y nos despedimos. Yo pensé que todo el viaje había sido un fracaso. Era un momento perfecto para rendirme y abandonar el asunto. Pero Frank llegó a su casa, compartió su entusiasmo con su esposa Rita, y juntos construyeron una de las organizaciones más grandes en la historia de nuestra compañía. También cubrió a tiempo el cheque, y durante años le llamé Lucky para acordarnos ambos de aquel funesto día en que nos conocimos.

Cuando se inicia un nuevo esfuerzo, siempre hay momentos en que se duda si no se ha cometido un tremendo error. Otro triunfante emprendedor en mi compañía de amigos, llama a tales momentos

«períodos de confianza». Recuerda sus primeros tiempos en el negocio en compañía de su esposa

«cuando trabajábamos y sentíamos que no íbamos a ninguna parte ni hacíamos progreso alguno».

Tiempos como esos son, sin duda, tiempos difíciles, pero pasarán. «Usted simplemente no suelte lo que ha iniciado», aconseja mi amigo. «Siga haciendo cosas buenas, y buenas cosas habrán de producirse».

Quienes se rinden demasiado pronto, siempre se preguntan qué podría haber pasado si hubiesen seguido. Pero los que día tras día continúan trabajando con confianza, invirtiendo más horas en el negocio, dando los pasos básicos y rechazando rendirse, un día cercano se reunirán con miles más en el círculo de ganadores.

La tendencia a rendirse es el último obstáculo entre usted y sus sueños: casa nueva, nuevo coche, efectivo en el banco, vacaciones en Europa o en Tahití. No lo suelte. Todo el mundo siente impulsos de rendirse de vez en cuando. Sencillamente, no lo haga.

Rechace temores y arriésguelo todo

a cambio de ver sus metas realizadas

«¡El que se atreve, gana!» Todas las historias de triunfos en nuestro negocio, reafirman estas palabras. Yo no conozco a una sola persona que no haya arriesgado algo antes de lograr salir adelante.

Para algunos es el dinero. Ambos, Angelo y Claudia Nardone, tenían trabajos gubernamentales en Washington, D.C., pero estaban cansados de tener unos ingresos limitados. Así que arriesgaron 167

sus empleos, iniciaron un negocio Amway, y hoy en día, además del éxito financiero que han logrado, aportaron millones en nuestra lucha por la Sociedad Oriental pro Focas.

Para algunos es la reputación de la familia. Midori Ito creció rodeada de riqueza y nobleza. Su árbol genealógico incluía a un ex primer ministro y al gobernador de Tokyo. Fue una gran pérdida para Midori el empezar su propio negocio de mercado múltiple. Arriesgó todo, ¡Y ganó!

Para algunos es la fama. E.H. Erick era el anfitrión de un popular programa de televisión en Japón cuando vio la oportunidad. Arriesgó su celebridad para iniciar un negocio de su propiedad, ¡y ganó!

Para algunos es seguridad. Durante treinta años, Frank Morales fue ejecutivo de Diamond International. Su esposa Bárbara, era cofundadora y jefa de operaciones del Banco Nacional del Sur de California. Arriesgaron todo para iniciar su propio negocio, ¡y ganaron!

¿Cuál es su sueño vocacional? ¿Qué arriesgaría usted para lograr su sueño? «Nada arriesgado, nada ganado», dice el viejo adagio. Nosotros podemos añadir: «Arriesgue mucho y habrá de ganar mucho».

Siembre suficientes semillas ¡y recogerá una gran

cosecha!

Hace casi tres mil años, el rey Salomón escribió:

«Arroja tus semillas en el agua y no regresarán vanas hasta ti». En el antiguo Egipto, cuando las inundaciones de invierno en las riberas del Nilo empezaban a disminuir, los agricultores sabían exactamente cuándo arrojar sus semillas hasta la delgada capa de sedimento que iba quedando.

Algunos agricultores esperaban a que llegara un momento más conveniente. Otros arrojaban unas pocas aquí, otras pocas allá, y quedaban satisfechos. Pero aquellos que arrojaban suficientes semillas en el momento preciso y en el lugar adecuado, se garantizaban una cosecha muy rica.

Recuerde a Chris Cherest, quien hizo su presentación ciento cincuenta veces, y todo mundo le dijo que no. «Empleaba dos horas y media en aquellos días», comenta Chris. «Yo salí durante casi ocho meses, noche tras noche, casa tras casa, y nadie me dijo que sí».

«Pero yo tenía un sueño para nuestro futuro», explica Chris. «Y mi sueño era tan grande, que no tenía ningún otro lugar a donde llevarlo. Finalmente, aprendí que mi sueño no era suficiente.

Primero tenía que escuchar los sueños de otras personas, y una vez que comprendí que el deseo de realizar mis sueños era lo que me había llevado a aquella puerta, y que tratando de realizar el sueño de ellos era la forma de hacerles decir que sí, todo el panorama cambió. Cuando hice el intento Ciento cincuenta y uno, la joven pareja dijo sí, y lo demás es historia».

En Canadá, André y Françoise Blanchard tienen mucho que enseñarnos sobre cómo sembrar semillas. André era supervisor de una cadena de tiendas de comestibles en su provincia natal de Québec. Sin más estudios que hasta séptimo curso de educación general básica y conocimientos limitados de inglés, André había alcanzado su límite productivo con noventa y siete dólares a la semana. Françoise ganaba un poco más como secretaria jurídica, pero ni sumados los dos salarios, alcanzaban para pagar las cuentas.

«Durante trece años —recuerda André— empleamos cada momento libre en plantar semillas.

Presentamos el plan de ventas y de mercado múltiple a cientos de personas, y viajamos miles de millas. Había veces que teníamos dudas. Había veces que nos sentíamos hartos y con ganas de rendirnos. Pero no dejamos de plantar semillas, y la cosecha ha resultado superior a nuestros sueños más alocados».

Hoy, André y Françoise viven en una casa construida en la cima de una montaña con su piscina cubierta. Pero más importante que la seguridad financiera lograda, es que los Blanchard tienen 168

libertad de pasar el tiempo con sus hijos y de invertir sus vidas en servicios solidarios para los niños de Québec. «Siembra suficientes semillas — escribió el viejo profeta— y recogerás una gran cosecha». Deja de sembrar semillas, pudo haber añadido, y absolutamente nada crecerá.

Quite el diezmo a sus ingresos en favor de los

necesitados, ¡y grandes cosas ocurrirán!

Los distribuidores de nuestra compañía incluyen todos los colores del arco iris. Todas las razas y los credos están representados en ciudades y países del globo. No hay reglas que los obliguen a dar, no existen niveles establecidos. Pero a través de los años, uno tras Otro, hemos aprendido que cuanto más generosos somos en nuestra ayuda con quienes la necesitan, más aún tenemos que ser.

En el siglo dieciséis, Francis Bacon dijo: «En la caridad, no hay exceso». Helen y yo decimos:

«No se puede aventajar a Dios». Cuando Helen decidió que cada mes hiciéramos un cheque equivalente al diez por ciento de nuestros ingresos brutos para nuestra iglesia y para obras de caridad, nos situó en una dirección inteligente y fructífera. Inténtelo. Encuentre una necesidad y subsánela. Vea lo que ayudar a Otros, cuyas necesidades sean mayores que las suyas, hace por usted, por su familia y por su negocio.

Retenga los Pasos básicos en su mente

¡antes de comenzar!

Invariablemente encontrará usted que los que triunfan en los negocios, no empiezan hasta que se han preguntado y contestado gran cantidad de preguntas importantes. ¿Usted las recuerda?: ¿quién?,

¿qué?, ¿dónde?, ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿por qué? y ¿cuánto? Cuando usted se encuentre con alguien que esté promocionando nuestros productos, nuestro plan de ventas o lo que sea, no se dé por satisfecho hasta que no haya obtenido todas las respuestas francas, honestas y bien fundadas que requiera.

Linda Harteis recuerda la falta de confianza en su habilidad para dirigir su parte del negocio que ella y su marido Fred habían empezado. «Aprendí que en realidad no se nos pide que dirijamos cosas hasta que estamos listos», dice Linda. «Al principio no habría podido hacer lo que hago ahora. La responsabilidad se adquiere poco a poco, y si se toma uno el tiempo y la

energía para aprender cómo desarrollar cada tarea, en poco tiempo se está haciendo lo que nunca soñó poder hacer. Nosotros dos solamente imaginábamos las cosas que queríamos para nuestros hijos, y por tas noches, mientras Tonya, Freddie y Angela dormían, construíamos un futuro para nuestra familia».

Existe una leyenda sobre un santo español del que se dice que cargó con su propia cabeza seis millas después de ser decapitado. Cuando escuchó la historia, una dama de la nobleza comentó: «La distancia no importa, lo difícil es el primer paso». Dé el primer paso con cuidado. Asegúrese de entender qué es lo que se debe hacer. Entonces confíe en que usted puede y quiere hacerlo. Cuando lo sepa, haga a un lado la vieja pregunta y láncese a su aventura. Ya habrá suficiente tiempo para nuevas preguntas a lo largo del camino.

Valore la amistad por encima de todo lo demás

En el libro de los Proverbios, Salomón aconseja: «No abandones a tu amigo, pues cuando lleguen tiempos de calamidades, necesitarás una casa a donde huir». Cuando pienso en mis años en el negocio, recuerdo en especial los momentos compartidos con Jay Van Andel, mi socio de toda la vida y mi más viejo amigo. Aunque estuviéramos haciendo frente a fracasos o triunfos, Jay y yo lo hacíamos juntos. Claro que discutíamos. Por supuesto que hubo malos momentos entre los buenos.

Pero qué difícil habría sido todo, de no haber tenido a Jay para compartir aquellos tiempos.

Uno de los Secretos de nuestra amistad ha sido el acuerdo que hicimos desde el principio, consistente en nunca decirnos: «Te lo dije». Hubo momentos difíciles en el camino, cuando diferíamos sobre una decisión que tenía que tomarse. Cuando posteriormente me daba yo cuenta de que había tomado una decisión equivocada, Jay jamás me hacía sentirme estúpido o culpable. En todos estos años, nunca lo he oído decir: «Te lo dije». Y créame, hubo ocasiones en las que tuvo todo el derecho a decírmelo.

Recordando su matrimonio con Charles Lindbergh y el secuestro y asesinato de su hijo, Anne Morrow Lindbergh describe a la perfección el papel de un amigo durante los malos tiempos.

«Ambos andábamos a tientas y un poco perdidos —confiesa— pero estábamos juntos».

Con el paso de los años he hecho miles de amigos dentro y fuera de este negocio. Eso ha sido mucho más importante que todo el dinero que hemos hecho o que hagamos juntos. Qué tristeza siento cuando tengo noticia de un nuevo fallecimiento dentro del rango de los que llamo amigos.

Helen Keller dijo: «Con la muerte de cada amigo que amo, una parte de mí ha sido sepultada, pero permanece su contribución a mi felicidad, fuerza y comprensión, para sostenerme en este mundo alborotado».

¿Tiene usted un amigo en su negocio? ¿Qué está haciendo para mantener esa amistad? ¿Le ha telefoneado recientemente para saber cómo le va? ¿Han comido o cenado juntos? Si es mujer, ¿le ha enviado unas flores o una tarjeta sólo para decir:

«Hola, amiga. Estoy pensando en ti». Estoy empezando a creer que contar al menos con un buen amigo, puede ser la tarea más importante que tenemos. Los amigos nos confortan o confrontan cuando necesitamos una cosa u otra. Los amigos nos ayudan a mantener nuestras metas. Podemos confiar en que los amigos nos digan la verdad.

Waterloo con negativos,

¡apoteosis con ganadores!

A la mayoría de nosotros nos gustan los ganadores. Las celebraciones de nuestra compañía sirven para reconocer los logros de aquellos que se afanan con éxitos. Ovacionamos, gritamos y saltamos arriba y abajo como un grupo de muchachos locos, para mostrar apoteósicamente nuestro aprecio a los amigos en este negocio que se han fijado metas y las han alcanzado.

Ellos son ganadores. Creen en sí mismos. Y cuanto más se codee uno con ganadores, más se encontrará uno mismo pensando que también puede ser un ganador.

El símil opuesto con frecuencia es trágico. En *Enrique IV,* primera parte, el joven príncipe con su vida tambaleándose exclama entre lamentaciones, «Compañía, villana compañía, has sido mi corrupción». Codéese con negativos, quejosos, tremendistas, llorones, profetas del desastre, quejumbrosos, racistas, con los que juzgan y los que odian, y esa ralea causará su Waterloo, pues terminará usted siendo igual que ellos. Codéese con ganadores, y un día de apoteosis la gente le estará ovacionando.

Las excusas de nada sirven.

¡Perdone, olvide y siga adelante!

Don y Nancy Wilson recuerdan haber tenido estas tres excusas para justificar sus fallos en la iniciación de su nuevo negocio:

«Número uno —recuerda Don— no teníamos suficiente tiempo. Nancy estaba trabajando diez horas diarias y yo estaba entrenando de sesenta a ochenta horas a la semana. Número dos, no nos veíamos a nosotros mismos como vendedores. Nancy era tan tímida que no era capaz ni de encabezar un grupo en la oración silenciosa, y yo me sentía cohibido cuando trataba de promocionar 170

un producto en vez de un partido de béisbol. Y número tres, no teníamos la menor confianza de que lograríamos el éxito».

«Don era un desastre —añade Nancy— y yo era como una intelectualoide, alta y flaca. No creíamos en nosotros mismos, de modo que nos sentábamos por ahí creyendo en nuestras excusas».

«Entonces apareció Dexter Yager», dice Nancy agradecida. «Nos cogió cariño. Nos dijo que podíamos hacerlo. Nos llevó libros para leer y cintas para oír. Hicimos preguntas y aprendimos el funcionamiento del negocio. Cuando le dije que yo jamás podría hablar de pie ante una muchedumbre, Dexter se rió y me dijo: ‘Simplemente imagínate a todo el mundo sentado ahí en ropa interior’. Cuando posteriormente me enfrenté a una multitud, mi temor se había disipado y casi termino riendo”.

«Hicimos algunas llamadas telefónicas», recuerda Don. «Tuvimos una presentación positiva, luego otra. Con cada triunfo adquiríamos más confianza, y Dexter siempre estaba ahí creyendo en nosotros, amándonos, enseñándonos y empujándonos hacia nuestras metas». Hoy, Don y Nancy Wilson poseen un próspero negocio. Cuando dejaron de darse excusas, comenzó su vida.

John Crowe es un hombre que tiene sobrada razón para Sentir lástima de sí mismo, pero como los Wilson, no cree en las excusas. El 15 de junio de 1981, su esposa, Jennie Belle, estaba pasando un fin de semana con sus padres en compañía de su nuevo hijo John Crowe III, quien había nacido con un defecto que hacía peligrar su vida. John regresó a su casa hacia la media noche después de hacer una presentación de nuestro plan de negocios en un pueblo vecino. Cuatro o cinco sujetos drogados le sorprendieron en la entrada de su casa. Le obligaron a entrar y amenazaron con matarle si no les daba exactamente lo que querían.

«Yo tenía la seguridad de que me iban a matar», nos dijo John. «Así que corrí hacia la pistola más próxima. En la lucha que siguió logré herir a uno de los ladrones tres veces, pero yo también fui herido a quemarropa en la cabeza y en la mano izquierda con una Mágnum 357. Cuando llegó la policía, estaba casi muerto. De alguna manera, una unidad médica me revivió y fui trasladado en helicóptero a un hospital cercano. En veinticuatro horas nuestra red de amigos había donado novecientos cuarenta litros de sangre. Muchos de ellos estuvieron haciendo cola durante horas, en espera de la oportunidad de poder dar su sangre para salvar mi vida. Durante los seis meses siguientes fueron donados un total de dos mil trescientos cincuenta litros más.

Puesto que John podía identificar a los criminales, la policía le advirtió que su vida estaba amenazada de nuevo. Amigos de este negocio, no sólo le brindaron protección efectiva en el hospital día y noche, sino que alimentaron, confortaron y protegieron a su familia. «Antes de los disparos, yo era un gimnasta», explica John. «Ahora, me encuentro paralizado y luchando por mi vida».

En el hospital, John se sintió abandonado por Dios. Apenas seis meses antes del incidente, había nacido su hijo con un grave defecto. Ahora John estaba paralizado. Pasó por un lapso de tiempo en el que le preguntaba a Dios « ¿Por qué he de amarte, si has permitido que me pase todo esto?»

Lo único que John recordaba de aquellas horas difíciles y solitarias de la primera noche en cuidados intensivos, era cuando su auspiciador Bill Britt, que había corrido al hospital recogiendo en el camino a su esposa y a su hijo, le susurró al oído estas viejas palabras del Nuevo Testamento:

«Todas las cosas trabajan unidas para bien de aquellos que aman a Dios, y trabajan unidas para los propósitos de El».

John Crowe vio cómo trabajó Dios a través de su familia y de sus amigos, para confortarle y darle ánimos. No le costó mucho tiempo a John darse cuenta de que Dios estaba ahí, en medio de sus sufrimientos, a través de la gente que amaba.

«Tenía una simple opción», recuerda John. «Podía sentir lástima por mí mismo y dejar el negocio. O podía estar agradecido por haber salvado la vida, recoger los pedazos y seguir adelante.

Con la ayuda de nuestros amigos, seguí adelante. Helen Keller tiene un pensamiento que mandé 171

imprimir y colgué en la pared de mi oficina. ‘Si conservas tu rostro dirigido al sol, nunca verás las sombras’. Así que todos los días, cuando las sombras amenazan sumir mi mundo en la oscuridad, vuelvo mi rostro hacia el sol, y mi vida se llena de luz nuevamente». A pesar de su parálisis, John Crowe, con el amoroso cuidado de su esposa Jennie Belle, ha construido un negocio Amway que es modelo en mi compañía de amigos. «No lo hicimos por tener una gran casa o grandes coches», afirma John. «Cuando la vida de un hijo recién nacido está amenazada por un esófago al que le faltan unos centímetros no interesan los Cadillacs o las mansiones. Pero gracias a nuestra seguridad económica, podemos darle a nuestro hijo los cuidados que necesite de por vida, y más aún, estamos libres y en casa cuando necesita que le demos el cariño que lo mantiene fuerte.

Carpe diem, escribió el poeta romano Horacio. « ¡Aprovecha el día!» Las excusas son como una herida abierta. Desangran nuestra fuerza hasta que nos hacen morir. Y el reloj sigue marcando los minutos y las horas que se van. ¿Qué *razones* esgrime usted para no hacer el intento? ¿A quién culpa por sus fracasos? « ¡Aproveche el día!» Si hay excusas que entorpecen su camino, llámelas por su nombre. Bosque a alguien que le enseñe. Crea en usted mismo y « ¡Aproveche el día!»

Ya sabe: ¡usted puede hacerlo!

¡Jamás deje de creer en sí mismo!

Brian Herosian tenía todo lo que quería: un contrato para jugar al fútbol con los Colts de Baltimore, su bella esposa Jane y su primer hijo Ben, a punto de nacer.

«Casi de un día para otro, mi mundo perfecto se desmoronó —recuerda Brian—. Los Colts me despidieron. Me vi desempleado y apenas preparado para encontrar un buen trabajo, sobre todo, no uno que pagara lo que yo había estado ganando. Para empeorar más las cosas, mi hijo nació sin pies y sin una mano. Síndrome de Möebius, nos dijo con tristeza el médico. Es muy raro. Solamente se conocen tres casos en todo Canadá.

«Después, en 1979, mi esposa perdió el control de nuestro coche y chocó de frente contra un camión semiremolque a sesenta y cinco kilómetros por hora. Atrapado en el coche junto a ella, pude darme cuenta de que estaba muerta. En cuidados Intensivos, los doctores me dijeron que mi cuello estaba roto y que sería muy afortunado si podía volver a caminar».

Si alguna vez encuentra usted difícil creer en su futuro, recuerde a Brian Herosian. Él se levantó como el Ave Fenix de las cenizas de los sueños de su vida. «No fue fácil», recuerda Brian. «Sin la ayuda de Dios y la ayuda de amigos del negocio, podía haberme hundido con todas mis dudas y decepciones».

Pero Brian no se hundió. Le preguntamos cómo se las había arreglado para sostenerse durante esos días oscuros y solitarios. «Tuve que empezar de nuevo», nos dijo. «Sabía mucho de fútbol.

Podía bloquear, hacer placajes y correr, pero era un ignorante en lo concerniente a la libre empresa.

Por eso me volví hambriento de conocimientos. Leí un libro a la semana y escuché una cinta nueva cada día. Encontré mentores, gente que estaba situada en la vida donde yo quería estar, haciendo lo que yo quería hacer. No tenía miedo de formular preguntas. Estaba abierto, era receptivo. Confiaba en que Dios sería mi guía cada día, y nunca dejé de creer en mí mismo».

Hoy, Brian Herosian tiene un negocio próspero, una hermosa nueva esposa, Deidre, y una familia en desarrollo. Su hijo Ben, de quince años, también ha vencido sus impedimentos.

Actualmente, es un magnífico estudiante y aspirante a escritor.

¿Qué fue lo que mantuvo a Brian confiado en sí mismo? Eso es un misterio. Pero es la clave de su futuro como lo fue de Brian. Si usted cree en sí mismo, triunfará. Si no es así, siga el consejo de Brian. Lea las historias de otras personas que han triunfado sobre la tragedia. Escuche historias grabadas en Cinta que le inspirarán e informarán. Encuentre un grupo de gente que sea positiva y que crea en usted. Confíe en Dios y crea en usted mismo. Y, como Brian, se levantará de sus cenizas y verá sus sueños hechos realidad.

Zigzagueando a partir de cero,

¡sólo Dios puede crear un mundo nuevo!

Cuando Jay y yo empezamos nuestro negocio, no teníamos nada. Nuestros restantes proyectos de negocios: el servicio aéreo, el restaurante para automóviles y la vieja goleta, nos habían dejado con un saldo de cero. Pero seguimos creyendo en nosotros mismos y confiando en Dios. Yo no sé en qué o en quién creerá usted, pero para Jay y para mí nunca fue suficiente creer en nosotros mismos.

También creíamos en un Creador amoroso cuyos sueños para nosotros eran mucho mayores que cualquier sueño que hubiéramos podido concebir. Ahora, zigzagueando, vea lo que, Dios y todos nosotros, hemos hecho juntos.

Yo quisiera disponer de más formas para mostrar mi agradecimiento a los millones de personas que han hecho un éxito de nuestra compañía, pero todos nosotros nos sentiríamos avergonzados por adjudicarnos el mérito de lo que Dios ha hecho. Todos los recursos naturales que empleamos en este negocio son creación de Dios, no nuestra. Toda la energía humana gastada,

desde investigación y desarrollo, hasta atención al cliente y entregas, es un regalo de Dios a cada uno de nosotros. Y las herramientas del capitalismo, así como las cosas y servicios que han sido producidos, son un resultado directo de la invitación de Dios a cada uno de nosotros de dominar el mundo y de usar los productos de nuestras manos y nuestros corazones para honrar a nuestro Creador.

En 1981, en la inauguración del hotel de Amway Grand Plaza, ubicado en Grand Rapids, estaba de pie con mi socio Jay Van Andel a un lado y el ex presidente Gerald Ford al otro. Era el momento en que yo debía cortar la cinta y declarar oficialmente inaugurado el hotel. Una gran multitud de nuestra compañía de amigos y asociados de negocios estaban reunidos allí para asistir a la espectacular ocasión. Cámaras de televisión y fotógrafos esperaban el momento de que yo hablara.

Yo no había preparado un discurso especial, pero de pronto, de lo más profundo de mi alma, brotaron estas palabras: « ¡Gloria a Dios. Grandes cosas ha hecho!» Con frecuencia, al final de una nueva composición, Bach escribía estas palabras: *Deo Gloria.* « ¡Gloria a Dios!» Si yo tuviera una pluma suficientemente grande, escribiría esas palabras en las fachadas de todas nuestras fábricas, bodegas y oficinas de todas partes. «Gloria a Dios. Grandes cosas ha hecho».

Si está a cero el saldo en su banco financiero, espiritual o psicológico, no sienta miedo. Ponga lo que tiene en las manos de Dios y observe con asombro lo que va a pasar. En 1939, con las fuerzas del Eje controladas por Adolfo Hitler, amenazando al mundo con tiranizarlo, el rey Jorge VI leyó esta historia en su mensaje de Navidad emitido por radio al pueblo de Inglaterra:

«Y le dije al hombre que estaba de pie ante la puerta del año: ‘Dame la luz que me ilumine con acierto en la penumbra’. Y él replicó: ‘Sal de la oscuridad y pon tu mano en la mano de Dios. Eso será para ti mejor que la luz, y más seguro que un camino conocido’».

En conclusión

Una anciana se encontraba de pie en el umbral de la puerta con el trapo de secar los platos en una mano, protegiéndose los ojos del sol con la otra, y observando en la distancia.

«Aquí viene ese ‘gurú’ Otra vez», dijo con un cierto tono maternal.

Don Wilson se apresuró a la puerta abierta de su maltrecha casita de granja cerca de una pequeña colina en el estado de Maine. Un coche blanco de gran tamaño acababa de dar la vuelta por un recodo del camino vecinal, en dirección a la casa.

«En cierta forma —recuerda Don— mi madre tenía razón. Dexter Yager era mi gurú en esos tiempos iniciales. En unión de otros mentores importantes, incluyendo a Rich DeVos y Jay Van Andel, Dexter me enseñó casi todo lo que sé sobre los pasos básicos de este negocio».

Durante años Nancy, la esposa de Don, había sido enfermera en ejercicio y trabajaba en operaciones a corazón abierto en una gran clínica de New Hampshire. Don era un profesor de escuela secundaria y entrenador de baloncesto, que además dirigía un programa atlético para los niños de la ciudad. Los Wilson eran personas educadas y experimentadas en sus trabajos, pero sus ingresos combinados apenas podían cubrir sus cuentas.

«Un hijo más —recuerda incrédulo Don— y habríamos llegado a recibir vales de alimentos. Así que firmamos con Amway, esperando que un negocio propio nos proporcionara los ingresos permanentes y seguros que necesitábamos».

«Al principio éramos un fracaso, admite Nancy. «Don solía decir que éramos preguntones de noventa días, porque después de noventa días en el negocio, nos preguntábamos qué estábamos haciendo ahí. Después de veintinueve meses aún no sacábamos para vivir. Entonces Dexter Yager nos encontró y nos mostró el camino».

«El creyó en nosotros», dice Don agradecido. «Tenía fe en que si podíamos aprendernos bien lo básico, lograríamos llegar a la cúspide. Dexter Yager

sabía que no existen atajos para la realización de los sueños. Antes de lograr el éxito en un negocio o en otro, es indispensable aprender y practicar ciertas habilidades y disciplinas. Dexter les pasó a los Wilson sus habilidades y disciplinas, y ellos siguieron adelante para construir un negocio propio de gran éxito.

Cierta noche, en un pequeño restaurante de Maine, Don y Nancy estaban cenando con los padres de Don. La cabaña «rústica» en la que habían vivido, ya era historia. El viejo coche deportivo de color café, con 177.000 millas estaba en un desguace. El montón de cuentas había sido liquidado.

Con Dexter como su mentor, Don y Nancy habían prosperado.

«Yo temía que solamente fuera otro gurú que intentaba sacarles algo», dijo mamá Wilson, recordando aquellas primeras visitas con añorante sonrisa. «Sí fue nuestro gurú, mamá», replicó Don. Nos enseñó cómo tener un próspero negocio propio».

«Y sí quería sacar algo de nosotros —añadió Nancy en voz baja— fue lo mejor».

La señora irguió la cabeza inclinándola como un perrito, y solamente sonrió como respuesta.

«Yo reconocí esa mirada», recuerda Don. «Mamá sonreía así cuando su corriente aparato para la sordera fallaba o funcionaba mal. Mamá necesita un nuevo aparato para oír, papá', dije sin pensar.

'Bueno, pues no puedo comprárselo', respondió poniéndose a la defensiva». Los Wilson vivían de su pensión de la Seguridad Social. Sus ingresos limitados no permitían ningún gasto extra fuerte Don y Nancy apenas comenzaban a palpar el éxito y aún desconocían la satisfacción de tener un poco de efectivo sobrante.

« ¿Cuánto cuesta un buen aparato para Oír?» le preguntó Don a su padre. «Quinientos dólares», respondió su padre. Don no lo pensó. Metió mano al bolsillo, sacó su cartera, tomó cinco billetes de cien dólares y los empujó a lo largo de la mesa.

El padre de Don se ofendió. «No necesitamos tu dinero», dijo, empujando los billetes nuevamente hacia Don. «Tómalo de todos modos», insistió Don, moviendo otra vez el dinero al otro lado de la mesa. Por un momento hubo un empate. Entonces Don dijo: «Papá, ¿no sería bonito que mamá pudiera escucharte mejor?» De repente su padre se derritió. Tomar dinero de su hijo no era fácil, pero qué maravilla sería para su esposa poder oír bien de nuevo. Al recoger el dinero, aparecieron lágrimas en sus ojos. «Gracias, hijo», dijo. La señora Wilson puso su mano en la de su esposo. Ella también empezó a llorar. Cuando la camarera regresó con lo que le habían pedido, todos alrededor de la mesa estaban llorando. «Antes de ese momento — recuerda Don— nunca me había dado cuenta de la alegría que habría de ser para mí poder meter la mano al bolsillo y dar a mis padres cinco billetes de cien dólares. Tener un negocio propio me hizo posible sentir seguridad y ayudar a quienes queremos que también se sientan seguros. Ahora les hemos dado un coche nuevo y vacaciones en Hawai, Gran Bretaña y el resto de Europa».

Y así empezó todo para Don y Nancy, para Paul y Debbie Miller, y para millones como ellos cuando se decidieron a tomar en serio la libre empresa. Aprendieron lo básico y lo siguieron fielmente. El resto es, como dicen, historia. Usted también puede triunfar. ¡Aproveche el día!

Encuentre un mentor. Aprenda las claves del éxito y póngalas a trabajar para su futuro. Haga el intento. ¿Por qué quiere perderse la oportunidad de ver sus sueños realizados y de ayudar a que otros también vean realizados los suyos?

Durante aquellos años estudiantiles, cuando Paul Miller disfrutaba de su temporada de campeonato con los Tar Heels de Carolina del Norte, el área de los vestuarios del equipo estaba a cargo de Morris Mason, un viejo negro sabio y amoroso que sirvió a los jugadores durante cuarenta largos años.

«Se pasó la vida ayudando a los atletas y a los entrenadores», recuerda Paul. «Yo era muy pequeño cuando fui a Chapel Hill sintiéndome inferior, temeroso de no poder ingresar en el equipo, pero cada vez que Morris Mason me miraba a los ojos y me llamaba señor Miller, me erguía y

renacían mis esperanzas. Hacía mucho más que pasar las toallas y dar masajes a cuerpos cansados.

Sus palabras amables y sus gentiles sonrisas en medio de tanto estrés y tensión, ayudaban también a nuestras almas».

En 1982, cuando Paul y Debbie Miller supieron que Morris Mason estaba a punto de retirarse, decidieron honrarle patrocinando una beca con su nombre. Los directivos de la universidad planearon un banquete en honor de Mason por sus años de servicio. Atletas y entrenadores de todo el sur estuvieron presentes en Chapel Hill.

«Nunca olvidaré esa noche», dice Debbie. «Paul y yo nos sentamos a la cabecera de la mesa con el señor Mason y su esposa. Cuando se anunció la institución de la Beca Morris Mason, todo el mundo se puso de pie y le ovacionó. El señor Mason, aturdido, veía sentado y en silencio lo que pasaba. Estaba Sonriente, pero por sus mejillas rodaban lágrimas que humedecían su sencillo traje gris. ‘Gracias’, dijo finalmente. ‘¡Muchas gracias!’»

«Hemos ganado mucho dinero en este negocio —dice Paul—. Gracias al capitalismo, hemos comprado nuestra parte de coches de fantasía y preciosas casas. Pero esa noche, en un pequeño salón de banquetes cerca del campus universitario, vi lo que el Capitalismo Solidario puede hacer.

Olvidaré los coches fantásticos y las casas preciosas, pero siempre habré de recordar aquella mirada en los ojos llorosos del señor Mason. ‘¡Vaya, vaya, vaya! —exclamó—— Todos esos niños estudiando en este gran lugar, recordando mi nombre. ¿Cómo puede ser? ¿Cómo puede ser?’»

CUARTA PARTE

Alcanzar la meta:

Ayudándonos a nosotros mismos y ayudando a otros

13

¿Por qué debemos ayudar a otros a que se ayuden?

CREDO 13

Creemos en lo importante que es ayudar a otros a

que se ayuden a sí mismos. Cuando compartimos

nuestro tiempo y dinero para ayudar a guiar, enseñar

o animar a alguien, solamente estamos devolviendo

parte de lo que nos ha sido dado.

Por tanto, sea usted un mentor. ¿A quién podría

usted ayudar a alcanzar sus metas, a ver sus sueños

realizados?

Willie Bass no era precisamente un tipo bien parecido. Tenía sólo cincuenta y dos años, pero se veía arrugado, hastiado y agotado. La vida había sido dura con Willie. Su rostro mostraba las cicatrices de las incontables peleas en las tabernas. «No las conseguí haciendo el amor», decía con una sonrisa maliciosa. Willie era un chico campesino nacido en la pobreza de una granja en Carolina del Norte. Usaba monos con grandes bolsillos y su ropa vieja y remendada caía sobre sus estrechos hombros y su flacucha estructura, del mismo modo que le queda la ropa a un espantapájaros.

Willie había sido soldador toda su vida. Había pasado los días inclinado sobre el metal caliente, mirando furtivamente a través de una máscara, esgrimiendo su soplete. Durante años, los vapores del metal, originados por las incontables soldaduras realizadas, encontraron su camino hasta los 177

pulmones de Willie. Como resultado de respirar los vapores venenosos, su capacidad pulmonar se había reducido en un cincuenta por ciento.

Lo que a Willie le faltaba en aspecto y en capacidad pulmonar, lo suplía en carácter. Estaba dedicado en alma y corazón a su esposa Naomi y a sus

hijos. Willie sabía que su familia dependía de él, y cuando los médicos le dijeron que estaba demasiado enfermo para continuar trabajando como soldador, se negó a seguir sus consejos. Iba arrastrando los pies, paso a paso, hasta la parada del autobús, jadeando para respirar. Cada penoso día, Willie se ponía su máscara, tomaba su soplete, y respiraba muerte para que aquellos a quienes amaba pudieran vivir. No podía fallarles.

Prefería morir luchando.

La modesta casa de Willie tenía una hipoteca igualmente modesta que le costaba 112 dólares al mes, pero si Willie dejaba de trabajar, su cheque de desempleo sería solamente de 186 dólares mensuales. Su familia no podría subsistir con tan pequeña suma. Así que se encontró atrapado, sin un rayo de esperanza, tras los muros de la incapacidad y la necesidad. Todas las mañanas se arrastraba de nuevo a su trabajo, y todas las tardes al regresar, se tambaleaba subiendo la escalera de su casa, casi muerto de fatiga y retorcido por el dolor.

¿Qué debería hacerse por Willie Bass?

Podríamos hacer como que no vemos a Willie. Podríamos pasar junto a él y seguir nuestro camino, esperando que algún buen samaritano lo vea a tiempo, cure sus heridas antes de que se desangre hasta morir, lo cargue en su burro, lo lleve a una posada, y pague al posadero sus servicios por adelantado.

Podríamos hacer a Willie objeto de nuestra caridad. Si lo vemos sentado en el extremo de la banqueta sosteniendo un letrerito pintado a mano que dice: «Soldador sin empleo quiere trabajar para poder comer», podríamos bajar la ventanilla, darle un dólar o cinco dólares y confiar en que algún programa de beneficencia pública lo rescate, le dé vales de alimentos y alojamiento provisional para su familia

O podríamos ayudar a Willie a ayudarse a sí **mismo.** Ron Hale hizo precisamente eso hace más de quince años. Por eso conocemos la historia; Willie Bass y Ron Hale eran vecinos. De vez en cuando Ron veía a Willie desplazándose lentamente yendo o regresando de la parada del autobús.

Había algo en la sonrisa de Willie, así como en su porte, que hacía recordar a Ron. Cuando los Hale se habían encontrado atrapados económicamente, iniciaron su propio negocio Amway. Cuanto más sabían de Willie, más se convencían de lo mucho que necesitaba una forma de escapar de su ciclo de desesperación. Al fin, los Hale decidieron que harían lo que pudieran para ayudar a Willie a que se ayudara a sí mismo. Si él les dejaba, los Hale serían sus mentores.

Jim Floor era un promotor de éxito de la Compañía de gas del Sur de California. Era el oficial de enlace entre su empresa y el Consejo de Supervisores del Condado de Los Angeles. A diferencia de Willie, Jim y Margee Floor llevaban una buena vida. Tenían una gran casa en un hermoso barrio del condado Orange, y Jim tenía un salario impresionante, gastos de viaje y una generosa cuenta de gastos.

A simple vista nadie habría comparado a Jim Floor con Willie Bass. Pero apenas un poco más abajo de la superficie, Jim, a su vez, estaba insatisfecho. Tenía sueños para él y para su familia que sencillamente no se estaban cristalizando. Fred Bogdanov, uno de los amigos y compañeros de trabajo de Jim, empezó a tomar un interés especial por él. Fred acababa de empezar a ver los frutos de tener su propio negocio, y puso a Jim el primero en su lista de personas a las que le gustaría enseñar.

Ahora, una década y media después, cosas sorprendentes han ocurrido en las vidas tan distintas de Willie Bass y Jim Floor. Y espero que lo que les pasó a ellos, influirá en su decisión de convertirse en mentor y le inspire a unirse al apasionante rango de personas que ayudan a la gente a ayudarse a sí mismas.

Paso 1. El mentor cree en el potencial de triunfo de una persona.
«Cuando vimos a Willie —

recuerda Ron— no vimos a un hombre derrotado e incapacitado. Vimos a una persona con grandes posibilidades, que había dado algunos pasos equivocados y que necesitaba que se le ayudara a encontrar nuevamente el camino».

«Cuando vimos a Jim y Margee Floor —recuerda Fred— vimos a dos personas como nosotros, triunfadoras y ambiciosas bajo cualquier parámetro, pero soñando en grande y con inseguridad sobre la forma de hacer que esos sueños funcionaran».

La gente que ayuda a la gente a que se ayude a sí misma, debe primero ver a los Otros como los ve Dios. Por eso comencé este libro hablando sobre el sueño de nuestro Creador para cada uno de nosotros. Sea cual sea el caos que hayamos hecho con nuestras vidas, o cualquiera que sea el caos que heredamos, Dios sigue creyendo en nosotros. Cualquiera que sea el nivel de éxito que hayamos alcanzado en la vida, Dios nos ve capaces y dignos de mucho más. Esa es la buena noticia, y aquí es donde se inicia el proceso de «gente ayudando gente». Si Dios continúa creyendo en nosotros, nosotros somos libres de seguir creyendo los unos en los Otros.

Hasta que apareció Ron, casi nadie creía en el potencial de Willie, ni siquiera el propio Willie.

Pero Ron lo miró más allá de sus límites. Cualquier hombre que trabajara tan duro para cumplir el compromiso adquirido con su familia, tenía que tener algo especial. El creyó en Willie y en su futuro. ***Y*** estaba dispuesto a actuar de acuerdo con su creencia.

Era más fácil para Fred creer en Jim Floor. Jim ya era un triunfador. No existía razón alguna para que no pudiera pasar de un éxito a Otro. Pero no sería fácil convencer a Jim de que podía o debía cambiar de actividad. Así estaba muy bien, gracias. ¿Para qué meterse en problemas con un nuevo negocio, arriesgándose a abandonar el camino alfombrado y aventurarse a salir adelante modificando su agradable vida? Jim tenía sus defensas bien instaladas y Fred, de algún modo, necesitaba rebasarlas si deseaba ser su amigo y mentor.

Aunque Willie y Jim eran obviamente diferentes, en un aspecto eran iguales; ambos tenían a alguien que creía en su potencial de triunfo, y para Willie y Jim, como para mucha gente, el proceso de vida nueva comenzó cuando alguien creyó en ellos.

Paso **2. Un mentor debe tener el valor de decirle a una persona que posee potencial.** Una cosa era imaginar las posibilidades de Willie, pero otra muy distinta era convencerle. No importa hasta qué punto crea usted en alguien, mientras no se lo diga, mientras no le ayude a creer en sí mismo, todo se quedará en buenas intenciones.

Durante un período de varias semanas, Ron habló con Willie sobre las ventajas de ser dueño de su propio negocio y la esperanza y libertad que eso suponía. Willie solamente sonreía y movía la cabeza. No era estúpido. Él sabía que no era fácil. Empezar un negocio a su edad y con su condición física, parecía un sueño totalmente fuera de su alcance. Los Hale hablaban. Willie les escuchaba y poco a poco concibió la esperanza que comenzó a crecer dentro de su corazón.

«Cuando Fred Bogdanov, un compañero de trabajo de la Compañía de Gas del sur de California, me invitó a iniciar mi propio negocio —recuerda Jim — no sabía nada de Amway, ni para bien ni para mal. Le prometí asistir pero no me presenté a la reunión. El viejo Fred estaba decidido a ser mi mentor, por lo que formuló una oferta que no podía rechazar; vino a nuestra casa y nos presentó su plan. Se arriesgó al rechazo para lograrlo».

Durante las dos horas y media de su presentación, Fred parecía nervioso, pero interesado en el futuro de Jim. Jim respetaba y apreciaba a Fred por su preocupación, y entendía cómo funcionaban los números, pero sencillamente no sentía la necesidad de iniciar un negocio, o eso fue lo que le dijo a Fred.

«En realidad, necesitaba una seguridad económica —admite actualmente Jim— así como la libertad personal que ésta garantizaría. Pero no podía admitir tal cosa y menos ante él. Éramos compañeros de trabajo y amigos. Yo era demasiado orgulloso para ser honesto».

Casi catorce años después, Jim y Margee Floor han tenido un gran éxito en el negocio Amway y se han convertido, a su vez, en triunfadores y experimentados mentores. «Cuando decidió ser mi mentor —admite Jim—

Fred se enfrentó a los dos problemas básicos que un mentor tiene que resolver».

En primer lugar, a la gente no le gusta admitir que la posición que ocupa en la vida no le satisface. Ante esa resistencia, el mentor tiene que ser honesto y paciente. El mentor debe contar su propia historia. Debe compartir sus propias dudas, admitir sus debilidades. Déle tiempo a la gente.

No la empuje. Cuando le tengan realmente confianza, probablemente admitan también sus carencias.

El segundo problema del mentor es lograr que la gente abra sus mentes a lo que es nuevo o diferente. La novelista británica Rosamond Lehman lo dijo así: «Uno puede ofrecerle oportunidades a la gente. No puede igualarlas a sus deseos». De nuevo, no se apresure. Explíquese con absoluta claridad. Conteste con honestidad y concretando. Use su propia historia para ilustrar y poco a poco las mentes cerradas se irán abriendo.

Willie Bass y Jim Floor eran dos hombres colocados en lados opuestos del camino pero sus mentores potenciales tenían mucho que superar para ambos. Amorosamente, con paciencia, Ron y Fred tenían que escuchar las dudas, preguntas y temores de Willie y Jim. Sólo entonces, podrían iniciar realmente la aventura de gente ayudando a la gente a ayudarse.

Paso 3. El mentor presenta un plan práctico, y ayuda a ponerlo en acción. «Me costó tres meses convencerle de que él podía hacerlo», admite Ron Hale. «Incluso cuando Willie acordó hacer un intento, resultó que era demasiado inexperto para hablar a la gente. Nunca había hecho algo así con anterioridad. Durante cerca de ocho o nueve meses —recuerda Ron ayudamos a Willie a hablarle a la gente y a reunirla. En sus presentaciones, hablábamos por él, a cualquier hora del día o de la noche, y hacíamos el seguimiento para aquellos que tenían preguntas sobre los productos o interés en ellos o en el plan de distribución».

Mientras Ron guiaba a Willie. Fred Bogdanov se ocupaba de Jim Floor. Fred también era apenas un principiante, pero era muy listo. Cuando no sabía como responder a alguna de las preguntas difíciles de Jim o de

Margee Floor, hablaba con Otros de más experiencia para que las contestaran.

Fred les dio cassetes a los Floor, así como libros y folletos, tanto sobre estructuras de negocios, como de inspiración personal. Una vez al mes, les llevaba a reuniones donde conferenciantes experimentados daban charlas, acompañadas de testimonios sobre cómo dirigir un negocio de éxito.

Para los mentores, estos meses de iniciación exigen largas horas de trabajo duro. Esta etapa consume tiempo y pone a prueba la paciencia, pero es indispensable para alcanzar el objetivo de ayudar a otros a ayudarse a sí mismos. Después de todo, gente que nunca antes había creído en sí misma, como Willie Bass, son como niños recién nacidos. Necesitan ser alimentados antes de poder alimentarse a sí mismos. Necesitan ser entrenados, antes de que puedan caminar. Necesitan, sobre lodo, ser apoyados y amados. Y gente como los Floor, que creían en sí mismos pero nada sabían de negocios, también requieren ser criados con igual cuidado.

«Es sumamente difícil para cualquiera triunfar por sí solo en este mundo tan competitivo», advierte Jim Floor. «Nosotros nos necesitamos unos a Otros, no solamente durante estos tiempos difíciles, cuando debemos levantar el vuelo, sino siempre. Es difícil ayudar a la gente a darse cuenta del poder que se tiene trabajando juntos y de cuánto se puede lograr colectivamente. Eso es lo genial de este negocio», añade Jim. «Los mentores pronto se encuentran escuchando a otro mentor.

Quienes tienen mentor, pronto se encuentran enseñando a los maestros. En poco tiempo, todo el mundo se beneficia por igual. La gente que ayuda a la gente a ayudarse, sigue haciéndolo siempre».

A la larga, Willie fue adquiriendo el valor para hacer presentaciones por sí solo. Su primera presentación fue «algo seria», recuerda Ron. Con sus deteriorados pulmones. Willie habló con voz fuerte aunque entrecortada. Nunca había tomado clases de dicción. No era un hombre pulcro. Y no teniendo ningún contacto social, su presentación fue memorablemente directa. Pero Willie dijo la 180

verdad sin barniz. Su lenguaje era muy «colorido». Y no dudó en emplear, con gran entusiasmo, adjetivos que la mayoría de las personas *jamás* pensarían siquiera en aplicar a productos como jabón o abrillantador para coches.

La primera presentación de Willie fue un éxito porque fue sincero. La gente podía captar la esperanza en su mensaje. ¿Pero de dónde sacó Willie esa esperanza? La sacó de los Hale y de otros.

Ese es el obsequio más importante que se puede recibir de las personas que tienen fe en ayudar a la gente a ayudarse a sí misma. Ellas creen en usted y, con el tiempo, usted cree también en su propio potencial. Ellas tienen esperanza en su futuro, y poco a poco esa esperanza empieza a brillar en su corazón.

Para Jim y Margee Floor, las presentaciones eran más fáciles. Jim tenía experiencia hablando en público, y aunque Margee no era una experta, rápidamente desarrolló habilidades oratorias presentando el Plan de negocios Amway. Su negocio empezó a crecer pronto. «Entramos para ganar unos cuatrocientos o quinientos dólares extras al mes», recuerda Jim. «Pronto habíamos triplicado esa suma y empezamos a darnos cuenta de que tener nuestro propio negocio significaba que no existían más límites que los que nosotros mismos nos impusiéramos».

Por ese tiempo, Jim Floor fue ascendido y ocupó una posición de más responsabilidad en la Compañía del Gas del Sur de California, en Sacramento. Sus ingresos aumentaron. Los Floor se cambiaron a una nueva casa muy cara, situada en un prestigioso barrio de la ciudad. Ahora se codeaban con los líderes más importantes de su estado, desde el gobernador hasta los congresistas locales.

«Por un momento —recuerda Jim— yo estaba agobiado y preocupado por nuestra nueva vida en la capital del estado. Perdí mi visión de tener un negocio propio. Deje de aumentar mi lista de clientes, y mis presentaciones a otras personas disminuyeron a ninguna. Pero el buen amigo Fred, mi mentor original, fue tras de mí. Cliff Minter, mi nuevo amigo, se convirtió en mi segundo mentor, hablándome y escribiéndome, conservando mi sueño y su logro. Cuando me telefoneó para saber cómo iba, le mentí. ‘Voy muy

bien’, le dije, haciéndole creer que seguía dando en el blanco, cuando en realidad estaba fallando».

«Entonces fui a una conferencia en Redding, a tres horas de distancia. Escuché a Dave Severn hablar sobre los que empiezan algo y nunca se ocupan de terminarlo. Al final de su charla, Dave se detuvo y habló como si se refiriese a mí. Hay alguien en este salón’, dijo, ‘que tiene un don recibido de Dios, el cual está desperdiciando; me enferma pensar en lo que pudo haber pasado si hubiese sido fiel a su visión’. El expositor no me conocía, pero sus palabras me golpearon el corazón igual que un martillo. Regresé a Sacramento, hice una lista de todas las personas que había conocido ahí, y empecé a contactar con ellas una a una».

Paso 4. Los mentores, aquellos que son guiados, y el resto de nosotros compartimos los beneficios. Ayudar a la gente a que se ayude a sí misma puede ser muy difícil, especialmente al principio, pero a la larga, los resultados son muy sorprendentes. Esos beneficios son compartidos no solamente por el mentor y por aquellos que encauza, sino por el resto de la gente.

Quienes son guiados comparten los beneficios. Puesto que ganar más dinero es una meta primaria, veamos primero los beneficios económicos. Gente afortunada como Willie y Jim, quienes tienen mentores que les ayudan a descubrir su potencial, se atreven a actuar con esa capacidad y tienen éxito, aunque sea muy modesto, lograrán ganancias financieras asombrosas.

Vea lo que le pasó a Willie Bass. Trece meses después de haber comenzado su propio negocio, se convirtió en un distribuidor directo de nuestra compañía. Sus ingresos se duplicaron y después se triplicaron. Dejó su trabajo de soldador. Ya tenía dinero para obtener ayuda médica, así como para crear una nueva calidad de vida para él y los suyos. Por primera vez en su vida, después de liquidar las cuentas, Willie pudo empezar a acumular dinero en su cuenta bancaria para lograr la seguridad de su familia cuando él faltara.

Como Willie Bass, Jim y Margee Floor también vieron resultados asombrosos cuando empezaron a trabajar en serio nuevamente. «Nuestro negocio creció a pasos agigantados», recuerda Jim. «Por primera vez en nuestras vidas, teníamos ingresos hasta cuando no trabajábamos. Por tener nuestro propio negocio, por compartir los beneficios a largo plazo, nuestra inversión de tiempo y energía simplemente siguió produciendo año tras año. Le presenté mi renuncia a la Compañía de Gas del sur de California. Nunca volvería a trabajar para nadie. Y Margee y yo vimos hacerse realidad nuestro sueño de seguridad económica.

Pero ayudar a la gente a ayudarse a sí misma, implica mucho más que dinero. Imagine usted lo que le pasó a la autoestima de Willie cuando triunfó sobre el ciclo de desesperación que le había aprisionado la mayor parte de su vida adulta, Imagine la nueva esperanza en su corazón cuando pensó en apagar para siempre su soplete de soldador. Imagine la nueva libertad que experimentó cuando dejó de tener que arrastrarse al autobús todos los días jadeando, y su alegría cuando se percató de que podría pasar los años de vida que le quedaran en compañía de su esposa y sus hijos.

Ganar dinero es solamente una parte de lo que le pasó a Willie Bass. Ganar dinero le dio esperanza, libertad y alegría nuevas. ¿Podía haber algo mejor que eso?

Jim y Margee Floor también descubrieron que los beneficios van mucho más allá del dinero.

«Éramos libres», recuerda Jim. «Podíamos estar juntos como una familia, podíamos planear nuestro propio horario. Por fin teníamos tiempo para nosotros. Claro, nuestro nuevo negocio nos exigía mucho, especialmente durante aquellos dos o tres años iniciales, pero aún entonces, éramos libres de ir y venir, viajar o quedarnos en casa, según quisiéramos».

«Y uno de los mayores beneficios para todos es la nueva red de amigos que hicimos. Sus razones para iniciar sus negocios eran muy similares a las nuestras. Ellos querían recobrar el control financiero de sus vidas, para recuperar el control de sus vidas en todas las demás facetas. Estábamos unidos por los sueños y los valores que compartíamos».

«Es muy difícil describir el ambiente que se crea con gente ayudando a gente, al acercarse entre sí quienes comparten sus valores», añade Jim. «Rich y Jay, nuestros mentores maestros, nos transmitieron los principios que una vez fueron guías de esta gran nación: creer en el potencial humano, liquidar las cuentas y poner en orden las finanzas, fijando metas, escribiéndolas y buscándolas, posponiendo beneficios inmediatos para alcanzar las metas, trabajando intensamente, siendo honesto, permaneciendo leales a un grupo de personas que tienen en mente nuestro bien, y que no nos juzgan por nuestros defectos, gente que ayuda a la gente a ayudarse...

«Nuestras escuelas ya no enseñan estos principios. Incluso los hogares e iglesias de esta nación con frecuencia omiten transmitirlos a nuestros hijos. Encontrar un círculo de amigos afines, amigos que amaremos para siempre, fue el mayor beneficio».

Los mentores también comparten los beneficios. Willie y Jim podrán haber iniciado sus propios negocios, pero sus mentores, Ron Hale y Fred Bogdanov, compartieron los beneficios financieros y personales. En la red de mercado múltiple, los mentores levantan grandes cosechas cuando aquellos a quienes enseñaron logran el éxito.

¿Acaso los Hale solamente recibieron dinero por su labor? Ayudar a Willie Bass no fue rápido ni fácil. Los Hale invirtieron años de amor y de atención en Willie y en su familia. Creyeron en él, lo criaron y le apoyaron. ¿Y los Bogdanov? ¿Qué ganaron ellos con extender los brazos para ser mentores de Jim y Margee Floor? ¿Y por qué Fred se mantuvo firme incluso después de que los Floor se fueran a Sacramento y dejaran de trabajar en su sueño? ¿Lo hacía Fred por dinero o había algo más?

Lo que estoy a punto de decirle quizá no le parezca creíble. Está bien, lo comprendo. Pienso que yo tampoco lo habría creído al principio. Pero los Hale, los Bogdanov, los Floor y parejas como ellos, que han tenido éxito en este negocio, prefieren el placer de ayudar a otras personas antes que el placer de ganar dinero. Créalo o no, han descubierto que ver realizar los sueños de otras personas, 182

es mucho más gratificante para su propio sentido de autoestima y para su satisfacción personal, que el dinero que ganan en el proceso de realizar sus actividades.

Aquí podría yo ponerme a la defensiva. Estoy tentado de vitorear y continuar en defensa de los millones de personas que tienen prósperos negocios de marketing directo. Pero no lo haré. Dejaré que los casos de Willie Bass y Jim Floor destaquen por sus propios méritos. ¿Qué piensa que opinaría Willie de todo lo que le pasó? ¿Cómo cree que se sentía respecto a los Hale y a la ayuda que le dieron para modificar su vida?

«Trece años después —dice Ron cuando murió Willie Bass, yo estuve de pie junto a su tumba recordando. Cuántas veces había tomado mi mano entre las suyas, enormes y correosas. Cuántas veces me había mirado fijamente a los ojos buscando la manera de expresarme su amor y su gratitud. Cuántas veces me había dicho: “Gracias, Ron”. Y luego, sin poder comunicar lo que estaba brotando en su corazón, se quedaba callado, apretando mi mano y sonriéndome entre sus lágrimas».

Los Hale, y parejas como ellos en todo el mundo, ganan mucho dinero ayudando a la gente a que se ayude a sí misma. Si aquellos a quienes ayudaron están agradecidos por su asistencia, ¿quién podría poner en duda sus motivos? Los Hale trabajaron duro para ver sus sueños hacerse realidad.

Ayudando a Willie Bass lograron eso y mucho más.

El mundo entero se beneficia cuando la gente ayuda a la gente a ayudarse. ¿De qué forma cambió el mundo para bien, cuando la vida de Willie dio la vuelta? No basta con hablar en términos de aumento de producción, mayor poder de compra, una fuente de impuestos para el gobierno, o diezmos para la iglesia. Lo que le ocurrió a Willie y a todas las demás personas que aprenden a defenderse por sí solas, nos afecta a todos. Como ondas que se expanden en una fuente, la renovación de una persona da esperanzas al inundo entero.

Considere, por ejemplo, a los familiares de Willie. Imagine la nueva esperanza que concibieron ellos, cuando a Willie le renació la esperanza en el corazón. Sus vidas también cambiaron y su influencia se extendió entre

todas las gentes que conocieron. ¿Y los vecinos de Willie? ¿Cómo les afectó el ver a Willie feliz con su traje nuevo o conduciendo su flamante coche, después de tantos años de verlo arrastrarse hasta el autobús jadeando? ¿Y sus compañeros de trabajo, su capataz y su jefe? ¿No alcanza usted a oírles decir: «Qué pasó con el viejo Willie? Si le pudo pasar a él, me puede pasar a mí!» Los Hale tienen un lema favorito: Cuando ayudas a la gente, tú eres el héroe, pero cuando ayudas a las personas a ayudarse, *ellas* son el héroe. ¿Qué habría pasado si los Hale se hubieran contentado con ayudar a Willie dándole dinero, llevándole en coche a su trabajo o registrándolo en algún programa de beneficencia pública? Habrían sido muy elogiados por hacer el bien. Pero, ¿y Willie? ¿La gente le habría admirado? Lo más probable es que habría acabado siendo el mismo viejo orgulloso, pero cansado y sin esperanzas, que había sido. Y peor aún, por un acto de solidaridad de los Hale, quizá se habría sentido más desesperanzado, dependiente e incluso degradado.

Lo que los Hale le dieron a Willie fue un regalo de valor incalculable; le dieron la habilidad de ayudarse a sí mismo. Y con ese regalo, vinieron Otros ricos presentes: reconocimiento, recompensa, libertad y esperanza. En vez de convenirse en esclavo de la dependencia, le enseñaron a ser libre. Le dieron el obsequio de la confianza en sí mismo.

Para levantarnos solos,

necesitamos de los otros

La confianza en uno mismo es un valor ancestral muy codiciado. Levantarse solo y con fuerza es un tema común de nuestra cultura; pero la manera de llegar a ese sitio envidiable donde podemos hacerlo, es una historia muy poco contada, No solamente por el hecho de nacer tenemos valor, integridad y esperanza. No decidimos de un día para Otro ser fuertes e independientes. Algo nos va 183

pasando según crecemos, que nos da la fuerza y la capacidad para tener confianza en nosotros mismos. ¿Cómo sucede tal cosa?

La respuesta es sencilla, pero no fácil. Nos damos unos a otros el don de la confianza en nosotros mismos. A través de los años, mi amigo Fred Meijer ha dado ese regalo a miles de sus empleados.

El padre de Fred, Hendrik Meijer, es una leyenda en nuestro pueblo. Hendrik vino a Michigan, desde su nativa Holanda, en 1907. Era un obrero de veintitrés años con fuerte aversión hacia el capitalismo, Sin embargo, este joven rebelde con zapatos de madera, abrió una tienda de comestibles durante la gran depresión y la convirtió en Meijer, una enorme y próspera cadena de almacenes y supermercados de descuento, que actualmente dirige su hijo.

Fred tiene muchos conocimientos sobre gerencia y mercado, pero es una historia en particular la que ilustra sus dotes especiales para transmitirles a otros el sentido de la confianza en sí mismos.

Desde mediados de los años cincuenta hasta la mitad de los sesenta, nuestra nación estaba marcada por la inquietud racial. En Montgomery, Alabama, cuando Rosa Parks fue arrestada y encarcelada por no irse a Sentar a la parte posterior de un autobús, empezó un boicot negro contra los negocios de aquella ciudad. Un predicador bautista sureño, Martin Luther King, organizó y expandió el boicot, convirtiéndolo en un movimiento de derechos civiles que se extendió por toda la nación.

Por aquel tiempo, Fred Meijer necesitaba una recepcionista en sus activas oficinas de Grand Rapids. Tres mujeres solicitaron el puesto, una de las cuales era negra. Cuando su jefe de personal le aseguró que las tres solicitantes estaban igualmente calificadas, Meijer simplemente dijo:

«Entonces contrate a la señorita Pettibone». «Pero ésa es la negra. Ella será la primera persona que todos verán», respondió el joven. «Lo sé —contestó Fred— contrátela», «Pero, ¿por qué?», insistió el joven. «Porque las otras dos son blancas y pueden encontrar trabajo en alguna otra parte. La señorita Pettibone no puede», subrayó Fred.

Analice usted retrospectivamente su vida. Trate de recordar a personas importantes que le han tendido la mano para darle la oportunidad de probarse *a* sí mismo. Agradezca lo que hicieron. Cada historia impresionante de los grandes hombres y mujeres que han existido, en realidad está hecha de docenas de historias pequeñas de otros hombres y mujeres que ayudaron a hacerlas grandes.

Hellen Keller, siendo muy pequeña se quedó ciega y sorda, desconectada del mundo, colérica y temerosa. Hoy, su nombre es reverenciado por los niños de las escuelas de todo el mundo. Pero Helen Keller no salió de la oscuridad y del silencio luchando sola. Sus padres le rogaron a Alexander Graham Bell que les ayudara. A través de sus contribuciones, Hellen Keller pudo tener una maestra, Anne Sullivan quien a su vez, era parcialmente ciega. Anne soñó grandes sueños para su joven discípula. Fue la valiente y fiel mentora durante todos esos años de la niñez. En 1904, Helen Keller se graduó *cum laude* en el colegio Radcliffe.

Hoy, sus palabras de sabiduría se mencionan en todo el mundo; pero fue su mentora, Anne Sullivan, y otros mentores de la escuela para sordos J. Horace Mann, en Boston, y de la escuela Wright-Humanson Oral en la ciudad de Nueva York, quienes llevaron a Hellen hacia la grandeza.

No fue una mujer autodidacta. Sin sus mentores, Helen Keller habría muerto en un mundo oscuro y silencioso.

Cada uno de nosotros puede localizar el origen de su confianza en sí mismo en alguien de su pasado. Nunca piense que llegamos aquí por nosotros

mismos. No es solamente arrogante, sino peligroso y engañoso, creer, aunque sea por un momento, que no nos necesitamos unos a Otros.

Piense en su pasado. Trate de recordar. ¿Quién ayudó a forjar esa cualidad suya que le llevó al triunfo? John Donne escribió estas famosas palabras: «Ningún hombre es una isla, dependiente enteramente de sí mismo; todo hombre es un pedazo del continente, una parte de lo principal».

El dicho: «Los dioses ayudan a los que se ayudan a sí mismos» no procede, como muchos creen equivocadamente, de la Biblia, sino de las *Fábulas de Esopo,* escritas en el siglo VI, a.C. En realidad, el sentimiento es totalmente opuesto a nuestra tradición judeo-cristiana. ¿Usted cree que Esopo sabía lo duro que es para una persona ayudarse sin que alguien más le muestre el camino?

¿Usted cree que se dio cuenta de lo dependientes que somos unos de otros, para poder aprender a tener confianza en nosotros mismos? ¿Supone usted que conoció el placer de *ayudar a la gente a que se ayude?*

Así es como funciona el mundo; una generación ayudando a la siguiente a valerse por sí misma.

Los padres enseñan a sus hijos a tener confianza en sí mismos. Los niños transmiten esa información, esas mismas verdades, a sus hijos y nietos. Y, a través de centurias, la gente ayuda a la gente a ayudarse.

Cuando Jesús dijo: «Amaos los unos a los otros», nos dio la base sobre la que construímos todo nuestro pensamiento. Ayudar a la gente a ayudarse es la forma más sutil y efectiva de refrendar la frase «Amaos los unos a los Otros».

Siempre me sorprendo cuando escucho decir a alguien: « ¿Por qué fulanito de tal no hace bien su presentación?» Mi respuesta es: ¿Por qué no le enseña *usted* a ese fulanito de tal cómo se hace? Las personas no nacen sabiendo cómo lograr tener confianza en sí mismas. No siempre conocen la manera de ayudarse. En el centro justo del Capitalismo Solidario, está el

deseo de enseñar a la gente el camino del éxito, tal y como los Hale enseñaron a Willie.

Nuestro negocio está enraizado con la creencia de que si podemos enseñarle a la gente cómo ayudarse a sí misma, lo hará. Mis discursos por todo el mundo se fundamentan en dos temas muy sencillos: « ¡Tú puedes hacerlo!» y « ¡Se hace así!» Es una idea fiable y bien demostrada. Sin embargo, tanto instituciones gubernamentales como privadas, sabiéndolo o sin saberlo, echan mano de todos sus esfuerzos para hacer a la gente dependiente e incapaz de ayudarse a sí misma. Yo creo que la mayoría de los intentos de ayudar a la gente, que de un modo o de otro no las hace autosuficientes, están destinados a fracasar.

La caridad, por sí sola, no es solidaridad. Un clérigo inglés del siglo diecinueve, tuvo problemas cuando dijo: «Ninguna persona hace tanto mal como aquella que anda haciendo el bien».

Creo en la caridad, y la solidaridad es el tema de este libro. Sé, además, que existe en este mundo gente que no puede ayudarte a sí misma, y que quizá jamás pueda hacerlo. Esa gente también merece nuestro amor e interés. Por ello, voy a emplear el capítulo próximo para compartir esa visión y las emocionantes historias de capitalistas solidarios a quienes ha captado.

Entre tanto, recuerde que las limosnas pueden precipitar a la gente por un camino que lleva a perder la autoestima, y a mermar el concepto del propio valor. La caridad, no importa lo bien intencionada que sea, puede resultar devastadora para el amor propio. Con frecuencia el único efecto de la caridad consiste en dejar a la gente sin habilidad ni incentivo para resolver sus propios problemas.

Eso no es solidaridad. El gobierno ha sido lento en extremo para aprender esta lección. Ha estado arrojando dinero a los problemas sociales durante décadas, con muy pocos triunfos que mostrar. El gobierno ha confundido la creación de burocracias de servicio social con la solidaridad. Esas instituciones, a pesar de sus buenos propósitos, a menudo minimizan y aplastan cualquier destello de autoestima que la gente posea. Empiezan como vehículos de solidaridad, pero fracasan.

La solidaridad auténtica ayuda a la gente a ayudarse a sí misma. Cualquier otra clase de solidaridad es un engaño. La auténtica solidaridad significa más que proporcionar un respiro momentáneo y breve. Las limosnas, a lo sumo, son soluciones temporales. No hacen nada por modificar los acontecimientos importantes que, para empezar, son los que influyen en la gente. Y

estas soluciones a corto plazo tienen un coste muy alto. Algunas personas creen que los beneficios sociales son gratuitos. No lo son. Son muy caros. Hacen que se eleven los precios de bienes y servicios para todo el mundo, y a la gente dependiente la hace más dependiente aún.

La solidaridad, a menudo empieza con una caridad para remediar una necesidad de emergencia, pero la verdadera solidaridad es mucho más que caridad. Ayudar **a** la gente a corto plazo, no es suficiente, La solidaridad auténtica es ayudar a la gente a que se ayude a sí misma.., y a largo plazo.

¿Qué haría usted si una mañana saliera por la puerta delantera de su casa y se encontrara a su repartidor de periódicos tendido y sangrando en el césped? Correría usted a ayudarle, ¿no? Eso es caridad. Sin dudarlo, haría usted todo lo que estuviese en su mano para salvarle le vida. Cuando confrontamos la desesperación con necesidades que implican vida o muerte, tratamos de solucionar esa necesidad.

No pedimos nada como recompensa.

Pero cuando la emergencia amenazante ha pasado, se requiere otra clase de solidaridad.

Solidaridad a largo plazo, *gente ayudando a la gente a ayudarse.* ¿Cómo fue herido el repartidor de periódicos? ¿Quién tuvo la culpa? Si un conductor le atropelló, destrozó su bicicleta y puso en peligro su vida, dándose luego a la fuga, habría que localizar algún testigo que hubiese lomado el número de la matrícula del responsable, para lograr llevarlo ante la justicia. Entonces el conductor imprudente e irresponsable sería castigado.

Pero si el repartidor de periódicos fue descuidado, si atravesó la calle sin precaución, o si llevaba demasiado peso en la bicicleta para poder controlarla, el siguiente nivel de la solidaridad sería hacerle ver qué fue lo que hizo mal, que dio como resultado el accidente, y ayudarle a comprender en qué debía cambiar para evitar que se repitiera el caso.

Debemos hacer todo lo que podamos para aliviar el sufrimiento ya sea en la ex Unión Soviética, o en nuestros desesperados y decadentes vecindarios. Es lo menos que el Capitalismo Solidario exige de nosotros. Pero también debemos tener el valor de ayudar a la gente a que se ayude, de modo que nunca tenga que volver a sufrir por el mismo motivo.

En un sistema realmente solidario, todo esfuerzo se dirige a hacer a la gente independiente y capaz de plantarse donde sea por su propio derecho. La solidaridad construye nuevos empleos en los que la gente puede mantener su propio ego y el sentido de su propia autoestima, a unos niveles satisfactorios. La solidaridad auténtica le da a la gente la oportunidad de trabajar, y luego la recompensa por un trabajo bien hecho. A la gente que trabaja, *debemos* darle una recompensa. Eso es solidaridad activa. La solidaridad pasiva, la que nada exige, no tiene sentido. La solidaridad auténtica le proporciona a la gente una oportunidad verdadera de triunfar en la vida.

A la gente no le importa trabajar intensamente si cree que tiene oportunidad de triunfar. Y por el contrario, si no hay castigo por negarse a trabajar, algunas personas ni siquiera intentarán hacerlo.

Sin menoscabo de ninguno de los dos, ¡usted tiene dos razones para no hacer lo debido! En cualquier caso, la gente *debe* trabajar y empezar a ayudarse a sí misma.

Cuando el sociólogo Christopher Jencks, profesor de la Universidad Northwestern, fue entrevistado por la revista *Fortune,* dijo esto, en respuesta a una pregunta sobre la reforma del sistema de bienestar social (welfare) en los Estados Unidos:

«Lo primero que tenemos que hacer es elaborar programas que recompensen el comportamiento en el que la gente cree. La sociedad tiene

todo el derecho de exigir que los beneficiarios del apoyo público trabajen y permanezcan dentro de la ley.... Un plan contra la miseria bien elaborado, recompensaría a quienes se esfuerzan trabajando, en vez de castigarlos.... Nuestra política actual al respecto, les niega la oportunidad a aquellos que tratan de confiar en sí mismos».

Cuando ayudamos a otros a que se ayuden, les recompensamos por su trabajo. Les enseñamos a confiar en sí mismos. Dan Minchen, empleado de la Xerox, es una persona que ayuda a otros a confiar en sí mismos. Dan, sobre quien publicó un reportaje el diario *Los Angeles Times*, solía ser reportero de una emisora de radio en Búfalo, Nueva York. En 1971 fue asignado para cubrir el motín que se originó en la cárcel estatal de Attica. Las imágenes que vio durante esa misión se fijaron en su cerebro por mucho tiempo. Los hombres que estaban detrás de los muros eran, literalmente, prisioneros de su desesperación y su desesperanza. Incluso cuando salían bajo palabra, aquellos muros permanecían en sus vidas.

Después de todo, ¿qué es lo que se supone que hace una persona al salir de prisión? ¿Quién le enseñará la forma de conseguir un empleo, enfrentarse a sus propios problemas, construirse una nueva vida alejada del delito? ¿Quién será su mentor? Bueno, Dan Minchen, desde luego, podría serlo. Él, entre otros, participa en un programa de servicio a la comunidad patrocinado por la compañía en la que trabaja. Xerox y algunas otras empresas, como la IBM, tienen programas que permiten a sus empleados disponer de licencia para dedicarse a tiempo completo a organizaciones de la comunidad. ¡Qué gran idea!

En el caso de Dan Minchen, la Xerox le pagaba su sueldo normal por trabajar para Cephas Attica, Inc., una organización religiosa de servicios, que ayuda a preparar a ex presos para vivir fuera de los muros. Cephas busca alojamientos, proporciona trabajo, y da consejo a los que tratan de hacer la transición a una sociedad normal. En el reportaje del *Times*, Minchen dijo: «Cuando estás sentado junto a alguien que se encuentra condenado a treinta años de cadena perpetua, y lo observas. y te das cuenta de que se parece mucho a ti... no te conviertes en una persona que quiera olvidarse de las prisiones... Es muy importante estar en contacto con gente

diferente». Cuando ayudamos a la gente a ayudarse, hacemos una conexión que enriquece las vidas de ambos, del que ayuda y del ayudado.

Nuestra compañía está construida sobre la base de ayudar a la gente a que se ayude. Nuestros distribuidores sólo triunfan cuando todos los que están por debajo de ellos triunfan también. Los distribuidores de éxito lo saben. Rex Renfrow lo sabe particularmente bien. En la raíz de su éxito está su don para ayudar a Otros.

«Se tiene que buscar tiempo para los otros», dice Rex. «Ha habido muchas ocasiones en las que yo he ido a ayudar a otros a hacer presentaciones. Sin tener ganas de hacerlo. Sabía que tenía que ir a otro trabajo por la mañana, pero empleaba una o dos horas para la presentación. Fui a dar mi ayuda a gente a las que otras personas no les darían ni la hora. Ayudar a la gente es muy importante.

Cuando se interesa uno en una persona y le mira fijamente a los ojos diciéndole, 'Yo te ayudaré', el efecto es fortísimo. A veces se puede ayudar a la gente de una manera muy especial, y encontrar carencias en áreas de su vida que nunca habríamos imaginado».

«Se gana dinero para uno mismo dándolo primero a ganar a Otros. Constantemente extendemos los brazos y tocamos a otras personas. Nos entregamos. Y cuando lo hacemos, cuando ayudamos a gente así sabe que nos preocupamos por ella. Así que la base de su negocio se vuelve igual. Ella también aprende a ayudar a Otros a que se ayuden.

Decenas de miles de negocios americanos, grandes y pequeños, creen en el mismo principio de ayudar a otros a que se ayuden. La auténtica solidaridad se inicia cuando se convierte uno en mentor y les enseña a Otros la manera de triunfar. Como afirma el viejo dicho al condenar la limosna: «Dé una mano, pero vacía». La mayoría de la gente que anda por la calle sin dinero y con hambre, anhela una forma de mantenerse a sí misma, no solamente tener una caridad a corto plazo. La Xerox e IBM ayudan a la gente prestando sus empleados, y los conocimientos de sus empleados, para auxiliar a otras instituciones. Es tan necesario como útil aportar dinero a organizaciones no lucrativas, pero aportar los conocimientos de los mejores empleados, constituye un legado duradero.

Una persona puede pasar a Otras sus habilidades. Desde 1971, la Xerox ha prestado las habilidades de más de cuatrocientos de sus empleados a organizaciones valiosas. IBM, con su programa, desde hace veintiún años, ha puesto a más de mil de sus mejores elementos a trabajar para la comunidad.

Triunfaremos en proporción directa a la forma en que hayamos ayudado a Otros a triunfar.

Cuando alargamos los brazos para ayudar a otras personas a crecer, nosotros también crecemos. Y

si los demás no crecen, nos queda la satisfacción de saber que ¡o hemos intentado. A veces se les dedica tiempo a personas que no van a ir muy lejos. Es triste ver a alguien con potencial que se niega a ir hacia adelante. Pero aún es más triste ver a los que, aunque tienen potencial y ponen todo su esfuerzo, fracasan. Sucede, pero por cada uno que fracasa, habrá muchos otros que triunfen.

Amway patrocinó recientemente en México, conciertos de la Sinfónica del Estado de México, magnífica orquesta con un director de gran talento, Enrique Bátiz, quien durante una recepción posterior a un concierto, me preguntó por qué usábamos nuestros fondos para apoyar acontecimientos de caridad y cultura. «Porque creemos que debemos devolverle algo a la comunidad en la que trabajamos», le respondí. «Pero ustedes todavía no están ganando dinero en México, acaban de iniciar sus operaciones aquí». «Y no ganaremos dinero en México —respondí—

hasta que miles de mexicanos estén ganando dinero de sus propios negocios; entonces veremos beneficios, pero entre tanto, tenemos fe en que un día, aquí también, los tendremos». Y añadí: «ser generoso es un buen negocio».

«La mayor parte de las empresas mexicanas necesitan aprender eso», me dijo el director y me preguntó: «pero ¿quién se lo va a enseñar?»; « ¡usted lo hará!», dije. « ¿Yo?», respondió sorprendido y algo temeroso. « ¡Sí,

usted!» contesté. Después de una larga pausa, agregó: « ¿Usted me ayudará? ¿Vendrá a conocer a gente acaudalada y a compartir su sueño con ella?»

A finales de 1991, regresé a México. Mi nuevo amigo y yo nos reunimos con líderes de los negocios e instituciones bancarias. No hice gran cosa. Solamente aplaudí en silencio, mientras Enrique Bátiz hacía apasionados ruegos para obtener apoyo. Aquellos millonarios fueron influidos por su presentación y respondieron con generosidad. Era el principio de algo magnífico. Donar dinero a la orquesta fue sólo el primer paso. Después la orquesta y su director tuvieron que aprender a ayudarse a sí mismos.

Yo agradezco cada oportunidad que se me presenta de ayudar a la gente a ayudarse, ya que otras personas ciertamente nos han ayudado a Jay y a mí. El éxito de Willie Bass y Jim Floor era parte de una larga cadena de éxitos, conectada primeramente con los Hale y los Bogdanovs, luego de nuevo con sus mentores, y así sucesivamente.

El éxito nunca se obtiene estando aislado. Yo no sé de ninguna persona triunfadora que no fuese guiada en su camino. Yo no comprendo que las personas de éxito no sientan la urgencia de ayudar a otros. Cuando se niegan, rompen el ciclo de cuidado amoroso que permite triunfar a cada generación. La falta de solidaridad en una generación, siempre se refleja en las que le siguen.

Ayudar a otros a que se ayuden, rompe con el paternalismo y la degradante dependencia que ha caracterizado a tantos intentos de acabar con la pobreza.

El éxito no podía comprarle a Willie un par de pulmones nuevos. Pero sí le compró trece años de paz interior y de seguridad. Los Hale le dieron a Willie el don de ayudarse a sí mismo, y él, a cambio, nos dio al resto de nosotros el don de la esperanza.

Jim Floor, para demostrar su punto de vista nos contó una historia conmovedora. Hace dos años, una pareja que tiene su propio y floreciente negocio Amway, iba en su automóvil, con sus hijos, rumbo a su casa en Sacramento, después de una reunión que había tenido lugar en Los Angeles.

El padre, cansado, le pidió a su hija de dieciséis años que condujera mientras él se echaba una siesta.

Confusa por las súbitas Instrucciones de su padre, trató de dar una vuelta brusca. El coche volcó.

Sus padres fallecieron. La muchacha de dieciséis años y su hermano de doce sobrevivieron, pero a los dos les quedaron cicatrices emocionales del accidente y una terrible sensación de pérdida.

«Sin embargo, aquellos jovencitos vivían en la atmósfera de gente ayudando gente que he descrito», nos dice Jim. De inmediato fueron literalmente adoptados por los mentores de sus padres, quienes no tenían hijos, y llevados a su hogar. Desde el momento en que sus padres murieron, esos dos jovencitos tuvieron padres nuevos a quienes amar, estimar, y que eran ya sus mentores. La historia no termina aquí. La psicóloga consejera que les ayudó durante las primeras etapas de su dolor, estaba tan impresionada con la gente ayudando a la gente que ella conoció, que se buscó un mentor y empezó su propio negocio, solamente para formar parte de esa familia grande y amorosa.

Sea mentor. Ayude a Otros a que se ayuden. Le sorprenderán los beneficios que se prolongan para siempre. Por otra parte, si no extendemos los brazos, las consecuencias serán serias. El mundo tiene grandes carencias, pero solamente podemos resolverlas persona por persona. En el Talmud se 188

pueden leer estas palabras: «La casa que no está abierta para la caridad, se abrirá para el médicos».

Sea mentor. Ayude a hacerse el bien a usted mismo, al ayudar a hacer el bien al mundo.

189

190

14

¿Por qué debemos ayudar a otros que no pueden ayudarse a sí mismos?

CREDO 14

Creemos en ayudar a otros que no pueden

ayudarse a sí mismos. Cuando compartimos nuestro

tiempo y dinero con los que tienen necesidades,

incrementamos nuestro propio sentido de dignidad y

autoestima, y ponemos en movimiento fuerzas

positivas que traen esperanza y remedios al mundo.

Por tanto, sea solidario. ¿Qué está usted

haciendo para ayudar a terminar con el sufrimiento

humano en su vecindario o en el mundo?

A media noche, los largos pasillos blancos del hospital todavía estaban atestados de ansiosos padres de familia que llevaban en la mano tazas de café frío y rancio, deambulaban desesperados por espacios sombríos y salas de espera repletas; las madres temerosas tenían a sus bebés llorando en los brazos. Las enfermeras se desplazaban con rapidez de un cuarto a otro poniendo inyecciones y dejando caer palabras de aliento cuando tenían la oportunidad de hacerlo. Los médicos, vestidos aún con sus batines y gorros verdes de cirugía, rodeados por ansiosos enjambres de familiares y amigos, trataban de explicar con nombres que nadie podía deletrear, la naturaleza de la enfermedad que estaba amenazando las vidas de criaturas inocentes.

« ¿Espina bífida?», musitó Jim Doman, mientras sus ojos muy abiertos y sin pestañear, contaban la historia de otro padre de familia cuyo hijo recién nacido había venido al mundo bajo la amenaza de tener un sufrimiento de por vida, si no es que sufría una muerte prematura. «Nancy y yo escuchamos al médico con creciente temor», recuerda Jim. «No teníamos seguro de maternidad.

Habíamos ahorrado justo lo necesario para que Nancy estuviera en el hospital tres días. Para poder ingresar, tuvimos que pagar por adelantado los gastos hospitalarios».

Eric Doman estuvo ocho horas en cirugía antes de cumplir veinticuatro horas de vida. Casi inmediatamente después de nacer, el pequeño desarrolló hidrocefalia y fue internado en cirugía cerebral para instalarle un puente salvador. Una y otra vez el puente falló. Finalmente, Eric fue trasladado al Hospital Infantil de Los Angeles. Durante los primeros nueve meses fue sometido a nueve operaciones cerebrales.

«Durante su primer año de existencia, nuestro hijo estuvo más tiempo en el hospital que en la casa», recuerda Nancy. «De modo que prácticamente acampamos ahí en su cuarto, junto a él».

Durante los primeros años de la vida de Eric, las cuentas de gastos médicos de los Doman superaron los 100.000 dólares, sin saber cuándo disminuirían. Ahora, Jim y Nancy Doman se han convertido en otra historia emprendedora de éxito, pero cuando Eric nació acababan de iniciar su pequeño negocio. Los Doman apenas pagaban mensualmente su hipoteca, cuando se presentó la relatada crisis financiera.

«Nos encontrarnos profundamente endeudados casi de manera repentina», recuerda Jim. «No nos interesaban los abrigos de visón o los Rolls-Royces. Las grandes mansiones o vacaciones caras, no nos llamaban la atención. Todo lo que queríamos era suficiente dinero para salvar la vida de nuestro hijo, para darle lo que necesitaba, sin tener que preocuparnos por cada gasto nuevo, y para tener la libertad de estar con él durante sus momentos de dolor».

La mayoría de los capitalistas son corno Jim y Nancy. Trabajan para solventar sus necesidades y mejorar la calidad de vida de los que aman. Sylvia Pankhurst, una socialista británica muy conocida, dijo: «Voy a combatir el capitalismo aunque muera. Está mal que gente como usted esté muy confortable y bien alimentada, mientras a su alrededor otros se mueren de hambre».

Sylvia Pankhurst estaba equivocada sobre el capitalismo. Durante las dos últimas centurias, han sido los capitalistas solidarios que hay entre nosotros, quienes más han hecho para subsanar las carencias de los hambrientos, los desamparados, enfermos, y moribundos, que todos los oponentes al capitalismo juntos. Ha habido, y supongo que siempre habrá, capitalistas voraces que se nieguen a ayudar a los que tienen necesidades, pero no deje que su negro recuerdo oscurezca a las generaciones de capitalistas solidarios cuya generosidad ha traído esperanza y salud a millones de gentes que no podían ayudarse a sí mismas.

Actualmente continúa existiendo la necesidad de la solidaridad. Con un crecimiento de población desproporcionado que lleva a la miseria, hambre, falta de hogar y enfermedad, agravado por conflictos regionales y étnicos, la epidemia del SIDA, y desastres naturales, el mundo se está enfrentando a carencias humanas inimaginables. Y el capitalismo solidario es el mejor medio, si no el único, con el que podemos traer esperanza y salud al mundo.

Indudablemente los problemas masivos sí existen. Por nuestro propio bien debemos solucionar estos problemas ahora, que todavía tenemos la oportunidad. No debemos ponernos cínicos o pesimistas. No tenemos que hacerlo todo nosotros solos ni tenemos que hacerlo durante todo el día.

Todo lo que la solidaridad exige de nosotros, es que demos el primer paso.

Ayudar a los hombres y mujeres que recientemente pusieron fin a la tiranía comunista, ya ha demostrado ser una de las pruebas mayores y más evidentes del poder del capitalismo solidario para reconstruir y cambiar el mundo. No podemos arriesgarnos a sentir regocijo por el fracaso de las ideas de Karl Marx. El comunismo ha tenido consecuencias muy trágicas para millones de personas que fueron privadas de una vida decente; se les robó la dignidad, fueron arrojadas a la desesperación y hasta asesinadas. Nuestra respuesta a ellas debe ser de amor y solidaridad.

Pero, ¿qué significa ser solidario con nuestros ex «enemigos»? Esa no es una pregunta fácil.

Claro que no podemos dejar que nuestros amigos se mueran de hambre durante sus primeros inviernos de libertad, infructuosos y fríos. Y debemos

hacer todo lo que esté en nuestras manos para ayudarles a consolidar la transición del totalitarismo a la democracia, del comunismo a la libre empresa.

Sin embargo, no es necesario que usted vuele a través del Atlántico para encontrar gran cantidad de gente inocente, desesperadamente necesitada, que está luchando por sobrevivir en estos tiempos difíciles. En las últimas décadas las esperanzas de millones de nuestra propia gente se han venido abajo. Ahora muchas de nuestras ciudades parecen zonas de guerra. Crimen, drogas y pandillas son unas plagas en nuestras calles, y atacan a gente de todas las edades por igual. Los padres no tienen empleo o lo tienen de remuneración insuficiente. Los niños crecen sin una educación decente ni cuidados médicos adecuados. Familias enteras andan hambrientas por las calles.

El viejo dicho: «La verdadera caridad empieza por uno mismo», debía de ser tomado en serio. Si no nos hacemos cargo de los nuestros, ¿cuánto tiempo podremos seguir haciéndonos cargo de otros? Existe gente en casa y fuera de ella, desesperada y con necesidades que ponen su vida en peligro. Todos debemos dar dinero, tiempo y energía para remediar esas necesidades.

Cuando Helen y yo estábamos recién casados, ella insistió en que diéramos los diezmos de nuestros ingresos brutos a nuestra iglesia local. «Aquí está el sobre de los diezmos», me dijo aquel domingo por la mañana. « ¡Diez por ciento de lo que ganamos va ahí!» Con Helen, el diezmo no era opcional. Y una vez que el dinero estaba dentro del sobre, nadie podía tomar prestado de él.

Estábamos ganando 100 dólares a la semana, y dar 10 dólares no era cualquier cosa. Ahora ganarnos mucho más. El sobre del diezmo se ha convertido en una fundación. Pero Helen todavía revisa los libros para asegurarse de que estoy dando la parte debida a la iglesia y a las caridades que hacemos aquí y alrededor del mundo.

Como la mayoría de las corporaciones americanas, nosotros también creemos en el apoyo a causas de caridad. En Malasia estuve en un banquete en compañía de una princesa. Nos había concedido una audiencia especial debido al trabajo de nuestra empresa con los grupos callejeros.

Como cientos de corporaciones internacionales que proporcionan ayuda por todo el mundo, nosotros patrocinamos centros de cuidado diurno y casas de asistencia en Malasia y cientos de proyectos similares en los países donde hacemos negocios. Es lo menos que podemos hacer.

Cuando le expliqué eso a la princesa, su respuesta me sorprendió. «No sé cómo decirle lo singular que es —dijo— esto de ver a una compañía empleando parte de sus beneficios en ayudar a los niños».

En realidad, compartir sus ingresos con aquellos que tienen carencias, no resulta insólito para personas y compañías bendecidas por la libre empresa. Todos los años, personas y corporaciones generosas en Norteamérica, Europa y ahora en Japón, dan billones de dólares a iglesias y a sinagogas, para causas de caridad y causas culturales. La caridad es necesaria y durante los últimos doscientos años, los capitalistas han sido la fuente de unas obras de caridad sin precedente por todo el mundo.

Mucho de lo que sé sobre la solidaridad, lo he aprendido de mi familia y de mis amigos de Grand Rapids. Estas mujeres y estos hombres de mi tierra quizá no sean tan conocidos como esos ejemplos históricos cuyas anécdotas narré anteriormente, pero para mí y para mi comunidad son mucho más conocidos, debido a su servicio ejemplar en pro de los necesitados que hay entre nosotros.

Gretchen Bouma, un líder voluntario de los Recogedores del occidente de Michigan, recolecta alimentos de almacenes y restaurantes, y alimenta con ellos a los pobres y hambrientos.

Billie Alexander, uno de los fundadores del Proyecto Rehab, ha dedicado su vida a gente de nuestra área que está luchando contra el alcoholismo y la drogadicción.

Betsy Zylestra, ahora emprendedora social a tiempo completo en el Centro Ecuménico de Grand Rapids, fue durante mucho tiempo voluntaria del Capítulo de Hábitat para la Humanidad de Grand Rapids, una organización dedicada a construir casas para los pobres sin hogar que existen en la ciudad.

Y mi esposa Helen, la primera capitalista solidaria auténtica de mi vida, sólo hablaba de dar.

Todos los domingos, tuviéramos dinero en el banco o no, extendía un cheque para nuestra iglesia por el porcentaje de nuestros ingresos.

« ¿No podríamos esperar a dar el diezmo, o tal vez dar un poco menos, hasta que estemos financieramente más asentados?», le pregunté con delicadeza una de aquellas mañanas de domingo.

Helen solamente sonrió con dulzura y colocó el dinero en la bandeja. Quisiera poder nombrar a todas las mujeres y a todos los hombres que me han enseñado a ser un capitalista más solidario. No lo he logrado aún, pero gracias a ellos voy en camino.

Desde el principio de nuestra asociación, Jay Van Andel y su esposa Betty han sido importantes ejemplos de capitalismo solidario para mí y para su comunidad. No estaban satisfechos con dar solamente apoyo económico a sus causas favoritas. También, en calidad de voluntarios, han dedicado tiempo y valiosas ideas al liderazgo de docenas de organizaciones, tanto locales como nacionales desde la Fundación 4-H hasta la Biblioteca Gerald Ford, desde la Cámara Americana de Comercio hasta el Fondo Nacional Pro Democracia. Recientemente, Jay recibió honores por presidir la campaña para obtener fondos destinados para el espectacular Museo Público de Grand Rapids, ubicado a las orillas del río, que es sólo uno de sus incontables obsequios de tiempo, dinero y creatividad para ayudar a la transformación y renovación de nuestra ciudad.

Pero los actos de solidaridad más impresionantes de Jay rara vez son vistos o reconocidos. Él cree firmemente en el consejo bíblico sobre la caridad,

que dice: «No dejemos que nuestra mano derecha sepa lo que hace nuestra mano izquierda». Con frecuencia Jay actúa espontáneamente desde el fondo de su corazón, incluso aunque vaya en contra de lo que su cabeza pueda estar diciéndole.

Tom Michmershuizen tiene dos récords dentro de la compañía: uno por sus más de treinta años de amorosos y leales servicios, y otro por tener el nombre más largo en la historia de la nómina.

Tom tiene múltiples recuerdos de actos de solidaridad de Jay, espontáneos y generosos, iniciados durante aquellos primeros días de hambre en la historia de Amway.

«Durante nuestro primer o segundo año de operaciones —recuerda Tom con una mueca—

conducía nuestro autobús de segunda mano atestado de importantes distribuidores y ejecutivos de la compañía, cuando el motor hizo un ruido espantoso y nos quedamos parados en una carretera vecinal en pleno campo. Jay fue el primero en salir a la carretera. Después de levantar el capó y observar la maquinaria durante largos minutos, gruñó, pidió la caja de herramientas y empezó a desarmar y reparar el motor, mientras el resto de nosotros le mirábamos admirados.

«En medio de aquel caos, Jay se dio cuenta de que yo me había manchado el traje de grasa.

Lamento que se haya ensuciado el traje', dijo Jay. 'Mándelo a limpiar mañana y envíeme la cuenta'.

Dos semanas después, de forma totalmente inesperada, Jay me envió una nota escrita a mano.

'Siento lo de su traje', escribió. 'Vaya a la tienda George Bulliss de ropa para hombre, en la calle Wealthy y escoja uno nuevo'. Cuando aparecí, con cierta timidez, en la mejor tienda de ropa para hombre de la ciudad, el personal ya había sido alertado. Siguiendo las instrucciones de Jay me equiparon con un guardarropa completo: traje, camisas, corbatas,

cinturones, zapatos y hasta un abrigo digno de un presidente de la compañía».

Todos tenemos recuerdos de las atenciones de Jay. Yo recuerdo concretamente el día que descubrió que uno de nuestros distribuidores tenía dos hijos que estaban muriéndose de un mal hereditario. Solamente para aportar un poco de alegría a sus vidas, Jay llevó a los niños en un avión de la compañía a sobrevolar el lago Míchigan. Los dos niños se divirtieron tanto que Jay, sobre la marcha, decidió enviarlos con su familia a Disneyworld, en Orlando, para que pudieran visitar el Reino Mágico antes de morir. Jay pagó el viaje, y después de recibir el agradecimiento de los niños, me contó la historia con lágrimas en los ojos. Ambos pequeños fallecieron poco después, y Jay aún recuerda la alegría que su entusiasmo y gratitud le proporcionó. Muchos de nuestros amigos en Grand Rapids han demostrado capitalismo solidario en el trabajo. Hasta cuando Paul Collins era todavía un artista joven luchando por abrirse paso, empleó solidariamente su talento. Ahora Paul pinta cuadros, crea carteles y anuncios, e incluso organiza exposiciones de arte, para reunir fondos y formar una conciencia pública en favor de causas cercanas a su corazón.

Mi querido amigo Ed Prince, fundador y director general de la Corporación Prince, es uno de los capitalistas más solidarios que he conocido. Su padre murió cuando tenía sólo doce años. Trabajó para pagarse sus estudios en la Universidad de Míchigan y a muy temprana edad juró que si alguna vez en la vida ganaba dinero, lo compartiría.

Ed y Elsa Prince no solamente daban el diezmo de sus ingresos personales, sino también de los ingresos de su corporación. Independientemente de los cientos de causas importantes que han patrocinado a través de los años con dinero y tiempo, fundaron Evergreen Commons (Verdor Perenne para Todos), uno de los centros para ancianos más eficaces de los Estados Unidos, que cuenta con un cuerpo de mil voluntarios. El sueño que realizó Evergreen Commons se inició por algo muy sencillo. Es una muestra fascinante de cómo emprendedores de los negocios pueden ser simultáneamente emprendedores sociales.

Un domingo en la tarde, Ed y Elsa subieron a una anciana desconocida en su lancha y le dieron un paseo por el canal, en Holanda, Míchigan. «Muchas gracias», les dijo la afable anciana cuando volvieron al embarcadero. «Hasta hoy, nunca había paseado por el lago».

Ed y Elsa se sorprendieron al descubrir que cientos de ciudadanos de edad avanzada, que habían visto transcurrir toda su vida en Holanda, Míchigan, jamás habían tenido la oportunidad de dar un paseo por el lago. En vista de eso, compraron un barco de pontones y brindaron paseos gratuitos por el lago a las personas mayores de la comunidad. Sus hijas Emily y Eileen recogían a los ancianos en la camioneta familiar, los llevaban al embarcadero, les daban un paseo de una hora por el lago, y como no había lavabos a bordo, se esperaban a los últimos quince minutos del paseo para agasajarlos con limonada y galletas.

Como el barco pontón tenía cupo para más de quinientas personas, Ed y su *familia* se fueron enterando de las carencias de los ancianos de Holanda. Finalmente, Ed y Elsa se reunieron con Marge Hoeksma, una organizadora especializada en la tercera edad, para cambiar impresiones sobre lo que podría hacerse para ayudar a subsanar de forma sustancial esas carencias. El Evergreen Commons, que ahora da servicio a más de tres mil quinientos ancianos al mes, nació porque dos capitalistas solidarios, y cuando menos mil voluntarios, se preocuparon lo suficiente como para ocuparse de ellos.

Otro amigo cercano, Pete Cook, fundador y presidente de la corporación Mazda Great Lakes, ha sido durante años, un ejemplo excelente del capitalismo solidario en Grand Rapids.

Pele creció en unas circunstancias muy humildes. Trabajó como conserje para costearse sus estudios en el Davenport College. Después de graduarse, Pete inició la creación de una de las grandes corporaciones de Míchigan. Por gratitud a Dios y al sistema de la libre empresa en virtud de las bendiciones recibidas, donó un magnífico edificio de grandes dimensiones a su *alma mater (*),* donde los jóvenes aprenden el arte del capitalismo solidario. El edificio se llama Centro Empresarial Pete Cook. Es solamente uno de los regalos a perpetuidad de Pete a nuestra comunidad y al mundo. Las vidas de incontables personas necesitadas han sido transformadas por

los millones de dólares y miles de horas que Pete y Pat Cook han entregado a esta comunidad.

(*) Universidad.

Existen dos edificios en la Northwestern College de Orange City, Iowa, que fueron llamados Marvin DeWitt, en honor al capitalista solidario de Zeeland, Míchigan, así llamado; los cuales son solamente dos de las muchas instituciones religiosas y educativas que cuentan con el consejo y el apoyo de Marv y Jerene DeWitt. Marv y su hermano Bill crearon granjas de pavos. Iniciaron la corporación Bil Mar en 1938 con diecisiete pavos. «Catorce gallinas y tres gallos», recuerda Marv.

«Y necesité pedirle prestados a mi hermana treinta dólares que ella había ahorrado haciendo trabajos domésticos a razón de cuatro dólares a la semana». La familia DeWitt vio como su negocio pasaba por etapas difíciles, enfermedades avícolas, retrasos económicos y un devastador incendio que destruyó el noventa por ciento de sus instalaciones y dejó sin trabajo a mil de sus empleados.

Mirando hacia el pasado, Marv dice: «Dios fue bueno con nosotros». Y cuando se le pregunta qué hizo que triunfara en los negocios, añade: «Trabajamos duro y no gastábamos más dinero del que ganábamos».

(*) Universidad.

195

Recientemente Marv y su hermano vendieron Bil Mar y toda su operación «Sr. Pavo» a la corporación Sara Lee por la respetable suma de ciento sesenta millones de dólares. En un gesto de buena voluntad y generosidad realmente único en la historia de las corporaciones americanas, los DeWitt desglosaron cinco millones de dólares de la cantidad total ingresada por la venta, para ser repartidos a los empleados, según sus salarios y sus años de servicio. Durante los meses inmediatamente posteriores a la operación de venta a Sara Lee, Marv y Jerene DeWitt donaron millones de dólares a personas e instituciones que ellos apoyan.

Otro de mis amigos que me ha enseñado lo que es la solidaridad, es John Bouma, un constructor urbano de Grand Rapids de gran éxito. El padre de John fue conserje de la iglesia Christian Reformed, de Grandville. «Mi vida giraba exclusivamente alrededor de esa iglesia», recuerda John.

«A veces pensaba si acaso algún día me llegaría a alejar de ella más allá de unas cuantas manzanas en cualquier dirección».

La destreza de John como constructor y gerente le llevó al triunfo en los negocios y a viajar por todo el mundo, pero no era el éxito financiero ni la oportunidad de recorrer el globo lo que le llevó a iniciar su carrera de constructor. John, que es responsable de muchas de las estructuras más importantes de nuestra comunidad, me dio la definición fundamental del capitalismo solidario:

«Una de las principales razones por la que empecé mi negocio, fue ayudar a la gente». La generosidad de John ha extendido su influencia positiva mucho más allá de Grand Rapids. John y Sara Bouma aprovecharon las oportunidades que les brindó el sistema de libre empresa. A través de arduo trabajo y planificación cuidadosa, han elevado su nivel de vida y, simultáneamente, han extendido los brazos para ayudar por todo el mundo a los que sufren.

Como ellos, Jim y Nancy Doman iniciaron su negocio para ayudar a otras personas. En este caso se trataba de su hijo Eric, que nació enfermo de la columna vertebral. Cuando era aún muy pequeño tuvo múltiples ataques y después una embolia. Su mano derecha dejó de funcionar. Después le fallaron las piernas. Justo cuando estaba recuperando las fuerzas, el puente que le habían colocado en el cerebro se bloqueó de nuevo, y tuvo que ser llevado de inmediato al hospital para practicarle otra intervención quirúrgica mayor.

A la edad de diecisiete años, Eric pesaba solamente cincuenta y cinco libras (*) y ya había sobrevivido a treinta operaciones de cerebro. Durante los pasados dieciocho años, las cuentas médicas de los Dornan han incluido cosas tan caras como soportes ortopédicos de 3.000 dólares, sillas de ruedas de 7.000, 500 dólares semanales de terapia física, un refuerzo en la espina con varillas metálicas insertadas en ella desde el cuello hasta la cintura y

cientos de miles de dólares en otras intervenciones quirúrgicas y gastos de hospital.

«Ahora ya tenemos un seguro médico —explica Jim— pero nuestra deuda se eleva a decenas de miles de dólares. Si no fuese por nuestro negocio, no habríamos podido liquidar las cuentas. En realidad —añade tristemente— nos hemos enterado de que hasta el setenta por ciento de los padres cuyos hijos nacen lisiados para toda su vida acaban por abandonar a sus familias, porque no les es posible resistir ni la pena, ni la sensación de culpa, ni el desastre financiero que normalmente se produce en tales casos». «Pero con nuestro negocio —dice Jim mostrando agradecimiento— no solamente podemos seguir solventando los gastos de Eric, sino que también podemos extender los brazos para ayudar a otros que no han sido tan afortunados como lo hemos sido nosotros».

Durante años recientes, los Dornan y sus amigos de Network 21 han ayudado a mantener el Centro de Tratamiento Olive Crest, un programa para niños víctimas de abusos, los cuales han sido alejados de sus violentos padres por disposiciones de las autoridades competentes. «Las edades de los niños varían, desde muy pequeños hasta adolescentes», explica Nancy. «Don y Lois Velour, y su Centro de Tratamiento Olive Crest, han comprado veinticinco casas en vecindarios seguros y confortables. El estado paga una suma fija por el cuidado de cada niño. Todos los gastos adicionales se cubren con dinero recolectado por voluntarios».

En parte, los niños maltratados han sido recogidos y cuidados por Jim, Nancy Doman y sus amigos. La mayoría de los emprendedores sociales como los Velour y su Centro de Tratamiento Olive Crest, trabajan a tiempo completo solventando tanto las necesidades humanas, como las del entorno. ¿Qué haría usted sin el apoyo de capitalistas solidarios como John y Sharon Bouma, Ed y Elsa Prince, Pete y Pat Cook, Jim y Nancy Doman, y millones como ellos esparcidos por los Estados Unidos y el mundo?

Estos hombres y mujeres que se ganan la vida trabajando a tiempo completo en el sector privado o público, en deportes o en artes, pueden no parecer tan heroicos o tan dedicados como los emprendedores sociales a

tiempo completo, pero yo sé del tiempo y del dinero, de las ideas y de la energía que prodigan, en su calidad de voluntarios. Para mí, estos capitalistas solidarios son los héroes ignorados que luchan contra el sufrimiento en la línea de fuego de esta guerra.

Si usted ya es un capitalista solidario que aporta tiempo y dinero para ayudar a los que no pueden ayudarse a sí mismos, yo le saludo. Si no lo es, ¿por qué no se une a nosotros? Sé que hacer suya una causa como la de los niños maltratados, la gente que padece el SIDA o personas emocional o físicamente incapacitadas, suena muy latoso y a sacrificio de tiempo, pero trátese de la causa que sea, a la larga serán el tiempo y el dinero mejor gastados de su vida.

Convirtiéndose en un capitalista solidario. Para convertirse en un capitalista solidario se requieren por lo menos los seis pasos siguientes. En realidad no tiene importancia cómo se den ni en qué orden, pero las seis etapas son necesarias antes de que realmente podamos hacer algo que marque una diferencia y deje huella.

1. Debemos dejar de recurrir a las disculpas.

2. Debemos creer en nosotros mismos.

3. Debemos conocer la realidad sobre las carencias humanas.

4. Debemos encontrar nuestra propia causa.

5. Debemos escoger un plan.

6. Debemos trabajar con tesón para realizarlo.

(*) 1 libra = 453’6 gramos.

Debemos dejar de recurrir a disculpas

Desgraciadamente, demasiada gente espera que alguien resuelva los problemas a los que se enfrenta. Tienen la esperanza de que otras personas u otras instituciones se movilizarán para solventar sus carencias. Vegetan por ahí y esperan, señalando culpables de su fracaso y construyendo

castillos en el aire, cuando la verdad es que ya no hay tiempo que esperar, ni nadie a quien culpar, ni ningún castillo es lo suficientemente fuerte para protegerlos de las consecuencias de su inactividad. No se pueden seguir empleando disculpas, muy familiares por cierto, para no ayudar a aquellos que no pueden ayudarse a sí mismos.

¿Qué problemas? Yo no veo ningún problema. Nos agrada pensar que los problemas desaparecerán si los ignoramos durante suficiente tiempo. Algunas personas hasta se las arreglan para eludir los problemas por períodos tan extensos, que realmente acaban por autoconvencerse de que no existen.

En Florida, después de la tremenda devastación del huracán Andrew, vi a una mujer llevando una camiseta de brillantes colores que decía: «Soy la reina de la negación». A veces, no ver los problemas ineludibles pero distantes, a largo plazo, nos ayuda a través del estrés a corto plazo. Pero con mucha más frecuencia, la negación de lo innegable es con lo que más tropieza la posibilidad de poner a trabajar el poder de la solidaridad.

Es culpa de ellos, no nuestra. «Ellos fueron los que crearon el problema —suele gritar la gente en los mítines políticos—, que ellos lo resuelvan ahora». ¡Qué fácil es echar la culpa! He oído decir: 197

«Los pobres no quieren trabajar». Y el presto contraataque: «Los ricos no pagan suficientes impuestos». No se llega a ninguna parte culpando a otros, sean ricos o pobres. Después de culpar, nos disponemos a corregir la inequidad de la ley, un nuevo impuesto o un límite. «Debemos forzar a los pobres a que trabajen», dicen algunos. «Deben limitarse las ganancias de los ricos», replican otros. Y así continúa la cosa: culpar conduce a la desesperación, a acciones negativas y los problemas siguen sin ser resueltos, en tanto que las carencias aún no son subsanadas.

Imagine usted qué ocurriría si los jugadores de mi equipo de baloncesto Orlando Magic, de la NBA, vinieran a mí para quejarse de la velocidad y destreza de Michael Jordan de los Bulls de Chicago, culpándolo a él de nuestra derrota.

«Salta demasiado alto», podrían decirme, o «corre muy deprisa». «No es justo. Solicite que le pongan piedras en los pies. Que le señalen falta cuando corre a más de quince millas por hora. Que le penalicen si salta a más de cinco pies de la pista».

Eso sería de locos. Cuando Michael Jordan se remonta por el aire, todos los componentes de nuestro equipo, y los millones de aficionados que lo ven, sueñan con remontarse igual que él. Dios le dio maravillosas dotes a Michael, pero además, él desarrolló y disciplinó esas dotes. Ahora ha establecido para todo el mundo un nivel de juego más elevado. Con ese ejemplo, Michael Jordan nos apremia a reconocer *nuestros* dones, desarrollarlos y disciplinarios. No hay que pretender limitar a Michael Jordan. Debemos permitirle que nos inspire con sus logros. Y así, todos estaremos motivados para alcanzar también nuevos niveles de excelencia.

Es problema del gobierno, no de nosotros. Demasiadas personas creen todavía que las soluciones se encuentran en Washington. D.C. o en la capital de su Estado o en el consistorio municipal. Se forman comisiones. Se hacen nombramientos. La burocracia crece. Se elevan los impuestos. Se gastan billones. Pero nada parece cambiar. Los problemas continúan empeorando, mientras parece hacerse menos al respecto. El gobierno parece estar más preparado para crear problemas que para resolverlos. En realidad, en muchas áreas, el gobierno *es* el problema.

Ya estamos haciendo bastante con mantener el negocio. Uno de nuestros distribuidores canadienses más relevantes, Jim Janz, hizo esta advertencia: «Cuando se trabaja en nuestra clase de negocio, existe el peligro de que estemos tan ocupados ayudando a otros a construir su negocio, porque eso nos ayuda a construir el nuestro, que nos olvidamos de los necesitados que nos rodean.

No basta con servir a quienes a su vez nos sirven a nosotros».

Lo haremos después. La mayoría de las personas desean ayudar a los que no se pueden ayudar a sí mismos, pero somos propensos a posponer. Muchos de nosotros queremos dar con generosidad nuestro tiempo y nuestro dinero, pero esperamos a ser más grandes, más ricos o más libres.

Esperamos y esperamos hasta que de pronto ya es demasiado tarde. «Si no somos solidarios cuando nuestro negocio es pequeño —advierte Jim Janz— no lo seremos nunca».

Es infinito el número de disculpas esgrimidas para no actuar solidariamente. 1-le aquí algunos ejemplos de disculpas que todos hemos escuchado alguna vez: *«Me encantaría ayudar, pero en este momento estoy ocupado a tope...», «Voy un poco retrasado en mis pagos...», «La verdad es que no sé por dónde empezar...*

Cuando Jim y Nancy Doman supieron de los ciento sesenta niños maltratados que estaban en Olive Crest, pudieron haber recurrido a múltiples disculpas. Tenían a su propio hijo, Eric, a quien cuidar. ¿No era eso suficiente? Sus cuentas de las operaciones y de hospital consumían cientos de miles de dólares. ¿Cómo iban a dar más para ayudar a otros? Durante uno de los períodos en que la vida de Eric estuvo amenazada, Jim Dornan durmió tres meses seguidos junto a su hijo en el cuarto del hospital. ¿De dónde iba a sacar tiempo extra para ayudar a cuidar a los niños maltratados?

Los Dornan tenían razones para no dedicar dinero ni tiempo a los niños, pero se negaron a permitir que esas razones se convirtieran en disculpas y, así, extendieron los brazos.., y qué gran 198

diferencia significó eso para ellos y para los niños. Esto nos lleva al segundo paso en el camino de ayudar a la gente que no se puede ayudar a sí misma.

Crea en sí mismo

Para convertirse en capitalista solidario, debe empezar por adquirir la convicción de que usted puede marcar la diferencia. No tenemos que resolver los problemas del mundo por nosotros mismos. Pero debemos creer lo suficiente en nosotros para autoconvencernos de que podemos hacer algo.

«No teníamos la menor idea del dinero o de las horas de voluntariado que podrían reunirse —

recuerda Jim— antes de hacer el intento. No creíamos poder hacer mucho, pero al ver los rostros de esos niños, supimos que queríamos hacer algo. Y cuando nos dimos cuenta, ya habíamos canalizado cientos de miles de dólares para la causa, y qué gran sensación fue eso para nosotros».

¿Usted cree en sí mismo? ¿Está convencido de que es capaz de marcar la diferencia? ¿Está dispuesto por lo menos a intentarlo? Si es así, está usted listo para pasar a la tercera etapa.

Debemos conocer la realidad sobre las carencias

humanas

Podemos sentirnos tan devastados al preocuparnos por las carencias del mundo, que quedemos paralizados y perdamos la capacidad de ayudar a resolver alguna de ellas, O por el contrario, podemos tratar tan intensamente de ayudar a todas las causas, que nuestros recursos se escurran hasta perderse y terminemos exhaustos, resolviendo sólo una parte del problema. La persona que apunta a todas partes nunca le atina a nada.

Stan Evans observó a su padre servir a su comunidad rural. «Trabajaba intensamente para vivir y pagar las cuentas de la familia —recuerda Stan— pero cuando terminaba la jornada de trabajo, se convertía en un voluntario. Había servido a nuestro condado en la mesa del distrito para la conservación de la tierra, en la directiva de la escuela y en la de bomberos del distrito. Estudiaba uno por uno los problemas de nuestro pueblo y ayudaba a resolverlos. Mi padre me enseñó que si se compromete uno con demasiadas causas, se diluyen sus dones, se lastima a la familia y uno mismo se desgasta».

Por el tipo de servicios voluntarios que escogió el padre de Stan Evans, se ve claro que se interesaba en la productividad de la tierra, en la educación de los niños y en la seguridad de su comunidad. Y uno por uno, hizo algo práctico para resolver esos problemas en su pueblo. ¿En qué problemas se interesa usted? ¿Qué carencias le entusiasma combatir? ¿Entiende usted esos problemas? ¿Ha investigado tales carencias?

Tenemos que comprender un problema antes de poder contribuir a su solución. Los problemas que encontramos son complicados y es fácil cometer errores de apreciación. Nosotros somos responsables de recabar los datos necesarios. Si no lo hacemos, corremos el riesgo de hacer más mal que bien. Los capitalistas solidarios están bien informados.

Nuestro amigo Kaoru Nakajima vio a un perro lazarillo guiando a su amo a través de un aeropuerto, en Japón. «Era el primer perro lazarillo que recuerdo haber visto», explica el señor Nakajima. «Me conmovió ver cómo trabajaba ese perro. Así que cuando regresé de mi viaje, fui a la Asociación

de Perros Guías de Japón. Visité las oficinas y vi perros que estaban siendo entrenados.

Leí sus informes anuales y descubrí lo dependiente de donativos que estaba esa asociación para poder subsistir. Cuando terminé mi pequeña investigación, doné un millón de yenes a su causa. El otro día vi una joven ciega caminando rápidamente y sin temor detrás de su perro guía a través de las calles de Osaka. Tuve una sensación muy grata en el corazón sabiendo que de alguna manera yo había ayudado a aquella mujer que no habría podido ayudarse a sí misma».

199

Las soluciones a los problemas del mundo no andan por ahí en alguna burocrática dependencia gubernamental: se encuentran aquí en nuestros propios vecindarios. Cuando salimos a investigar los hechos sobre un problema, estamos dando el primer paso concreto hacia su solución. Existen muchos problemas que presionan y requieren con urgencia nuestra atención, problemas relacionados con la gente y con el planeta. Necesitamos un entorno sano en donde vivir, pero también queremos una sociedad justa. Nuestra meta no es solamente un mundo saludable, sino también gente sana que lo habite. Veamos solamente algunos de los hechos.

Debemos encontrar nuestra propia causa

Las causas llegan a nosotros de muchas maneras. Algunas veces nos mueve a actuar alguien que hemos conocido por casualidad en el camino. Sin haberlo planeado jamás, nuestro interés por esa persona y por sus carencias empieza a surgir en nosotros. Y cuando nos percatamos, esa persona ya se ha convertido en una causa que nos trae alegría y nos cuesta tiempo y dinero.

Pobreza. En 1991 se estimaba que 36 millones de americanos, aproximadamente el 14,7% de la población total, vivían en la pobreza. «Los pobres son nuestros hermanos y hermanas», escribe la Madre Teresa. «Es gente que necesita amor, que necesita cuidados, que tiene que ser querida».

¿Cuáles son los hechos sobre la pobreza? ¿Qué podemos hacer para cerrar la brecha entre los ricos y los pobres? ¿En nuestra comunidad, quiénes son los pobres que no pueden ayudarse a sí mismos, y qué podemos hacer para salvarlos?

Mortalidad infantil. Nosotros tenemos una tasa de mortalidad infantil más elevada que ningún otro país del mundo industrializado. ¿Cuáles son las causas sobre la mortalidad infantil? ¿Por qué se mueren nuestros niños? ¿Qué podemos hacer para salvarlos?

Seguro médico inadecuado. Tenemos un sistema de salud pública que deja a 37 millones de personas sin seguro médico alguno. Muchas de las posibles soluciones que se han planteado son peligrosas a la par que engañosas, pero algo se tiene que hacer. ¿Cuáles son los datos sobre la salud pública? ¿Quiénes son las personas y cuáles son las organizaciones de voluntarios que están ayudando? ¿Cómo podernos incorporarnos?

Analfabetismo. Poseemos un sistema educativo que es inadecuado y que se está deteriorando rápidamente. Los estudiantes de secundaria se gradúan sin estar capacitados para leer y escribir. Los expertos aseguran que de veinte a treinta millones de americanos son prácticamente analfabetos.

¿Cuáles son los hechos sobre la educación? ¿Qué se necesita hacer con nuestras escuelas? ¿Podría yo entrar corno voluntario en calidad de ayudante de maestro, entrenador, tutor, padre de familia, amigo del vecindario donde se encuentra la escuela o la biblioteca? ¿Qué podemos hacer para ayudar?

Crimen y drogas. Nuestra tasa de delincuencia y asesinatos relacionados con la droga, es una de las más altas del mundo. ¿Cuáles son los hechos sobre la delincuencia y las drogas en nuestra área?

¿Qué se necesita hacer para ayudar a los niños y a otras víctimas de nuestro vecindario? ¿Qué iglesias, organizaciones e individuos corren riesgos para ayudar a quienes necesitan ayuda? ¿Cómo podemos ayudar nosotros?

Los desamparados. Se estima que aproximadamente tres millones de americanos carecen de hogar, que el promedio de edad de los desamparados es de sólo treinta y dos años, y familias enteras forman el veinticinco por ciento de nuestra población sin hogar. ¿Cuáles son las causas sobre el problema de los desamparados en este país? ¿Quiénes son los que carecen de hogar en nuestra comunidad? ¿Qué podemos hacer para ayudarles a encontrar acomodo y a iniciar de nuevo vidas productivas?

Los capitalistas solidarios están desesperadamente ansiosos por resolver todos estos problemas humanos. Por todas partes hay gente que necesita ayuda con urgencia antes de poder pensar en recuperar la confianza en sí misma. El gobierno ha hecho algunos intentos débiles, pero en 200

conjunto, los esfuerzos de la burocracia gubernamental han fracasado miserablemente. Crear oportunidades e incentivos para nuestros vecinos pobres, para que disfruten de los beneficios del sistema de la libre empresa, es un reto en espera de solución. Donde el gobierno ha fallado, los capitalistas solidarios deben intervenir y llenar el vacío existente con ideas nuevas y acción efectiva.

Discriminación. La discriminación racial, religiosa, sexual y por motivos de edad, implica graves problemas que requieren soluciones solidarias. Nos debemos a nosotros mismos, y a nuestro país, el estar informados sobre

estos asuntos. No acepte explicaciones simplistas o puntos de vista unilaterales. Procure que su solidaridad esté informada y sea crítica.

¿Cuáles son los hechos? ¿Qué es lo que debe hacerse respecto a la discriminación en nuestra escuela, iglesia o vecindario? ¿Es éste un lugar de servicio potencial para mí?

Administración y relaciones laborales. El capitalismo solidario incluye tanto a los trabajadores como a los administradores o gerentes. Cada uno tiene responsabilidades respecto al otro. Un auténtico Capitalismo Solidario podría tener un efecto revolucionario en el mercado, una revolución que el marxismo nunca pudo provocar. ¿Cuáles son los hechos? ¿Qué se necesita hacer para reconstruir las relaciones en su familia, entre maestros y estudiantes, entre el jefe y sus empleados?

Responsabilidad civil. Todos entablan demandas civiles contra todos, es el fruto de una sociedad que nunca se hace responsable de sus propias acciones. El problema de la responsabilidad civil le cuesta a nuestra nación billones de dólares. Encarece los productos de consumo. Evita que innovaciones e inventos lleguen al mercado. Eleva de forma exhorbitante los costes médicos.

Aumenta las primas de los seguros de coches. El capitalista solidario dice: ¿cómo podernos encontrar la forma de detener esta situación? ¿Qué medios, justos y equitativos, podemos idear para conciliar disputas y dar recompensas justas? ¿Cómo podemos dejar de recompensar la voracidad?

¿Cuáles son los hechos que hay detrás de todas estas demandas de unos contra otros? ¿Qué debemos hacer cuando se nos ha agraviado? ¿Podríamos responsabilizarnos de nuestros propios errores y dejar de esperar a que otros paguen por ellos?

La deuda nacional. Somos una nación adicta a disfrutar a corto plazo. Lo queremos todo ahora.

No nos agrada esperar. Así que compramos cosas con créditos, antes de haber ganado el dinero. En comparación con otras naciones industrializadas, los americanos no ahorran prácticamente nada.

¿Para qué ahorrar si podemos pedir prestado? Esa es la mentalidad nacional. ¿Por qué nos extraña que nuestros políticos hagan lo mismo? El capitalista solidario quiere dejar un legado a las generaciones futuras, consistente en un presupuesto nacional equilibrado y abundantes recursos naturales.

¿Cuáles son los hechos en relación con la deuda de este país? ¿Qué podemos hacer al respecto?

¿Estamos cuidando de no endeudamos nosotros?

Antes de que Jim y Nancy Doman se comprometieran con los niños de Olive Crest, leyeron sobre el creciente problema de los niños maltratados en los Estados Unidos. Se enteraron de que uno de cada cuatro niños de este país será seriamente lesionado por su padre o madre antes de cumplir los cinco años.

Las estadísticas de por sí ya eran malas, pero esas cifras cobraron más vida cuando los Doman visitaron una de las casas para niños maltratados y vieron con sus propios ojos las caritas amoratadas, los miembros rotos, las quemaduras y las terribles cicatrices.

Cuando conocemos los problemas de primera mano, cuando vemos a la gente necesitada y hablamos honestamente con las personas que están tratando de ayudarles, algo cambia dentro de nosotros. Nuestro enfoque se hace más claro. Nuestras metas se afinan. Cuando personalizamos los problemas, estamos en posición de marcar la diferencia. Cuando despersonalizamos los problemas, entonces son un enredo que a ver quién endereza. ¿Ve usted la diferencia? Nosotros, usted, yo, todos, tenemos algo con qué contribuir. Nosotros podemos marcar la diferencia, pero primero necesitamos conocer los hechos.

He expuesto algunos de los problemas que más me preocupan, y algunos hechos o estadísticas que me ayudan a comprenderlos. Pero se trata solamente de una lista de calentamiento. ¿Qué se necesita en su vecindario (o en el mundo) que a usted le interese ayudar a resolver? Decidir sobre su

propia causa es el tercer paso en este excitante viaje de ayuda a gente que no puede ayudarse a sí misma.

A veces las causas se nos presentan en persona. ¿Recuerda a mi amigo Dan Williams, el tartamudo corregido que llegó a ser uno de nuestros distribuidores de más éxito de California?

Durante una visita a la casa del presidente Ford, en Vale, Colorado, conoció a una familia cuya hija Maggie tenía un serio problema de tartamudeo.

«Era una niña muy bonita», recuerda Dan. «Pero aquel tartamudeo le causaba mucha pena. Ese día, durante el almuerzo, le hablé a Maggie sobre mi larga lucha para controlar mi tartamudeo.

Estaba fascinada. En poco tiempo nos hicimos amigos. Estos años recientes he trabajado con Maggie y sus padres. Ayudar a esa pequeña a imponerse a su problema y aconsejar a sus padres cómo ayudarle, se convirtió en una verdadera causa para mí».

Otras veces, se nos imponen necesidades de emergencia. A menudo ocurre que, sin tiempo para pensarlo, tenemos que decidir si ayudamos o no a determinadas víctimas. Max y Marianne Schwarz descubrieron, por medio de un vecino, a una niña en su pueblo natal de Alemania, que necesitaba con gran urgencia un trasplante de médula espinal. Sin esa intervención quirúrgica seria y cara, la niña moriría.

Amigos y vecinos habían estado reuniendo dinero, pero al fondo de emergencia le faltaban cuarenta mil marcos alemanes (27.000 dólares) para alcanzar la meta. Max y Marianne debían tomar una decisión. ¿Se convertiría esa niña en una más de sus múltiples causas? Ya estaban ayudando a financiar un orfelinato cerca de su pueblo y un hospital pediátrico de oncología en Alemania Oriental. «Extendimos el cheque», recuerda Marianne. «Estábamos muy agradecidos de que nuestro negocio hubiera producido grandes beneficios ese año, y con gusto decidimos compartir tales ganancias con una criatura necesitada».

Cuando el huracán Andrew rugió destructivamente a través de Florida y Luisiana, Amway Corporation envió de inmediato un millón y medio de

dólares en alimentos y materiales de limpieza al área devastada. Distribuidores voluntarios de Amway, procedentes de todo el país, que se reunieron por cuenta propia para distribuir el envío, aportaron a su vez dinero, herramientas y otros elementos de socorro.

Bill Childers habló por todos nuestros distribuidores cuando dijo: «Nosotros solamente somos una parte pequeña de este rompecabezas. Muchas buenas personas han aportado dinero para ayudar.

Nosotros trabajamos codo con codo con la Cruz Roja, el Ejército de Salvación, Ayuda Internacional y decenas de corporaciones grandes y pequeñas, así como voluntarios individuales de todo el país, que vieron la terrible necesidad y tendieron la mano para ayudar. Estoy orgulloso de nuestra gente de Amway», añadió. «Han demostrado que son sinceros cuando dicen: 'si necesita ayuda, sólo llame y estaremos ahí'».

A veces las causas vienen a nosotros porque hemos conocido sufrimientos similares en nuestras propias vidas. Peter y Eva Mueller-Meerkatz tenían un hijo mentalmente incapacitado.

Su experiencia personal, profundamente vivida, les llevó a adoptar a una comunidad de impedidos establecida en su propio pueblo.

«Nosotros mantenemos esa pequeña comunidad —dice Peter sonriendo— porque nos necesitan.

Eso es todo. Alguna vez, los pacientes fueron inteligentes, fueron seres humanos productivos, con títulos académicos y con sus propios negocios. Cada una de estas personas queridas sufrió alguna clase de trauma que provocó su desequilibrio mental o emocional. Ya no podían cuidar de sí mismas. Así que nosotros entramos al relevo».

La familia Mueller-Meerkatz cuenta con la Corporación Rocco para dar empleo a estos hombres y mujeres en trabajos que todavía pueden ejecutar. «Doblan folletos y los meten en sobres», dice Eva con orgullo. «Hacen galletas. Pegan calendarios. Estamos en constante búsqueda de trabajos que

puedan realizar para que les ayuden a mantenerse y, a la vez, para ayudarles a renovar su sentido de dignidad y de autoestima».

Jim y Nancy Dornan decidieron trabajar con niños maltratados por una sencilla razón: «Amamos a los niños y nos duele verlos sufrir. Además —añade con una sonrisa— nosotros solamente tuvimos dos hijos, Eric y David, y una hija, Heather. ¿Por qué no hacernos cargo de ciento sesenta más?»

Después de mi operación de corazón, estuve pensando sobre lo que habría aprendido de ese contacto con la muerte. Primero, descubrí lo importantes que son los hospitales cuando nos enfrentamos a días y noches de sufrimiento. Pero los hospitales y sus elementos humanos también necesitan, a su vez, nuestra ayuda. La nueva tecnología preventiva es muy cara, y por ende, no accesible a personas de bajos ingresos. Para mostrarles nuestra gratitud al hospital Butterworth y a su experto y dedicado personal. Helen y yo donamos una nueva ala al complejo hospitalario. En honor a los servicios de mi esposa en esta comunidad, los fiduciarios le pusieron a nuestro obsequio el nombre de Centro Médico para Mujeres y Niños Helen DeVos.

Segundo, confirmé que las contribuciones en tiempo y energía con frecuencia son tan importantes como el dinero. Todos nosotros, tanto directivos como empleados, vivimos vidas muy ocupadas, llenas de estrés. La mayoría de nosotros nos levantamos a toda prisa por las mañanas y por la noche nos metemos exhaustos a la cama. Pero el tiempo que donamos como voluntarios a organizaciones religiosas y de caridad en las que creemos, sea para llenar sobres o para dirigir campañas financieras, es muy importante para la salud y el bienestar de nuestras comunidades. En la actualidad, tratando, aunque sea en pequeño, de practicar lo que predico e insisto, por gratitud al hospital y a su gente, presido la mesa directiva de la corporación Butterworth Health.

Tercero, durante mi lucha contra el problema cardiaco, me di cuenta de que muchas personas, yo incluido, no saben lo suficiente sobre medicina preventiva. Por eso no sabemos cómo cuidar nuestros cuerpos. Cuando algo se descompone, ya es demasiado tarde. Por tal motivo invité a Steve y

Patricia Walters Zifferblatt a ingresar en nuestra compañía de amigos en Grand Rapids.

Conocí al Dr. Zifferblatt cuando era director del Instituto Pritikin Health, en Santa Mónica, California, y Pat era su directora de programas. Este equipo a favor de la salud de la pareja ayudó a salvarme la vida. Aunque aparentemente yo estaba muy bien, cuando visité el Pritikin Center para un simple chequeo, Steve y Pat insistieron en que se me hiciera un examen médico completo.

Durante una prueba habían observado signos de irregularidad cardiaca. Poco después ingresé en Butterworth para someterme a una operación de puenteo séxtuple en el corazón.

A Steve y Pat les encanta recordarnos a todos el viejo proverbio: «Su vida está en sus manos».

Estudiaron cuidadosamente una invitación que les había hecho, y luego se instalaron en Gran Rapids estableciendo el cuartel general del Instituto Pro Mejor Vida (Better Life Institute) en nuestro hotel Amway Grand Plaza. Los Zifferblatt representan una tercera clase de dones: el don de concebir ideas y de su poder para cambiar y para salvar vidas. Este año, Steve y Pat Zifferblatt han viajado por toda la nación y todo el mundo por cuenta de Amway y de su Instituto, enseñando a los amigos de nuestra compañía técnicas de ejercicios adecuadas, reducción de estrés, control de peso, cambio de costumbres para lograr un comportamiento preventivo y cocina saludable. Su programa de siete días de tratamiento en el hotel Amway Grand Plaza ya ha beneficiado, y probablemente salvado, a miles de vidas.

Me he referido a estas tres donaciones relacionadas con la salud física que He- len y yo hemos hecho, solamente por una razón: para mostrar como resultado de nuestra propia experiencia, la frecuencia con la que damos dinero, tiempo e ideas a organizaciones e individuos que previamente han extendido sus brazos para salvar nuestras vidas cuando nosotros hemos tenido necesidad.

Como dijo Albert Schweitzer: «El propósito de la vida humana es servir, así como ser solidario y tener voluntad de ayudar a los otros». Su causa le llevó a una aldea aislada en África. ¿Qué causa se está apoderando de su corazón? ¿A dónde le llevará? Optar por una causa, la que sea, puede ser para usted, como lo ha sido para otros, el principio del viaje más excitante y gratificante de su vida, **Debemos desarrollar nuestro propio plan**

Ya que nuestra causa es clara, debemos desarrollar un plan serio que guíe nuestras acciones.

Necesitamos escribir las metas específicas, y cómo y cuándo planeamos alcanzarlas, Necesitamos evaluar nuestro progreso, reclutar personas que nos ayuden, cambiar de rumbo cuando sea necesario, y celebrarlo cuando logremos nuestro propósito.

A veces empezamos de cero. Dexter y Birdie Yager estaban determinados a iniciar un campamento de verano para ayudar a los niños a entender y a participar en el sistema de la libre empresa. Nunca habían levantado ni dirigido un campamento, pero con la ayuda de su familia desarrollaron un plan. «Sabíamos que íbamos a cometer errores —admite Dexter— pero lo intentamos, y cada día nos fuimos acercando más a nuestra meta».

En otras ocasiones participamos en planes ajenos. Al y Fran Hamilton se interesaron en el Fondo del Colegio Negros Unidos (United Negro College Fund). «Su lema, 'La inteligencia no debe desperdiciarse', nos cautivó», recuerda Al. «Así que decidimos ayudar a terminar con el desperdicio. Durante los últimos siete u ocho años, hemos estado trabajando con Lou Rawls en su teletón (maratón televisivo) a favor del Fondo del Colegio de Negros Unidos. Abrimos nuestras casas cada año para celebrar con una gran cena-baile durante la cual se le presentan nuestras carencias a nuestros amigos y vecinos, y se les motiva a cooperar. Pienso que hemos contribuido aproximadamente con unos cincuenta mil dólares en los últimos años. Y cada vez que veo a otro joven negro graduándose en alguno de los grandes colegios y universidades de color, me siento bien por el granito de arena con que hemos contribuido a su éxito».

Después de pasar por la pena de perder a su primera esposa y de ver el sufrimiento de su hijo Ben, Brian Herosian se puso a trabajar para ayudar a

combatir la enfermedad que ella había tenido.

Durante cinco años, Brian y Deidre Herosian fueron los recolectores de los fondos nacionales de la Fundación de Fibrosis Cística. Actualmente trabajan con los que tienen oídos lesionados o dañados.

«Cuando mi familia estaba sufriendo —recuerda Brian— la gente me decía a menudo: no hay mal que por bien no venga'. Esas palabras no ayudaban mucho entonces», admite. «En realidad, ¡a veces me daban ganas de contestarles con gritos! ¿Qué bien podía venir de la muerte de mi esposa o del sufrimiento de mi hijo? Todo lo bueno del mundo que viniera, no sería suficiente. Hasta la fecha sigo creyendo que ese tipo de comentarios supuestamente consoladores son inoportunos en medio de una crisis, pero mirando hacia atrás, encuentro que lo que me decían era verdad. Una cosa buena que nos pasa cuando sufrimos, es el aumento de nuestra sensibilidad hacia el sufrimiento de otros».

Desde 1984 Amway y sus distribuidores han reunido 9.600.000 dólares para las Focas del Este.

Esos millones vienen de miles de pequeños donativos hechos o reunidos por nuestros distribuidores a través de banquetes de caridad, subastas, ventas en las calles, rifas y contribuciones individuales.

Por toda esta nación, los solidarios distribuidores de Amway han organizado e implementado el movimiento y han dado su tiempo y su dinero para alcanzar una meta. Como resultado de su solidaridad, nuestra corporación se ha convertido en uno de los cinco únicos patrocinadores corporativos que forman el «Club Millón de Dólares» del teletón de la Sociedad Nacional pro Focas del Este.

Una vez que Jim y Nancy Doman se comprometieron con los niños maltratados, empezaron a hacer planes para cumplir con su compromiso. «Se necesitaban más hogares para los niños —

recuerda Jim— así que planeamos un maratón de bolos y les pedimos a los jugadores que 204

participaran como voluntarios para obtener patrocinadores que donaran dólares por cada bolo que se derribara en el torneo».

«Esa primera Navidad —recuerda Nancy— queríamos asegurarnos de que cada niño tuviera un regalo significativo bajo el árbol. Por eso les pedimos que hicieran sus listas de deseos y les pasamos esas listas a nuestros amigos de Network 21 y a otros amigos y vecinos interesados».

«Planeamos y conspiramos —dice Jim— ¡y luego nos pusimos a trabajar!»

Debemos trabajar arduamente para realizarlo

Tomar por nuestra cuenta una causa puede resultar algo peligroso. Supongo que por eso es más fácil dejar que otro lo haga. Implicarse en las vidas de los que sufren, requiere todo el tiempo, dinero y energía extra que tengamos. Para ver realizarse los sueños de otras personas, se necesita el mismo trabajo arduo y la misma dedicación que empleamos para realizar nuestros propios sueños.

En sus horas libres, Jan Severn se convierte en ayudante voluntaria de maestra. «Con los profundos recortes que se han hecho en Los presupuestos educativos —explica— el número de alumnos en cada clase ha aumentado, y la carga de los maestros se ha duplicado. Si nuestros hijos van a recibir la educación que necesitan, va a hacer falta que todos les ayudemos para que puedan ejecutar sus labores con efectividad».

El Dr. Stuart Menn inició su negocio para disponer de tiempo para actuar como investigador voluntario en beneficio de la gente que tiene problemas de insomnio. «Un médico debe trabajar mucho sólo para estar al corriente de los problemas de sus pacientes», explica. «Normalmente no hay tiempo extra para investigar, ni dinero extra para comprar equipo de laboratorio o pagar a un ayudante de investigación. Por eso empecé con mi negocio», asegura. «Desde antes de graduarme contemplaba la idea de encontrar ayuda para los que no pueden dormir. Así que dispuse de todo mi tiempo libre trabajando en el laboratorio, investigando, escribiendo, experimentando, probando y revisando lo que hacía».

«No me siento contento si no ayudo a la gente», explica Frank Morales. Él y su esposa Bárbara han construido su propio negocio próspero con una meta primordial: emplear el tiempo y el dinero extra para ayudar a la gente de su comunidad. En 1963 se trasladaron a Diamond Bar, California.

Desde entonces, Frank ha servido como presidente de la asociación de propietarios de casas, ha fundado ahí YMCA, ha sido nombrado alcalde honorario, y ha servido durante trece años, como presidente del consejo de

la escuela Walnut Valley Unified. Ha regalado miles de horas como voluntario, y los requerimientos de ayuda nunca cesan.

«Es mucho trabajo —admite Frank— pero no deja de haber compensaciones por el camino. Por ejemplo, a mí me correspondió entregarles a mis hijos sus diplomas cuando se graduaron de octavo y decimosegundo curso», recuerda. «Esa es la clase de sucesos agradables que ocurren a veces, cuando decide uno ayudar en su propia comunidad. No trato de ser un héroe», añade sonriendo.

«Soy voluntario porque me gusta serlo. Y cuando se logra hacer el bien, siente uno que su vida sirve para algo».

El letrero colocado a la entrada de las boleras, decía: «Esta noche maratón de bolos». Dentro, todas las mesas estaban llenas de entusiasmados voluntarios pro niños maltratados. El ruido del rodar de las bolas y de los golpes contra los bolos estaba acompañado por gritos, ovaciones, burras, risas y patadas contra el suelo.

Hacia la mitad de la sesión, Jim y Nancy Doman empujaron la silla de ruedas de Eric entre la alegre y jubilosa asistencia. Eric ya era un joven, pero nada más pesaba setenta libras. El aparato injertado en su cabeza drenaba fluidos tóxicos del cerebro, pero aún así, sufría ataques periódicamente. Tenía injertadas unas varillas de acero inoxidable, fundidas con la columna vertebral, desde el cuello hasta la cintura. Un ataque había limitado seriamente el uso de sus 205

músculos de brazos y piernas. Pero Eric se encontraba ahí para jugar a los bolos en beneficio de los niños maltratados, y estaba decidido a hacer su parte.

Jim y Nancy se pusieron sus zapatillas para jugar y empujaron la silla de Eric hacia una mesa.

Durante fracciones de segundo la ruidosa multitud que atestaba la bolera, guardó súbito silencio.

Jim tomó una bola y se arrodilló junto a su hijo. El brazo débil y tembloroso de Eric se estiró y tocó la bola.

« ¿Listo, hijo?», preguntó Jim en voz baja.

«Listo», respondió Eric en voz baja, observando la mesa y los diez palos colocados al fondo.

Nancy colocó la silla en el lugar adecuado. Jim guió la mano de su hijo. Eric apuntó cuidadosamente y la bola, tras un leve rebote, empezó a rodar por la tersa madera. No había una sola persona allí que no rezara pidiendo un milagro, mientras la bola se aproximaba lentamente a los bolos dando un giro. Jim se quedó quieto. Nancy disimulaba sus lágrimas. Eric detuvo la respiración y esperaba

« ¡Hurra!», gritó al unísono la multitud, y Jim y Nancy se inclinaron simultáneamente para abrazar a su hijo.

«Para los niños», dijo Eric, mirando a su padre y sonriendo como un campeón.

La multitud irrumpió en aplausos. La gente reía y lloraba, a la vez que metía mano a los bolsillos después de oír decir a Eric: «Para los niños».

«Esa noche reunimos 190.000 dólares —recuerda Jim— para pagar el primer plazo de dos casas nuevas para niños maltratados. Una casa era para niños de dos a cuatro años», dijo. «Niños que habían sido separados de sus padres de manera definitiva, para terminar con sus sufrimientos y salvarles la vida. Un donante llevó un cheque por 40.000 dólares de McDonnell Douglas», añade Jim, «pero no hubo ningún regalo esa noche que pudiera compararse al que Eric nos dio a todos».

Al igual que Jim, Nancy y su hijo Eric, usted y yo podemos marcar la diferencia, con sólo creer que podemos. Y cuando lo hagamos, algunas vidas cambiarán, sobre todo las nuestras, y el hambre será saciada, el desnudo será vestido y el enfermo y el moribundo serán confortados.

15

¿Por qué debemos ayudar a

preservar y proteger nuestro

planeta?

CREDO 15

Creemos que es importante salvar el planeta,

nuestro hogar. Cuando compartimos nuestro tiempo

y dinero para ayudar a preservar el planeta, en

realidad estamos protegiéndonos a nosotros

mismos.

Por tanto, sea amigo de la Tierra. ¿Qué podría

hacer usted para ayudar a preservar el planeta?

Matthew Ipeelie estaba sentado en un banco a la brillante luz del sol ártico; examinaba cuidadosamente un osito de marfil. Su piel oscura y correosa daba testimonio de muchas temporadas bajo el riguroso sol polar así como de vientos secos y helados. Profundas líneas sesgadas enmarcaban sus ojos intensamente negros. El banco de Matthew estaba junto a los escalones que subían a su casa Aunque menos elegante que sus ancestros, estaba bien equipado para el lejano norte.

Para protegerla de la congelación, la casa de Matthew estaba construida sobre sólidos pilares de madera, un monumento cuadrangular al ingenio y a los materiales modernos. Los pilares eran lo suficientemente cortos para que un hombre pudiera arrastrarse bajo ellos sobre su estómago, en tanto que un oso no podría hacerlo, lo que era una prudente medida de diseño. Forrada con artesonado hecho con hojas de madera superpuestas y con un techo de hojalata, la casa estaba muy bien aislada contra el frío y. además, perfectamente calentada con una estufa que quemaba madera.

Sentarse fuera de la casa, como lo hacía Matthew, era un privilegio reservado para el tiempo de verano. En invierno, el frío mordía y Matthew, envuelto con varias capas de ropa, no podía trabajar en algo tan pequeño y delicado como el osito de marfil. Un perro malmamut blanco y gris dormía

junto a él medio al sol medio a la sombra, dentro de la casa. Eran los días más calurosos del verano, propios de Alaska. Mientras Matthew examinaba el oso, mascullaba para sí mismo. El perro levantó las orejas. En esas latitudes, las personas y los animales se tienen muy en cuenta los unos a los otros.

Después de estudiar al oso durante cinco minutos, Matthew sacó una navaja. Tenía una hoja en forma de gancho y un mango grueso de madera. Con sumo cuidado hizo una incisión y el esbozo de una boca apareció en el hocico del oso. Matthew se detuvo, con el oso en la mano estiró el brazo para verlo a mayor distancia, y contempló lo que había hecho. Le agradó. Nuevamente pasó la hoja varias veces por la incisión, ahondándola hasta que la boca se veía bien. Entonces dejó la figurita.

Había terminado. En cierta forma, el osito parecía una artesanía sencilla, pequeña, sobria y sin detalles intrincados. Pero en realidad, no era tan simple. Poseía una cualidad muy poderosa, pero 207

difícil de definir. Como la pintura rupestre, el trabajo de Matthew parecía presentar la esencia del animal.

«Una vez vi un libro de Audubon (John James Audubon, notable pintor americano célebre por su estudio gráfico de los pájaros, *1785-1851)* con ilustraciones de pájaros», dijo Matthew. «Me gustó, pero algo no estaba bien. Las pinturas eran buenas. Tenían detalles dibujados con gran pericia. Pero no tenían alma». Se detuvo pensativo por un momento y añadió: «El espíritu de los pájaros no se percibía. Yo quiero mostrar el espíritu de los animales».

«Aquí arriba —continuó Matthew— la gente cree que también los animales tienen alma.

Nosotros creemos que la Tierra y todas sus criaturas son cosas vivas, y si les hacemos daño innecesario, ofendemos el espíritu de El Grande». Matthew se levantó lentamente del banco. A los setenta y un años, se desplazaba con la economía de movimientos que genera una vida llena de superar dificultades, espacios sin caminos. Caminó hacia un lado de la casa y señaló hacia el norte.

«Nosotros llamamos a nuestra tierra Nanatsiaq, que significa ‘la Tierra bonita’».

La vista, desde ese lado de la casa, era para cortar la respiración. Hacia el norte y el oeste corría el arroyo Brooks Range, frío y bronco, entre la estéril tundra del Talud del Norte y el raquítico bosque de Alaska central. Hacia el este, había innumerables ríos y arroyos, muchos de ellos con desembocadura en el gran río Yukón.

« ¿Observa esa niebla lejana?» preguntó Matthew. La visibilidad era espectacular, quizá unas cincuenta millas. Pero al ir subiendo la vista de la línea del horizonte, el color cambiaba gradualmente. El cielo tenía un ligero tinte de color ámbar, que era inequívoco sobre el horizonte y que luego se disipaba, hasta convertirse en un azul profundo. «Es lo que ustedes llaman smog», explica Matthew. «Polución. No sé de dónde vino, pero no estaba ahí cuando yo era un niño». Es difícil no sorprenderse con sólo pensarlo: ¿smog aquí?

Matthew Ipeelie, artista intuitivo y residente de la soledad, ejemplificó un hecho muy importante. Hasta en las regiones más remotas del mundo, hasta en aquellos sitios que consideramos los últimos santuarios protegidos de los desperdicios y la polución de nuestras grandes ciudades, existe la contaminación. Resulta evidente la necesidad de acciones responsables dirigidas a cuidar y mejorar el entorno. El estilo de vida de Matthew, armónico con la Tierra y respetuoso con sus criaturas, nos brinda una lección a todos. No, no podemos vivir la vida que él lleva, no estoy promoviendo un retomo a lo primitivo, pero sí podemos adoptar algunos de sus valores. Podemos aprender de Matthew que: «Toda criatura es criatura de Dios y la Tierra es un regalo de El Grande».

No tiene sentido hablar de las posibilidades de éxito o de las oportunidades que crea la libre empresa, sin considerar que el éxito y la oportunidad para las generaciones futuras, dependen de nuestra habilidad para salvar la Tierra para los futuros emprendedores. No hay recursos naturales,

¡no hay riqueza! La polución, visible desde la cabaña de Matthew Ipeelie, es un recordatorio de que lo que hacemos a veces tiene consecuencias globales.

No sé usted, pero yo me siento abrumado cuando pienso en lo complejos y, muchas veces controvertidos temas que se discuten sobre el problema del medio ambiente. No tengo una solución específica para usted. Pero sí puedo decirle lo que está haciendo nuestra compañía, y quizá nuestra experiencia le sea útil.

Nuestro compromiso corporativo

con este planeta

El éxito de Amway se debe, parcialmente, a la convicción de que lo que vendemos no agrede el entorno. No queremos vender productos que contaminen nuestros pueblos y ciudades o hagan daño a la atmósfera o tiñan de ámbar el horizonte de Matthew Ipeelie, en Alaska.

208

Para asegurarnos de que jamás olvidemos nuestras responsabilidades, escribimos la siguiente declaración sobre nuestra misión respecto al ambiente:

Amway Corporation cree que el empleo y manejo adecuados de los limitados recursos naturales del mundo, son responsabilidad tanto de la industria como de los individuos. Como líder manufacturero de bienes de consumo, con una red de mercado directo de más de dos millones de distribuidores en todo el mundo, Amway reconoce su responsabilidad y su papel a desempeñar apadrinando y promoviendo un control firme del entorno.

Esta sencilla declaración es el credo de Amway sobre nuestra responsabilidad hacia la Tierra.

Creemos que esto es lo que se debe hacer. Pero creer no basta. Así como la tradición cristiana dice que la fe sin obras está muerta, un credo no significa gran cosa en realidad si no va acompañado de la acción. Pero, ¿por dónde empezamos? ¿Cómo evitamos sentirnos abrumados por los titulares de los periódicos, las predicciones de catástrofe y el tremendismo?

Si empieza usted a meditar sobre todos los problemas del mundo, se percatará de que en realidad son problemas locales. Si empieza usted a preocuparse por las fábricas de Europa oriental vomitando humo, solamente logrará deprimirse. No puede usted hacer nada al respecto. Pero lo que sí puede hacer es resolver los problemas de su comunidad. A veces la solución a un problema local acaba siendo parte de la solución global. La «política

del entorno» de Matthew Ipeelie, se inicia consigo mismo, con un compromiso interior de hacer lo debido y preservar aquellas cosas que enriquecen la vida.

Yo también empecé mis actividades ambientales imponiéndome un compromiso personal. El primer producto lanzado al mercado por nuestra compañía fue un jabón líquido orgánico. Desde el principio, el L.O.C., como lo llamamos, era biodegradable, estaba libre de fosfatos, disolventes o cualquier Otro ingrediente que contaminara al mundo. Este producto estaba muy adelantado a su tiempo. Pero, ¿qué nos movió a querer desarrollar y lanzar semejante producto? ¿Teníamos alguna presión externa procedente de grupos a favor de un ambiente puro? No. ¿Teníamos que ceñirnos a alguna declaración previa al respecto? No. ¿Había algún mandato gubernamental? No. El estímulo era sencillo y mucho más personal.

Jay y yo hemos adquirido un compromiso de por vida con nuestra comunidad: Grand Rapids, Míchigan. Nuestra ciudad está dividida por el Río Grande, del que toma su nombre (Rápidos del Grande). Otros ríos, arroyos y lagos dan vida a la campiña alrededor de nuestro cuartel general en la cercana Ada, así como a través del centro de Míchigan. Nosotros nacimos pescando, nadando y jugando en esos lagos y arroyos. Pero en el lapso de tiempo entre la juventud y la madurez, notamos algunos cambios, y eso nos preocupó.

Algunos de los arroyos y de los ríos empezaron a acumular residuos espumosos a lo largo de sus orillas. Eso dañaba a los peces y a las plantas, además de verse y oler horrible. No quisimos que ningún producto hecho por nosotros contribuyera a incrementar ese problema. Después de todo, era nuestra comunidad. Así que desarrollamos un producto que no dañara el agua, ni los peces, ni las plantas, ni que dejara espuma en las orillas de los ríos. Queremos que nuestros nietos y los nietos de ellos tengan la misma oportunidad que tuvimos nosotros de jugar en aguas naturales, hermosas, impolutas.

El cuidado del entorno comienza por la persona que decide actuar al respecto en su propia comunidad. Se inicia con acciones pequeñas. Lo que realmente tenemos que hacer es empezar a recoger los papeles tirados en nuestras calles. Las cosas pequeñas son importantes. No podemos hablar de

lomar grandes medidas hasta que dejemos limpios nuestros propios actos. No podemos limpiar el mundo hasta que hayamos limpiado nuestros propios vecindarios. La limpieza del mundo empieza haciendo lo que podemos realizar de inmediato, en nuestras propias comunidades.

Pero limpiar nuestras comunidades no quiere decir que no apoyemos causas de mayor magnitud en relación con el medio. Sí las apoyamos. Todos los días debemos sopesar las decisiones que tomamos. Si compramos productos que no contaminan, estamos haciendo una contribución positiva 209

al entorno mundial. Evitemos el consumo de productos que crean más problemas. Actuemos de forma responsable. Los capitalistas solidarios deben ser también consumidores solidarios.

Hemos procurado hacer mucho más que un jabón biodegradable. La mayoría de nuestros productos son biodegradables. Nuestros productos son concentrados, para que los consumidores usen una cantidad menor. Nuestros paquetes son desechables, de tal modo que si se ponen en el fuego se vuelven ceniza. No se quedan por ahí para siempre como plásticos endurecidos. No probamos nuestros productos con animales. No empleamos sustancias dañinas al ozono en nuestros aerosoles. Re. ciclamos nuestra basura de oficina. Hemos creado, con derivados de soja, un material de envase biodegradable, con objeto de eliminar la montaña de bolitas de unicel con las que se acostumbraba a rellenar los huecos en los paquetes de envíos.

En nuestra compañía no pretendimos iniciar una «revolución verde». Simplemente hicimos lo que nos pareció bien hacer. Pero conforme fuimos creciendo, el impacto de nuestras decisiones en relación con el entorno también evolucionó. En 1989, las Naciones Unidas le dieron a Amway el premio por el éxito del programa pro ambiente. EJ Secretario General, Javier Pérez de Cuéllar, nos entregó el premio a Jay y a mí en la sede general de las Naciones Unidas el Día Mundial del Medio Ambiente. A decir verdad, yo estaba sorprendido. Fuimos la segunda corporación a la que se le otorgó tal distinción.

Pero también me sorprendió porque lo que estábamos haciendo no me parecía nada extraordinario. Sencillamente, nos parecía lo correcto. La

clave de casi todos los problemas del ambiente es muy simple: la gente debe hacer lo que sea solidario. No pareció necesitar ningún esfuerzo especial, solamente un poco de convicción. El simple hecho de ocuparnos de nuestra comunidad aumentó su impacto cuando otras personas de nuestra compañía se sintieron impulsadas y en libertad de efectuar también actos solidarios. Los capitalistas solidarios impulsan y capacitan a la gente para que ayude a proteger el medio.

En 1990, Amway fue el principal patrocinador del Día de la Tierra organizado anualmente por el Programa Ambiental de las Naciones Unidas. La Organización de las Naciones Unidas está cumpliendo un propósito de gran utilidad como catalizadora de información e investigadora de las condiciones del globo. Dicho acontecimiento me recordó el sólido progreso que se ha logrado en la solución a problemas medioambientales, durante mis años de vida.

Pero en comparación con el primer Día de la Tierra, éste fue un acontecimiento simplemente decorativo. La primera celebración tuvo lugar el 22 de abril de 1970, en Nueva York, Chicago y en ciudades y pueblos de todo el país. Participaron más de veinte millones de personas. Debo confesar que yo no estaba muy seguro respecto a lo que había visto por televisión.

¿Recuerda usted la escena? Multitud de personas con vaqueros acampanados y camisetas, pelo largo y barbas, con minifaldas y blusas deshilachadas; hombres, mujeres, niños y perros con cintas en la cabeza; una auténtica colección de personas, animales y convicciones políticas. Era todo un espectáculo.

Aquel primer Día de la Tierra reunió a mucha gente diferente y con distintos puntos de vista. Se discutió el cuidado solidario de la Tierra. Se lanzó un tipo de movimiento. Pero, es triste decirlo, el compromiso no fue lo bastante fuerte para lograr los cambios que aún se requieren. El verdadero progreso ambiental no se producirá con grandes mítines, interminable e inefectiva legislación, o Constante señalamiento de fallos y fabricación de lemas. El verdadero progreso se logrará con la acción de individuos solidarios.

Revisando los problemas de nuestro planeta

Conque, ¿donde o en que ponemos en practica este compromiso? La Organización de las Naciones Unidas ya ha identificado estos asuntos críticos en relación con el entorno del planeta. A mí me preocupa cada uno de ellos, pero no tengo la solución a ninguno. Nuestra compañía está 210

patrocinando diversos proyectos de investigación alrededor del mundo, con la esperanza de desarrollar más respuestas. Mientras tanto, es importante que todos nosotros sepamos cuáles son los problemas. El futuro del medio y del Capitalismo son uno y el mismo.

Deforestación. Los bosques constituyen la tercera mercancía más importante del mundo, después del petróleo y del gas natural. Pero más importante aún es el papel que desempeñan los bosques en el mantenimiento de la vida en nuestro planeta. Ellos son el hábitat de millones de especies animales, protegen la tierra de la erosión y ayudan a regular el clima del mundo. Pero nuestros bosques están desapareciendo en todas partes, incluyendo los Estados Unidos, a una velocidad feroz.

Cuando Colón descubrió América, los bosques cubrían 1.235.000 metros cuadrados. Ahora tenemos alrededor de *85.000.* En el área que rodea mi ciudad natal, han sido talados en un siglo, sin intento alguno de reemplazarlos, cien mil o más árboles anualmente. Hoy en día, eso ha mejorado un poco, por lo menos alrededor de Grand Rapids. Pero el problema subsiste y es muy serio.

Degradación de tierras de granja. En 1963 se inició una revolución, la Revolución Verde.

Nuevos tipos, científicamente desarrollados, de arroz y otros granos, incrementaron la producción mundial de alimentos en más del 140 por ciento. La idea era acertada, pero las consecuencias no lo fueron tanto.

Esas nuevas plantas han resultado ser muy voraces. Quieren y exigen mucha agua, fertilizantes y pesticidas. Mientras los rendimientos de las cosechas aumentaban un 50 por ciento, la cantidad de fertilizante necesario para alimentar estas plantas, aumentó, a veces, hasta en un 4.500 por ciento!

Es el viejo dilema de las buenas noticias y las malas noticias. Antes de que pasara mucho tiempo, todos estos fertilizantes, pesticidas y el agua, cobraron cara su presencia. El agua se contaminó con las sustancias químicas. Todos los sistemas de riego empezaron a dejar sales en la tierra.

Extinción de animales. Mis nietos están muy preocupados por los pandas, pero ¿cómo es posible que la extinción del oso panda pueda significar alguna diferencia en nuestras vidas? Si alguna oscura especie de insectos desaparece, ¿a quién le importa? Como les digo a los niños, este asunto es de *biodiversificación* o sea, que se remite a la diversidad de la vida. La biodiversificación es extremadamente importante; es la base sobre la cual se sostiene una gran variedad de «servicios»

ecológicos. La biodiversificación nos proporciona los «servicios» esenciales para limpiar nuestro aire, mantener la temperatura de la Tierra, reciclar desperdicios, producir abonos para la tierra y controlar enfermedades; para ser claro, la biodiversificación, además, cuesta mucho dinero.

Erosión de la tierra. Esto ocurre cuando se pierden capas de tierra debido al viento, la lluvia o alguna otra causa. Obviamente las capas superiores son esenciales para la agricultura. Necesitamos desesperadamente esas capas para la producción de alimentos. En los Estados Unidos perdemos alrededor de cuatro billones de toneladas de esta clase de tierra cada año, lo que equivale a la tierra que, si se cargara en un tren, requeriría de tantos furgones que podrían darle la vuelta al mundo veinticuatro veces.

Lluvia ácida. Este es uno de los problemas más controvertidos y difíciles de todos a los que nos enfrentamos. La lluvia ácida es el resultado de la polución industrial que se eleva por los aires y se mezcla con el agua de lluvia. En algunas partes, particularmente en Europa Oriental, los investigadores afirman que la lluvia ácida está teniendo consecuencias terribles. Aseguran que en Polonia la lluvia es tan ácida que se come el hierro de las vías del ferrocarril. En Ontario, Canadá, se dice que trescientos lagos se han tornado tan ácidos, que los peces ya no pueden sobrevivir. En Atenas, Grecia, han informado que antiquísimos monumentos se están disolviendo como hielo que se funde cada vez que llueve. Aún no estoy seguro de que sea tan serio este problema. Pero estoy abierto a la búsqueda

de hechos. Eso es todo lo que podemos pedirnos unos a otros. Una vez que estemos convencidos por la acumulación de datos y hechos reales, cueste lo que Cueste, debemos actuar.

Agotamiento del ozono. Los científicos se siguen reuniendo y analizando los hechos, pero parece que se le ha causado mucho daño a la capa de ozono. En 1988 un estudio autorizado conducido por la fuerza del trabajo internacional de cien científicos, concluyó con que la capa de ozono se había reducido un tres por ciento en solamente veinte años. Y eso es mucho.

Algunas grandes empresas, en un gesto de valor ético, decidieron suprimir la producción de las sustancias químicas llamadas CFC, un esfuerzo por detener la destrucción de nuestra capa de ozono.

Nuestra compañía tomó esa misma decisión hace más de diez años.

El efecto invernadero. La Tierra tiene su propio sistema natural de aire acondicionado. Por ahora, el termostato está puesto a 13º C. Esa es la temperatura promedio para el mundo comparada, por ejemplo, con Venus, donde hace algo más de calor, cerca de 459º C. No tenemos que preocupamos de sobrecalentamos a la temperatura de Venus, pero la evidencia nos indica que la Tierra se está calentando lentamente. Nadie sabe realmente con qué rapidez o cuáles serán las consecuencias, pero los cálculos varían de 1,5 a 5º C, durante los próximos cincuenta años.

La causa de este aumento de temperatura es el llamado «efecto invernadero». Esto se debe a la acumulación de gases en la atmósfera, que se retienen por el calor solar. El dióxido de carbono es el principal criminal. Este gas es producido por automóviles, fábricas y toda clase de máquinas que queman combustible fósil. Desde 1880 la cantidad de dióxido de carbono en la atmósfera ha aumentado en más de un 25 por ciento. Antes de 1800 el nivel había permanecido constante durante miles de años.

Expansión de los desiertos. También desertificación; es el proceso por el que excelentes tierras perfectamente buenas y fértiles, se van transformando en zonas desérticas totalmente secas. La desertificación es el proceso final

de la degradación de la tierra antes mencionada. En realidad, se relaciona con varios de los problemas comentados anteriormente: deforestación, salinización y erosión. La Organización de las Naciones Unidas estimó en 1980 que se perdían anualmente 26

billones de dólares en agricultura debido a la desertificación.

Contaminación del agua. Primero la buena noticia: existe actualmente en el mundo exactamente la misma cantidad de agua que había antes de que el hombre empezara a usarla. Nada se ha perdido. Ahora la mala noticia: mucha de esta agua está contaminada con sales o desechos industriales, o es inaccesible contenida en hielo glaciar o en reservas subterráneas, o es difícil de recuperar; casi dos tercios del caudal de los ríos del mundo se desvía y se pierde en inundaciones.

De todo el agua que hay en el mundo, solamente el tres por ciento es fresca. Proteger su pureza es una labor muy importante. La Agencia de Protección Ambiental ha identificado más de 700

sustancias químicas en el agua potable de nuestro país y 129 de ellas son tóxicas. Treinta y cinco estados han identificado desperdicios industriales venenosos en el agua de sus pozos.

El agua es uno de nuestros recursos más preciados. En realidad, en Amway estamos tan preocupados por ella, que nuestra compañía patrocinó un pabellón en la feria mundial de Génova, Expo’92. Mi socio, Jay Van Andel, fue nombrado embajador americano oficial en este importante acontecimiento. Nuestro pabellón estuvo enfocado a la importancia del agua en el desarrollo de los Estados Unidos y a la necesidad de proteger este valioso recurso.

Las Naciones Unidas definen estos problemas como catastróficos. Pero, ¿lo son? ¿Cómo son de reales esas descripciones de jucio universal? La decisión de ser un capitalista solidario implica la responsabilidad de aprender a conocer el mundo en que vivimos. Debemos entender un problema antes de poder contribuir a su solución. Los conflictos a los que nos enfrentamos son complicados, y es fácil cometer juicios erróneos.

Conociendo los hechos sobre nuestro planeta

Tenemos la responsabilidad de conocer los hechos por nosotros mismos. Los capitalistas solidarios son personas informadas, leen mucho y poseen gran inteligencia. Tienen mentes críticas.

Ser crítico, en el buen sentido, no significa estar hurgando detalles intrascendentes. Una mente crítica quiere conocer los hechos objetivos, hacer preguntas concretas y formular juicios bien razonados.

Los capitalistas solidarios también son de mente abierta. Escuchan opiniones contrarias. Su lealtad no se debe a la línea de un partido, sino a la verdad. Necesitamos emplearlos.

Aprender a desarrollar un escepticismo saludable es un buen principio, especialmente en lo que se refiere a los números.

« ¿Usted sabe qué apoyan las estadísticas?», simuló preguntar un estudiante. « ¡A los estadísticos!», añadió rápidamente. Existe una verdad peligrosa escondida bajo la superficie de esta broma. Nuestros periódicos y revistas, reporteros de televisión y comentaristas, son todos muy hábiles para esgrimir estadísticas. Los números pueden usarse para probar o desaprobar cualquier cosa. Pero sea cauteloso, ¿sabe qué más dicen de las estadísticas?, pues que son como un bikini, porque lo que revelan es interesante, pero lo que ocultan es vital. Tenga una mente inquisidora. Vea detrás de los números. Se ha dicho que los hechos hablan más alto que las estadísticas.

Cuando esté usted buscando hechos, no tenga miedo de presionar a las personas. Si no saben algo de lo que han afirmado tener los datos, haga que lo digan. Y a la inversa, si no sabe usted mucho de determinado asunto, modere sus comentarios hasta que sepa. Esto promueve la honestidad en usted y en los demás. Con frecuencia no hacemos a la gente responsable de lo que defiende.

Ya que se ha metido a la búsqueda de hechos, hay mucho que indagar. Los capitalistas solidarios no pueden permitirse ser ignorantes. La ignorancia es peligrosa. La ignorancia ignora los problemas. No podemos permitirnos ser como una persona descrita cierta vez por Dorothy Parker:

«Su ignorancia era como el edificio Empire State, había que admirarla por su tamaño». Hay muchos problemas que exigen una solución a los capitalistas solidarios. Necesitamos preocuparnos por ellos. Después de todo, nuestro futuro depende de su solución. Pero, ¿cómo resolver todos estos problemas ambientales, independientemente de la atención que demos a las necesidades humanas que nos rodean?

Como dije antes, debemos empezar con un compromiso personal hacia nuestra propia comunidad.

A pesar de todos sus problemas, el mundo es un lugar maravilloso. Dios lo ha equipado con recursos que aún no hemos terminado de descubrir. Los humanos tenemos nuestras debilidades; sin embargo, a través de los siglos hemos demostrado fuerza y capacidad de recuperación. No caiga en la desesperación. No deje que los tremendistas le asusten. Todavía hay esperanza, muchas posibilidades y razón suficiente para ser optimistas sobre el futuro.

Organizando su plan de acción

Ahora que ya sabemos un poco más sobre las necesidades humanas y el ambiente del mundo, es hora de desarrollar nuestros propios planes individuales para ayudar a solventarlas. ¡Aquí encontrará sencillamente delineados los pasos que se pueden dar para desarrollar los planes de acción solidaria!

1. Comience por una sola necesidad, humana o ambiental, de su ciudad, o incluso de su vecindario, que despierte su solidaridad.

Por ejemplo, no intente solucionar el problema del hambre mundial, sino concéntrese en *una familia hambrienta* que quizá conozca. No trate de

resolver el analfabetismo mundial, piense en *un estudiante* al que podría enseñar. No intente evitar el agotamiento de los fluidos fósiles, ponga atención en *reciclar la basura de su casa.* No intente solucionar la escasez mundial de agua, concéntrese mejor en cuidar el agua que *consume en su hogar.*

2. Decida con precisión y exactitud qué es lo que quiere hacer para atacar esa necesidad ambiental o humana.

— *Una familia hambrienta:* Entrégueles alimentos de forma temporal y de emergencia, procedentes de otras fuentes. Ayude a encontrar trabajo temporal o permanente.

Investigue las necesidades en materia médica, educativa y de transporte de esa familia.

— *Un estudiante al que podría tutelar:* Averigüe si alguna escuela cercana tiene un programa de tutores voluntarios. Decida cuánto tiempo puede dar. Cuando tenga a un estudiante bajo tutela, mantenga su compromiso.

— *Reciclar en su casa:* Consiga información sobre el reciclaje. Investigue lo relacionado con el programa de reciclaje de su ciudad. Equipe su garaje con depósitos para reciclar objetos. Póngase en contacto con un servicio de reparto, o bien organice entregas periódicas a un centro de reciclaje.

— *Cuidar el agua que consume en su hogar:* Observe sus recibos de agua recientes.

Determine cuánta agua ha usado. Integre a su familia en el plan de conservación del agua. Equipe todos sus aparatos e instrumentos que operan con agua, utilice dispositivos para ahorrarla. Ayude a su familia a fijarse metas para el nuevo uso del agua, tales como la cantidad de tiempo empleado para bañarse, o nuevos modos de hacerlo. Suprima la costumbre de lavar con manguera las aceras y entradas de garajes, mida la cantidad de tiempo para lavar platos, o pruebe nuevos modos de hacerlo. Observe después su siguiente recibo y celebre su ahorro de agua.

3. Ponga por escrito los pasos que va a dar. Tome como ejemplo las líneas anteriores.

4. Anote la hora y el lugar, junto a cada paso.

5. Después de que la acción haya sido realizada, coteje cada paso dado.

6. Celebre su éxito e incluya a todos los que le ayudaron.

7. Aprenda de sus errores para hacerlo mejor la próxima vez.

8. Seleccione otra necesidad ambiental o humana, y empiece de nuevo.

La solidaridad empieza por uno mismo

Si la muestra anterior parece ser demasiado elemental, discúlpeme. Yo sé cuánto podría hacer cada uno de nosotros para poner fin al sufrimiento y a los residuos mundiales; pero para mí, las soluciones a los problemas del mundo, empiezan por uno mismo. Cuando hemos empezado a solventar las necesidades humanas y ambientales de nuestra ciudad podemos expandir nuestras metas para hacerles frente a esas mismas necesidades en todo el mundo.

La solidaridad empieza paso a paso

También sé que usted es capaz de lograr muchas cosas más importantes en su comunidad, que simplemente alimentar a una familia hambrienta o tutelar a un estudiante inseguro, preservar el agua o reciclar el papel, vidrio y otros desperdicios. Pero si no comienza enfrentándose a las necesidades del mundo de esta pequeña forma, ¿podría realmente hacer algo más adelante, de mayor envergadura?

Existen grandes cosas por hacer. También debemos practicar el capitalismo solidario a una escala más amplia. La pobreza es una de las principales causas de muchos problemas ambientales.

Otra es el nulo resultado de reglamentaciones gubernamentales pobres e ineficaces. La libre empresa y la ecología no son incompatibles.

Un artículo reciente del *Business Week*, se refiere a un tema por el que yo he abogado durante muchos años: « ¿Quiere sanear el aire, salvar los bosques y suprimir el papeleo gubernamental, y desea hacerlo todo a la vez? Una manera fresca y nueva de hacerlo es obteniendo el apoyo de las fuerzas del mercado. Primero, encontrando y vendiendo mercancías para que esto haga más valioso salvar áreas en peligro que explotarlas. Segundo, promoviendo leyes que empleen incentivos, no reglamentaciones, para frenar a los contaminadores».

Siempre que se nos presente una oportunidad, debemos encontrar incentivos para que la gente se haga más autosuficiente. La Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas, dijo, en 1987, que la pobreza es tan destructora como la industrialización. Cuando la gente es próspera, tiene más opciones. No solamente los explotadores sino también los pobres, están talando la selva amazónica para poder sembrar abono para el ganado, o poder darles de comer a sus hijos. Aunque los efectos son destructivos, la motivación es comprensible para todos nosotros. Es difícil pensar a largo plazo cuando se tiene hambre.

El capitalismo solidario ofrece auténticas esperanzas a una mayor cantidad de gente para hacerse autosuficiente. Las posibilidades de incrementar la autosuficiencia en los Estados Unidos y en el extranjero están limitadas solamente por nuestra imaginación y nuestra decisión. Debemos encontrar todas las posibilidades para promover el espíritu emprendedor y las soluciones locales a los problemas ambientales.

Por ejemplo, la organización Empresas de Supervivencia Cultural (Cultural Survival Enterprises) se dedica a ayudar a los nativos a formar cooperativas para cosechar y vender productos forestales.

Esta organización vende fruta, cocos, nueces y aceites de las plantas y árboles de la selva y entrega las ganancias a los nativos. En su primer año de trabajo vendió casi medio millón de dólares. En su segundo año, la cifra aumentó a varios millones de dólares. La ESC hace las cosechas *sostenidas*

de productos de la selva tropical, como la nuez de Brasil, más valiosas que la madera.

Soluciones locales, como la expuesta, son mucho más efectivas que programas gubernamentales masivos. Las soluciones locales llegan a la raíz del problema. En vez de que una burocracia incontrolable imponga reglamentos ambientales a los pobres, a la gente hambrienta, las personas afectadas son autorizadas y habilitadas para buscar la solución y a la vez obtener medios de subsistencia.

La experiencia que he adquirido en mi propio negocio, me ha demostrado que el incentivo, la recompensa, constituye una de las fuerzas más poderosas de la naturaleza. Si podemos proporcionar incentivos a una escala mayor para que las cosas se hagan bien, la gente responderá. No creo que haya mucha gente que realmente quiera perjudicar a la Tierra y a sus criaturas. Sé que por ahí hay muchos voraces y también algunos simplemente estúpidos, pero a la mayoría de la gente, si se le da la oportunidad y el incentivo, actuará responsablemente.

El incentivo económico es muy poderoso, pero no es la única clase de incentivos que existe. El reconocimiento puede resultar muy efectivo y el idealismo a menudo conlleva su propia recompensa. La satisfacción de hacer algo por nuestros vecinos y nuestro planeta, puede ser uno de los incentivos más poderosos. El altruismo lleva con frecuencia al espíritu social emprendedor.

A veces, el incentivo puede ser altruismo combinado con un poco de espíritu competitivo.

Considere, por ejemplo, a Collin Meyers, de Osage, Iowa. En 1979, varios profesores del instituto local iniciaron un concurso para ver quién podía presentar el recibo más bajo de consumo de energía eléctrica. Meyers se las arregló para reducir el suyo al sesenta por ciento en un solo año.

Compró un nuevo frigorífico energético-eficiente, reinstaló un nuevo aislante en varias partes de su casa, calafateó las ventanas, instaló una puerta de entrada aislante, cambió su horno viejo e ineficaz por uno nuevo, instaló un calentador de agua de alto rendimiento, compró una estufa de gas

para sustituir a la vieja, que era eléctrica. ¡Un pequeño incentivo significó mucho para el señor Meyers!

215

El amor a la Tierra, en combinación con la necesidad práctica de combustible para cocinar, puede ser un incentivo. En 1985 una red de emisoras de radio dedicada al desarrollo de la mujer de Kenya. Maendeleo Ya Wanawake, contrariada por la deforestación de su país por la tala de madera para cocinar, inició una campaña promoviendo la construcción de estufas economizadoras de madera entre sus cien mil afiliados. Sus esfuerzos tuvieron éxito y culminaron con la salvación de miles de árboles, así como de la vida salvaje y la vegetación dependiente de ellos.

Es importante recompensar esta clase de esfuer7os. De hecho, nuestra compañía ha creado un fondo para recompensar a los activistas del ambiente. Observe por ejemplo a Fred White, director del programa de reciclaje del Distrito de Parques, de Chicago. White había leído sobre «madera»

hecha de plástico reciclado. « ¿Por qué no usar este material para ayudar a reconstruir nuestras viejas áreas de juegos?», se preguntó. Su interés por la madera de plástico le llevó a establecer un programa por toda la ciudad, llamado «Plástico en los parques».

Este programa, apodado «POP» (Plastic on Parks) reúne cajas y contenedores de plástico desechables, y los convierte en madera. Los habitantes de Chicago pueden llevar sus desechos de plástico a cualquiera de los 263 puntos de recolección alrededor del área de Chicago, y desde 1989

lo han estado haciendo por toneladas. Más de dos millones de libras han sido recolectadas y convertidas en material de construcción para más de la mitad de las 663 áreas de juego de la ciudad.

Esa es mucha «basura» destinada para valiosos espacios campestres. La madera de plástico se emplea para construir las paredes que enmarcan las áreas de juego, y también los bancos para las zonas de descanso.

«Inicialmente —dice White— es más cara, pero a la larga ahorra dinero, porque dura de treinta a cuarenta veces más».

«Por otra parte, tiene la ventaja de que requiere menos mantenimiento y es resistente al grafito».

David Kidd, un hombre que ama la vida al aire libre, navegaba en una canoa hace poco y le impactó la belleza natural de los bosques que veía en las riberas del río. Le vino la idea de que toda aquella belleza natural servía también a otro propósito. «Los árboles son como las ‘aspiradoras’ del entorno», explica Kidd. «Cada hoja succiona aire sucio y exhala aire limpio». Aquel día en el río, Kidd decidió sobre la marcha que iba a organizar la plantación de un millón de árboles.

Descubrió que se podía comprar un árbol de dos años con sólo diez centavos. Pero un millón de árboles requerirían más dinero del que él tenía. Así, solicitó la ayuda del club rotario (*) local y de otros grupos, para comprar árboles en gran volumen y regalarlos a cualquier persona que se comprometiera a plantarlos. Hoy, el Programa Americano del Árbol Gratuito, de Kidd, con base en el condado Stark, Ohio, es el mayor proyecto privado de voluntarios. Los voluntarios han plantado más de 826.000 árboles. En octubre de 1990, Kidd recibió de manos del presidente George Bush el premio de conservación Teddy Roosevelt. Explica Kidd orgulloso: «Necesitamos enviar un mensaje a todo el país diciendo que sí es posible salvar el mundo, porque el medio no es simplemente un tema de discusión, es el lugar donde vivimos».

El doctor Max Shauk, profesor de matemáticas de la Universidad de Baylor, después de la escasez de petróleo de 1970, comenzó a investigar fuentes alternas de combustible. Llegó a la conclusión de que una opción viable del combustible fósil, era el etanol, un tipo de alcohol hecho con productos agrícolas. «Se puede hacer etanol de la remolacha, del maíz, de casi cualquier cosa que contenga almidón o azúcar», dice Shauk. «También es económico, renovable y emite muy pocos elementos de polución».

(*) *Rotarismo:* Vasta organización internacional fundada en 1905 que tiene por norma esencial la bondad, la moral y el deseo de servir al prójimo. Persiguen como último fin la paz y la fraternidad universal.

En 1980, Shauk inició vuelos de prueba con un avión experimental empleando etanol como combustible. Nueve años después, Shauk y su esposa, Grazia Zanin, volaron seis mil millas desde Waco, Texas, a París, Francia, en un Velocity, avión de construcción doméstica. El vuelo ganó el mayor premio en aviación, el Trofeo Harmon, el mismo que se le otorgó a Charles Lindbergh, Amelia Earhart y Chuck Yeager. Shauk es actualmente Director de Servicios de Aviación en Baylor, donde continúa demostrando los beneficios del etanol como combustible. «El petróleo es un recurso finito —dice Shauk— mientras que casi todos los países del mundo tienen recursos para fabricar etanol».

Jim Alderman, biólogo y oceanógrafo, profesor de la escuela secundaria Cape Henlopen, en Lewes, Delaware, ha ayudado a los estudiantes a poner en práctica un experimento de conservación.

Los estudiantes viven en los baños lnland, en el océano Atlántico, un área ambientalmente sensible.

A través de los años, los estudiantes han plantado más de tres millas de césped en las dunas, para estabilizar las playas erosionadas, y han trabajado para hacer las bahías más atractivas para las aves costeras que están extinguiéndose.

Gracias a los esfuerzos de los estudiantes, las perspectivas han mejorado considerablemente para la amenazada población de aves costeras de Delaware. Los estudiantes han adoptado un arroyo que controlan para estudiar los signos de polución. Construyeron un puente de madera a través de un área sensible del Refugio Nacional de la Vida Salvaje de Prime Hook (Prime Hook National Wildlife Refuge), y han analizado muestras de bacterias en las lagunas. Alderman dice con orgullo:

«Estos proyectos nos llevan a entender verdaderamente que vivimos en un entorno sumamente frágil».

Las historias de estas personas hacen que me sienta orgulloso y esperanzado. Sin embargo, seleccionar adecuadamente una labor ecológica

no es siempre fácil. Mi propia compañía ha tenido que luchar para decidir las tareas ecológicas que hemos hecho. A veces ser un buen ciudadano resulta muy caro. Si usted quiere presumir de lo solidario que es ecológicamente, deberá estar dispuesto a pagar el precio. El premio ecológico que nos dio la ONU nos llevó a hacer un trabajo de investigación.

¿Qué productos estábamos vendiendo que aún tuvieran el potencial para causar daño al medio?

Descubrimos que no muchos. Pero encontramos algunos productos, como sin limpiador de cañerías cáustico que parecía ser potencialmente dañino. Lo suprimimos. Esa sola decisión nos costó varios millones de dólares. Pero fue la decisión correcta. También decidimos modificar algunos de nuestros envases para reducir el desperdicio y promover el reciclaje.

Quiero ser honesto con usted. A veces tomar una decisión a favor del planeta resulta costoso. Es posible que la única recompensa a corto plazo sea una conciencia tranquila, y durante algún tiempo puede significar menos dinero en su bolsillo. Pero a la larga, da igual como se vea, es la decisión correcta. Finalmente, los recursos son preservados, se incrementa la riqueza, se amplían las oportunidades para las generaciones futuras y se mantiene su legado.

En 1989, en la Sala principal de la Asamblea General de las Naciones Unidas, la Fundación Ambiental Amway patrocinó una exposición de obras maestras contemporáneas de esquimales. La muestra se nombró: «Maestros del Ártico».

Dedicamos la exposición a los artistas Inuit, como se denominan a sí mismos los esquimales, como Matthew Ipeelie, quienes viven al norte de Alaska, Canadá y Rusia. La exposición ha resultado ser enormemente popular. Está llena de hermosa y gran imaginación, representando osos, focas, ballenas, caribúes, lechuzas, morsas y toda clase de criaturas. Muchos de estos animales son cazados por los esquimales, pero con gran reverencia y preocupación por tomar solamente lo que les es necesario. Para ellos, los animales son como vecinos merecedores de respeto e incluso reverencia. Esto se hace evidente en su trabajo, y creo que por eso ha sido tan bien recibido.

Esta muestra ha viajado desde 1989. En junio de 1992 volé a Río de Janeiro, Brasil, para inaugurar la exposición en honor del Congreso Ecológico. Llegué con anticipación para revisar la 217

exposición, como lo he hecho infinidad de veces. Mientras caminaba por el vestíbulo me encontré solo. En un pedestal pequeño vi un oso blanco. Me recordó a Matthew Ipeelie. Este oso no estaba hecho de marfil de morsa, como el de Matthew, sino de mármol gris y blanco. Era obra de Kaka Ashoona, un artista esquimal de Cabo Dorset, Canadá. Sin embargo, al igual que el de Matthew, estaba lleno de vida y de pie sobre sus cuatro patas con la cabeza ligeramente inclinada, como diciendo: « ¡Oye tú, mírame!». Su hocico estaba cuidadosamente elaborado, igual que el oso de Matthew. Sencillo, pero inexplicablemente expresivo. Esta escultura había sido hecha con mucho amor y con pleno conocimiento de los osos. Kaka Ashoona, tal como Matthew Ipeelie, conocía realmente a su vecindario y a las criaturas que lo habitaban. Recordé la dedicatoria que aparecía en el primer programa de Maestros del Ártico. Decía: «A través de su arte y del ejemplo de su historia, el Inuit le muestra a un mundo cada vez más preocupado por los efectos del daño al entorno, que es posible, e incluso necesario, que vivamos en armonía con el orden de la naturaleza. Esta coexistencia ejemplar con la naturaleza, es particularmente significativa y ha persistido durante miles de años en uno de los entornos más severos y duros del mundo, donde el Inuit no solamente ha sobrevivido, sino producido el rico legado de arte que presenta esta exposición».

Mi sueño para mi comunidad, para la nación y para el mundo, es que sobrevivamos durante miles de años, como el Inuit. Sin embargo, para que eso ocurra, tenemos que llegar a conocer a nuestros vecinos de la misma manera que Matthew Ipeelie conoce a los suyos. Debemos conocerlos de cabo a rabo. Una vez conocidos, tenemos que cuidarlos. Cada uno de nosotros, como individuo, solamente puede hacer un poco. Pero debemos empezar por nosotros mismos.

Debemos hacer todo lo que esté en nuestras manos para proporcionar incentivos y oportunidades para que la gente haga lo correcto. No podemos esperar a que el gobierno o a que alguna organización realicen nuestro trabajo. Cada uno de nosotros debe hacerse personalmente responsable.

Quizá si todos lo hacemos, los nietos de Matthew Ipeelie verán nuevamente sólo azul en el cielo. Y quizá todos aprendamos que la Tierra y sus criaturas son un don de un Dios sagrado y vivo.

16

¿Qué pasa cuando tendemos la mano para ayudar a otros?

CREDO 16

Creemos que cuando compartimos nuestro

tiempo, dinero y experiencia para ayudar a otros,

completamos el círculo de amor que nos conduce a

nuestra propia realización y prosperidad.

Por tanto, cuando se sienta cansado de hacer el

bien, recuerde la ley de compensación: A la larga,

cualquier donación de tiempo, dinero o energía que

usted haga, revertirá en su propio beneficio.

Teddy Stollard, según cuenta la historia, era todo un «caso» con diez años. Su rostro nunca estaba limpio, su pelo jamás estaba peinado y sus ropas estaban siempre arrugadas. Los demás chicos lo llamaban Teddy «el apestoso». Era el niño más repugnante de la clase de quinto curso de la señorita Thompson. Cuando ésta le preguntaba algo, se aplastaba sobre su pupitre y mascullaba una respuesta o se quedaba mirando con agresividad hacia el techo.

La señorita Thompson hacía todo lo posible por tratar igual a todos los niños y niñas, pero era muy difícil querer a Teddy, y eso se notaba en pequeños detalles. A la señorita Thompson le molestaba hacerle preguntas, y cuando corregía sus trabajos, sus marcas rojas eran más gruesas y más largas que las de cualquier otro estudiante. «Debí haberle conocido mejor y dedicado más atención a Teddy», admite hoy en día.

Primer año: «Teddy se muestra prometedor. Parece tener algún tipo de conflicto en su casa y se ve muy afectado por ello».

Segundo año: «Teddy se muestra capaz, pero distraído. Parece que su madre está gravemente enferma. Recibe muy poca ayuda en su casa por parte de sus padres»,

Tercer año: «La madre de Teddy muere este año. El muchacho es bastante inteligente, pero parece incapaz de concentrarse. El padre no contesta a nuestras llamadas».

Cuarto año: «Teddy es lento, pero se comporta bien. A veces llora por su madre. Su padre no muestra ningún interés»,

La celebración de la Navidad en la clase de quinto curso de la señorita Thompson incluyó un árbol decorado por los niños y regalos con envolturas de colores formando un gran montón sobre el escritorio. El día anterior al inicio de las vacaciones, toda la clase se apiló alrededor del escritorio y de la señorita Thompson para verle abrir sus regalos. A la maestra le sorprendió encontrar, por debajo del montón, un regalo de Teddy Stollard. En tanto que los otros regalos estaban atados con vistosos y lucidos envoltorios con listones de oropel, el regalo de Teddy venía con un sencillo envoltorio de papel café atado con forma desigual con cinta adhesiva y un hilo.

«Para la señorita Thompson», decían las letras de colores hechas con trazos infantiles, y añadía:

«De Teddy».

Cuando abrió el regalo, cayeron de entre sus manos una llamativa pulsera de brillantes de bisutería y un frasco de perfume barato. A la pulsera le faltaban la mitad de los «brillantes», y el frasco de perfume estaba casi vacío. Las niñas se echaron a reír, los niños mostraron desprecio. Pero dejándose llevar por el espíritu de Navidad, la señorita Thompson levantó la mano pidiendo silencio. Mientras los chicos la observaban, se colocó la pulsera y se puso unas gotas de perfume en la muñeca.

«... ¿Verdad que huele muy bien?», les preguntó a los niños. Estos, siguiéndole el juego manifestaron estar de acuerdo con un coro de oohs y aahs. Al cabo del día, cuando a todos los demás niños ya se los habían llevado sus padres, la señorita Thompson cayó en la cuenta de que Teddy permanecía aún sentado en su pupitre, mirándola. Estaba sonriente.

« ¿Teddy?» le interrogó, sabiendo que tenía que caminar mucho para llegar a su casa y preguntándose por qué no habría iniciado su camino.

Lentamente, Teddy se levantó de su pupitre y se acercó a su maestra. «Está muy guapa con la pulsera de mi mamá», dijo con una voz que apenas sobrepasaba un murmullo. «Y ahora huele casi como ella con ese perfume en su muñeca».

Súbitamente, la señorita Thompson se dio cuenta de que aquellos dos regalos de tienda de baratijas habían sido las posesiones más valiosas del niño. Luchó por reprimir las lágrimas.

«Teddy —dijo inclinándose hacia el chico— gracias por tus regalos, me gustan mucho».

«Está bien», respondió Teddy. Por unos instantes, el niño se quedó ahí de pie sonriéndole a su maestra. Luego, sin decir palabra, cogió su cazadora del perchero y salió corriendo de clase.

La historia de Teddy Stollard termina años después. Al final de este último capítulo, le contaré lo que la señorita Thompson inició para ambos con aquel pequeño acto de solidaridad. Entre tanto, necesitamos preguntarnos a nosotros mismos: ¿Por qué la señorita Thompson, o cualquier otra persona para el caso, habría de ser solidaria? ¿Por qué no se rió con su alumnado cuando aquellos dos regalos de tómbola de caridad cayeron de su vulgar envoltura? ¿Por qué colocó en su muñeca esa horrible pulsera y se puso ese perfume usado en el brazo? ¿Por qué levantó la mano para imponer silencio a los chicos que se burlaban y les dio la pauta a seguir, mostrando admiración por los regalos de Teddy?

Afortunadamente, la señorita Thompson se percató en aquel momento de que Teddy tenía una necesidad terrible y dolorosa. Disponía solamente de

unos segundos para tomar una decisión y decidir entre dos reacciones posibles. Una le daría vida a su alumno. La otra le condenaría. Pero no solamente el futuro de Teddy estuvo en juego durante esos segundos. La decisión de la señorita Thompson tenía consecuencias a largo plazo para los dos.

¿Qué podría haberle pasado a Teddy, o a la señorita Thompson, si ella se hubiera reído de él, o lo que hubiera sido más probable, si ella hubiera dejado enterrado el regalo de Teddy en el fondo de aquel montón de obsequios? ¿Qué fue lo que le ocurrió realmente a Teddy, y a su maestra, cuando ella le dio un reconocimiento especial a su regalo, por encima de todos los demás, y lo destacó con un elogio? Aunque he cambiado los nombres, la historia es cierta. El acto de solidaridad de la maestra cambió la vida de Teddy y de la señorita Thompson para siempre.

En este momento, usted y yo nos encontramos en una situación similar. Perdóneme por repetir lo obvio, pero estamos viviendo tiempos peligrosos y llenos de problemas. Al igual que Teddy, nuestros vecinos de casa y del mundo, están en terrible desamparo. Algunos necesitan ayuda para ayudarse a sí mismos. Otros, simplemente necesitan ayuda. ¿Usted responderá? Sea lo que sea que hagamos, tendrá consecuencias no solamente para los que están necesitados, sino también para cada uno de nosotros.

La práctica de un capitalismo que no tiene corazón ni conciencia nos llevará a espantosos sufrimientos a largo plazo para todos, seamos ricos o pobres. Pero el capitalismo solidario, que ve una necesidad y tiende los brazos para remediarla, afectará positivamente a las vidas de ambos, de quienes dan y de quienes reciben.

Todos sabemos lo bien que se siente uno estando en el lugar del que recibe, pero a veces se nos olvida la otra mitad de aquella promesa universal, Quienes trabajan intensamente y dan con generosidad su tiempo, dinero y experiencia, recibirán muchas veces lo que han dado, por sus buenas acciones.

Hace casi dos mil años. Jesús lo dijo así: «Da y recibirás: en buena cantidad, bien presionado, sacudido hasta derramarse y presionado de nuevo, te será puesto en el regazo, ya que cualquier asignación que hagas a Otros, te será asignada a ti en recompensa». Se trataba de granjeros, gente que cambiaba pescados o frutas de sus campos, por grano. El mercader vaciaba el grano en su

«regazo», en realidad, en una bolsa de cuero usada por los campesinos para hacer sus compras, sacándolo de una canasta con capacidad para 35 kilos, la que previamente había llenado de grano compacto que se derramaba por los bordes. «Dad —les ordenaba Jesús— y vuestra recompensa será así, presionada, sacudida y vuelta a presionar hasta derramarse».

En Amway, a esa pequeña promesa le llamamos la ley de compensación. Jesús la explicó así:

«Siembra suficientes semillas y recogerás una gran cosecha». Es una vieja máxima depositada en el corazón y en la mente de las nuevas generaciones. Y no es solamente un ideal cristiano. Tiene un Sitio de honor en la fe de todas las religiones importantes. La tradición Budista, Hindú, Musulmana, Judía y Cristiana, todas, apoyan la idea de que «Dios ama y honra a un donante jubiloso». Viejas leyendas y cuentos de hadas, películas modernas y hasta una o dos series de televisión ilustran el hecho: «Los que dan, recibirán». Incluso la cultura pop coincide: «Lo que se va dando vueltas, regresa dando vueltas».

Todos los días se nos dan, de cien maneras distintas, las mismas dos opciones que Teddy Stollard presentó a la señorita Thompson. Y la selección que hacemos tiene consecuencias muy serias tanto para la persona necesitada, como para el resto de nosotros. Jesús narró su famosa parábola de «los talentos» para ayudarnos a entender este punto.

Un hombre rico, antes de salir de viaje, deja cinco talentos de oro al cuidado de un sirviente, dos talentos de oro al cuidado de otro y un talento de oro al cuidado de un tercero. El primer sirviente duplicó los talentos de oro comerciando inteligentemente. El segundo invirtió sus dos talentos de oro y también duplicó su valor. Pero el tercer sirviente, temeroso de arriesgarse, o de confiar en sí mismo o en los otros, enterró su talento de

oro, y esperó el regreso de su amo. Cuando el hombre rico regresó de su viaje, recompensó a los dos primeros sirvientes por su buena administración.

«Bien hecho, mis buenos y fieles sirvientes —les dijo—; habéis sido leales, yo os haré gobernantes de muchos; participad en el placer del señor». Cuan do el tercer sirviente apareció temblando ante su amo con el talento de oro fuertemente aprisionado entre sus manos, le dijo: «Tuve miedo y escondí el talento de oro enterrándolo; aquí está». El hombre rico se enojó. El sirviente no había sido fiel. «Quítenle el talento de oro —dijo el amo— y dénselo a los que se arriesgaron».

El mensaje de esta breve y dura parábola ha preocupado a la gente durante siglos. Las posesiones que tenemos no son nuestras. Todo en la vida es un don para nosotros. Hemos sido nombrados administradores, o albaceas, de lo que recibimos. Se espera que lo invirtamos con sabiduría y lo multipliquemos. Sean muchos o sean pocos, estamos llamados a ser buenos administradores de nuestros talentos. Y, advierte Jesús, al final se nos hará responsables. Lo mismo ocurre al producir beneficios o al otorgar dones. Cuando sembramos suficiente semilla, recogemos una gran cosecha.

No sembrar lleva a la necesidad, al hambre y a la muerte.

En estos momentos, usted ya sabe que yo creo que el capitalismo es la única gran esperanza económica para el mundo. Pero creo también que observar esta ley de compensación y practicar el *Capitalismo Solidario,* es la única manera de ver realizado ese deseo. Y no defiendo solo esta 221

creencia. En una declaración reciente contenida en la encíclica titulada: «Centésimo año», Juan Pablo 11 apoya específicamente lo que llama una «economía de negocios», a la vez que acusa a los capitalistas del pasado por no haber sido administradores solidarios de nuestra riqueza y nuestra libertad.

Hasta los defensores más radicales del Sistema capitalista han elogiado esta encíclica por haber ido más allá de los asuntos económicos, adentrándose en los de moralidad y valores humanos.

Muchos conservadores acostumbrados a defender las fuerzas del capitalismo en vez de concentrarse en sus debilidades, concuerdan en la necesidad de tomar en consideración asuntos de importancia moral dentro del sistema de la libre empresa.

Nuestra compañía ha compartido estas preocupaciones por algún tiempo. Nosotros también reconocemos la necesidad de evitar una lealtad ciega al sistema de la libre empresa. El capitalismo no es perfecto. No debemos adorar a los falsos dioses de la riqueza por cualquier medio, o de la competencia a cualquier precio. La competencia con salarios justos y la riqueza adquirida responsablemente son benéficas para la sociedad. Pero estos beneficios del capitalismo, así como muchos otros, pueden ser motivo de abuso si nos olvidamos de la Ley de compensación. Cuando seamos solidarios, seremos a su vez tratados con solidaridad. Cuando no somos solidarios, todos sufrimos.

La libre empresa no es un sistema perfecto o totalmente terminado establecido hace dos siglos por Adam Smith. El capitalismo debe cambiar, crecer y mejorar. La libre empresa es un sistema vivo, Igual que los rosales del jardín de mi esposa, las ramas viejas, muertas, deben ser podadas, para que los jóvenes retoños verdes puedan crecer, y capullos nuevos, fragantes y coloridos, florezcan a la vida.

El capitalismo está brotando por todo el mundo de muchas y variadas formas. Los capitalistas de Japón o de Filipinas actúan de forma diferente que los nuevos capitalistas de Rusia, Polonia o Hungría. Los capitalistas que luchan en la zona de empresas de China, no hacen las mismas cosas que hacen sus oponentes en las montañas de Chile o en Perú. Incluso los capitalistas de México, Canadá y los Estados Untaos, siendo vecinos, practican variedades de capitalismo que son distintas unas de otras,

En cualquier caso, sea cual sea la clase de capitalismo que practiquemos, estoy convencido de que solamente hay un principio del que podemos fiarnos para que nos guíe por todos los pasos del camino. Ese principio es la solidaridad. No importa dónde viva usted, o cómo funcione en su país el sistema de la libre empresa. Si liemos de salvar al mundo del caos económico y de la desesperación, todos debemos descubrir, o redescubrir, el Capitalismo Solidario por nosotros mismos.

Debemos ser solidarios con los recursos naturales y humanos del mundo. Debemos ser solidarios con el aire y con la tierra, los mares, los bosques, los desiertos, y todo lo que vive en ellos.

Debemos ser solidarios con los productos que escojamos para desarrollar en el mercado, y con las instalaciones que construyamos o alquilemos. Los patrones deben ser más solidarios con sus empleados, y los empleados deben ser más solidarios con sus patrones. La solidaridad debe de tenerse en cuenta cuando planeamos nuestros envases, nuestras listas de precios e incluso nuestras campañas publicitarias. Y todos debemos permitir que la solidaridad nos guíe en el uso de nuestros beneficios, salarios y bonos, nuestro tiempo y nuestras habilidades.

San Pablo nos marcó una pauta para llegar a un capitalismo más solidario. Se aplica a los hombres y mujeres de cualquier credo o ideología religiosa. San Pablo escribió inicialmente estas palabras en su vieja carta a los gálatas, habitantes de Galacia, provincia romana en Asta Menor Central, ahora Turquía. El perro Snoopy cita y repite esas mismas palabras dos milenios después, cuando su amo, Charlie Brown, camina con dificultad por la nieve para darle su cena. «No nos cansemos de hacer el bien —dice Snoopy— pues si no desmayas, en el momento oportuno obtendrás provecho».

El apóstol San Pablo y el perro Snoopy se refieren a la misma idea. Nuevamente, es la ley de la compensación: ¡Haz el bien, trabaja duro en ello y serás recompensado!

Haz el bien. Durante los últimos siglos, los que nos hemos beneficiado del sistema de la libre empresa hemos demostrado ser más generosos con nuestro tiempo y con nuestro dinero, que cualquier otra gente en la historia. En este país, por ejemplo, solamente durante el año pasado, ochenta millones fuimos voluntarios para hacer el bien. ***Y*** el voluntario donó de promedio 4,7 horas a la semana, para hacer un total de 19,5 billones (*) de horas voluntarias.

A pesar de que los voluntarios son intensamente animados por la presencia de millones de personas jubiladas de gran energía y experiencia, el

voluntario promedio tiene entre 35 y 49 años. Y

no solamente americanos con amplios ingresos se hacen voluntarios. Más del Veinticinco por ciento de los voluntarios son personas sencillas con unos ingresos de 20.000 dólares al año, o menores.

Los capitalistas solidarios también han demostrado ser generosos con su dinero. En 1987, la gente de este país dio 76,8 billones de dólares para hacer el bien. Esas cifras pueden representar solamente el dos por ciento de los ingresos brutos de donantes individuales dado para caridad, pero es un principio. El setenta y cinco por ciento de las familias americanas donan un promedio de 790

dólares al año. Dice la revista *El Economista:* «Los pobres donan una proporción mayor de sus ingresos que los ricos, y sorprendentemente, ambos, pobres y ricos, son más generosos que los miembros de la clase media».

En mi compañía de amigos estoy orgulloso y agradecido por esos capitalistas solidarios que marcan el camino al donar tiempo y dinero, energía e ideas para hacer el bien. Durante los pasados quince capítulos he estado narrando sus historias. Y apenas he arañado la superficie. Existen muchos más, cuyos nombres me gustaría mencionar.

Al y Fran Hamilton hacen el bien cuando ayudan a recabar fondos para las Focas del Este. Frank Morales hace el bien cuando sirve en la mesa directiva de la escuela, o pone en marcha una YMCA en su comunidad. Dan Williams hace el bien cuando ayuda a una niña a superar su tartamudeo.

Jody y Kathy Victor hacen el bien cuando ayudan a mantener un equipo médico en África, y Toshi y Bea Taba hacen el bien cuando dan tiempo y dinero a su iglesia local en Mililani, Hawai.

No voy a definirle lo que significa para usted hacer el bien dentro o fuera de su negocio. Hacer el bien es algo que querrá definir usted mismo. Sir Francis Bacon dijo: «En hacer el bien no caben excesos». La vida nos llama a tender los brazos y usar nuestras vidas pródigamente para hacer el bien.

En los capítulos pasados he separado esa meta en dos preguntas distintas: ¿Qué estamos haciendo para ayudar a la gente a ayudarse a sí misma? y ¿qué estamos haciendo para ayudar a la gente que no puede ayudarse a sí misma?

Existe una estadística conflictiva que se refiere al papel de las donaciones corporativas. En 1989, la filantropía de empresas americanas significó solamente el cinco por ciento de todas las donaciones. Aparentemente, las contribuciones de las empresas, que habían aumentado sustancialmente durante los años ochenta, se han desinflado. Cita *El Economista:* «Mientras los beneficios aumentaron, las donaciones permanecían igual».

Soy consciente de que la economía está luchando lentamente para recuperarse. Sé que los beneficios están abajo y los costes están arriba. Sé que no es fácil ser generoso actualmente, cuando existen nubes oscuras sobre el futuro de nuestra economía. Pero hay compañías por ahí que están marcando el camino, y estemos de acuerdo o no con las causas que apoyan, necesitamos ser atrapados en su espíritu generoso y preocupado por los demás. Sus ejemplos ilustran de nuevo la ley de la compensación. Dar con generosidad es bueno para el negocio.

(*) Nota del Traductor: Se recuerda al lector que el billón norteamericano equivale a mil millones.

Los emprendedores de Vermont, Ben Cohen y Jerry Greenfield, son ejemplos fascinantes. Estos dos amigos desde la escuela secundaria, quizá los recuerde usted, convirtieron una inversión de 12.000 dólares, y un curso por correo de *5* dólares para aprender a hacer helado en Ben y Jerry, compañía multimillonaria, fabricante de helados. Claro que en gran parte, el éxito de su empresa se debe a sus deliciosos e innovadores productos. Si usted ha probado sus helados, ricos y cremosos, con generosas porciones de nueces, fruta seca y chocolate, estará de acuerdo; pero cuando se ha encuestado al público, éste ha elogiado también a Ben y Jerry por su «dedicación a la ayuda de la gente de nuestro mundo, para que solucionen sus necesidades».

La empresa Ram Forest Crunch utiliza nueces de bosques sudamericanos y les paga directamente a quienes las cosechan. La Chocolate Fudge Brownie fabrica pastelitos, manufacturados por un grupo de Yonkers, de Nueva York, cuyos beneficios sirven para proporcionar acomodo a los indigentes y a prepararles para que aprendan diversas actividades y puedan trabajar. «Este año haremos negocio con ellos, por valor de 750.000 dólares», dice Greenfield. Un sabor nuevo, melocotón ligero de Georgia, se sustentará gracias a melocotones cultivados por familias granjeras del sur de Georgia.

La Fundación Ben y Jerry trabaja con el 7,5 por ciento de las ganancias, antes de impuestos, de la compañía, y emplea sus recursos para promover las actividades orientadas al servicio de la comunidad, con préstamos y concesiones. Poniendo en práctica una decisión no muy admirada por muchos de sus compañeros negociantes emprendedores, Ben y Jerry han instituido en toda su empresa una proporción salarial de «cinco a uno», estableciendo que ningún empleado de Ben y Jerry, incluyendo a los ejecutivos corporativos, puede ganar más de cinco veces la suma que gane el empleado con sueldo más bajo.

Inútil decir que Ben y Jerry han sentado un precedente muy controvertido, y en consecuencia son duramente criticados. Los editores de la revista *Fortune* censuran su estilo, que consideran: «tiene un espectro fluctuante que va de toca-siente-acaricia a furiosamente militar». La revista *Restaurant Business* cita a analistas que, refiriéndose a ellos, dicen: «La compañía creció a pesar de los sueños y los deseos de sus dueños, quienes se han esforzado por organizar las cosas como *dementes*, y quienes dan más preferencia a lo que consideran una responsabilidad social, que al éxito de su corporación». Independientemente de lo que usted opine sobre las causas que defienden, tendrá que admitir que han tomado muy en serio la ley de la compensación, y que en un mercado muy competitivo, sus beneficios y su reputación crecen.

Nosotros, los emprendedores de negocios, sea cual sea nuestra política, tenemos una oportunidad increíble. Todos esos emprendedores sociales que luchan en la línea de fuego del sufrimiento, dando sus vidas por hacer el bien, necesitan que les apoyemos. Y todas las personas generosas que conozco, ejecutivo corporativo o donante individual, que ha extendido los

brazos para ayudar, ha recibido como recompensa la misma cantidad, solamente que «presionada, sacudida y rebasada».

Por eso resulta tan importante recordar en este momento la ley de compensación. ¿Usted cree que si siembra suficiente semilla recogerá una gran cosecha? Entonces, empiece a sembrar.

Encuentre una causa en la que crea, y sacrifíquese por apoyarla. Encuentre un emprendedor productivo y de fiar, o una organización de servicio, y adóptelo o adóptela como algo propio. Haga lo que haga, hágalo con el corazón y con generosidad, y a la larga usted será el más beneficiado.

Trabaje duro en ello. ¿Como evaluaría usted los niveles de «trabajo duro» que se fija el capitalista solidario medio en este país? Si el voluntario típico emplea un promedio de 4,7 horas a la semana haciendo el bien a otros, ¿cuánto empleamos nosotros? Si la familia media dona para caridades el dos por ciento de sus ingresos brutos, ¿qué porcentaje damos nosotros? ¿Qué metas tenemos nosotros respecto a dar tiempo y dinero? ¿Están escritas? ¿Cuántas horas a la semana queremos actuar como voluntarios? ¿Cuánto dinero queremos donar? Nadie puede fijar esas metas, o procurarlas, más que nosotros.

Nadie puede decirle a usted cuánto tiempo o cuánto dinero debe dar antes de considerarse un administrador generoso y fiel. Pero mi compañía de amigos tiene opiniones muy firmes al respecto.

Qué fácil es inventar excusas al final de cada mes, usando todo o parte de nuestro diezmo para ayudar a construir un negocio o liquidar las cuentas. Qué pronto podríamos encontrarnos no dando nada. Pero como me ha enseñado Helen, cuando se trabaja duro en algo, cuando hace y cumple usted un compromiso al precio que sea, quedará sorprendido y agradado por su recompensa.

Dave Severn, un emprendedor de éxito y capitalista solidario comprometido, lo explica así:

«Dios lo dijo perfectamente claro. Aquellos a quienes se les ha dado la habilidad de producir, están obligados a ocuparse de los que no la tienen». Cuando se trata de dar el diez por ciento de sus ingresos brutos, Dave no deja lugar a dudas. «El diez por ciento del dinero que gano, ni siquiera es mío», dice, «pertenece a Dios, y prefiero vivir con el noventa por ciento de mis ingresos que son benditos, que robarle a Él y vivir con el cien por cien maldito». Respeto a Dave por su postura inflexible, no gasta mucho tiempo hablando de la porción «maldita», pero supone un duro ejemplo, y me hace pensar. La mayoría de mis amigos que han probado su dedicación al Capitalismo Solidario, incluyendo a Dave y Jan Severn, no donan realmente su tiempo y su dinero por miedo.

Lo dan porque es divertido, porque les hace sentirse bien consigo mismos, y porque a la larga, reporta asombrosos dividendos. Cuando trabajamos duro para ver realizarse los sueños propios y los de nuestros vecinos, no nos parece un trabajo duro en absoluto.

Sin embargo, nada puede hacer, ni conseguir en su vida o en la mía, sin un gran volumen de esfuerzo. Yo siempre me sorprendo cuando hablo con personas que creen en sí mismas, que sueñan grandes sueños e incluso hacen planes para cristalizarlos, pero que por alguna causa, creen que todo lo podrán lograr sin trabajar duro.

El trabajo duro significa largas horas. Usted tiene que aceptar de antemano trabajar largas horas si quiere tener éxito como capitalista solidario. Incluso si está usted aún en la escuela, si se administra con inteligencia, puede tener tiempo y dinero para hacer el bien. La gente de éxito evalúa el tiempo y lo usa cuidadosamente. No pasa sus tardes viendo la televisión y las mañanas durmiendo. Es más productiva porque logra disponer de más tiempo para producir. Usted no tiene por qué levantarse temprano y trabajar hasta tarde, pero tampoco tiene por qué triunfar.

Si yo trabajo cuarenta horas a la semana, y usted trabaja ochenta horas a la semana, ¿por qué habría de sorprenderme que usted gane más dinero o tenga más dinero para regalar que yo? Ese es uno de los incentivos del Capitalismo Solidario. Nosotros tenemos la oportunidad de ganar más trabajando más, Y si trabajo más, puedo ahorrar más y acumular dinero, capital, que puedo invertir en el incremento de mi negocio o emplearlo en

beneficio de los que tienen necesidad. Las largas horas y el logro de los planes, van de la mano. El ganador del Premio Nóbel de economía, Milton Friedman popularizó el viejo dicho de: «Los almuerzos gratuitos no existen». Lo que es otra manera de decir que no hay atajos. El éxito no es gratis, tenemos que trabajar por él. Las largas horas son parte del precio.

El trabajo duro significa persistencia. Ser persistente es «continuar con firmeza algún curso de acción». Se ha dicho que no es posible que se tenga una gran habilidad, sin tener una gran fuerza de voluntad. Llegar a ser una estrella de la NBA (Asociación Nacional de Baloncesto) significa que se ha estado en canchas de baloncesto desde que se tuvo edad suficiente para sostener una pelota, practicando tiros libres o encestes. Ser un concertista de piano significa que se han practicado acordes durante horas todos los días desde que se tuvo edad para trepar a la banqueta del piano. Una de las claves para llegar a ser un capitalista solidario de éxito es tener la suficiente fuerza de voluntad para seguir adelante y no cejar.

Casi sin excepción, las personas de éxito han tenido muchos fracasos. Ciertamente Jay y yo los tuvimos. Pero no nos rendimos, y usted tampoco se puede rendir. Quizá simplemente éramos testarudos. La testarudez y la persistencia están muy relacionadas. La persistencia, cuando se trata de una buena causa, es llamada «perseverancia», y si la causa es mala, se llama «obstinación».

La obstinación es una característica que se asocia con las mulas. La perseverancia es una cualidad que se atribuye a los santos. Es mejor no confundir una con otra. Dejemos que nuestra

«testarudez» sea persistente, de la clase de persistencia que nunca deja una meta buena. No debemos dejar que degenere en estupidez. Pero debemos mantenernos firmes en la búsqueda del éxito. Rara vez se produce de un día para otro. Con el tiempo, la persistencia nos llevará a nuestra meta.

El trabajo duro significa disciplina. Un literato del siglo XVI escribió: «En verdad yo soy un rey, porque sé cómo gobernarme a mi mismo». La

autodisciplina es una cualidad muy importante para los aspirantes a capitalistas solidarios. Tener autodisciplina es controlar nuestras vidas.

Admito que cualquier consejo que incluya la palabra *disciplina*, tiene poca aceptación. Pero debería tenerla. No estoy hablando de la disciplina que otros nos imponen. Hablo de la disciplina que nosotros mismos nos imponemos, que es muy diferente.

Cuanta más autodisciplina tengamos, más difícil es que nos convirtamos en sujetos de la disciplina de otros. En una sociedad perfectamente autodisciplinada, no se necesitarían leyes. Pero la mayoría de la gente no es muy dada a la autodisciplina.

Un emprendedor autodisciplinado fija sus propias reglas. Un estilo de vida disciplinado nos permite avanzar hacia nuestras metas. Por medio de la autodisciplina encontramos la libertad. Si no tenemos disciplina, otra persona acabará por hacerse cargo de nuestra vida. No hay opción.

El trabajo duro significa conservar la perspectiva. En «La balada de John Henry», la esposa y el hijo de John observan, sin poder hacer nada, cómo golpea John con su enorme mazo, en una pelea de vida o muerte contra un novedoso martillo de vapor. John gana la partida, pero pierde la vida en el intento.

Trabajo duro no significa matarnos trabajando ciegamente. Debemos evitar pasarnos la vida esclavizados por un sueño que no va a realizarse. Debemos estar alertas. Mantener la perspectiva. A veces, nuestros sueños tendrán que cambiar durante el camino.

Mantener nuestra perspectiva, saber cuándo estamos triunfando, cuándo estamos fracasando y cuándo es tiempo de renunciar a un sueño y dedicarnos a otro. En ese momento debemos hacernos algunas preguntas y responderlas con franqueza aunque sea doloroso: ¿Me gusta lo que estoy haciendo? ¿Lo estoy haciendo bien? ¿Tengo un plan y estoy trabajando duro por cristalizarlo? ¿Qué probabilidades hay de tener éxito? ¿Estoy siempre bien informado en mi área? ¿Estoy mejorando mis habilidades? ¿Soy generoso con quienes trabajan conmigo?

Dave Dravecky, pitcher de los Gigantes de San Francisco, soñó con un gran retorno al diamante (*) después de que, debido a un cáncer, le fue amputado el cincuenta por ciento del músculo que se emplea para lanzar la pelota. Después de varios meses de dolorosa terapia, lanzó ocho entradas completas para derrotar 4-3 a los Rojos de Cincinnati. Todo el mundo aplaudió cuando el sueño de Dave parecía estar haciéndose realidad.

Entonces, cinco días después de su triunfo, llegó la tragedia. Al estar lanzando una Sexta entrada en Montreal, su brazo se desgarró. El joven atleta se retorcía de dolor y decepción. No lograría realizar su sueño de volver a triunfar. Jamás volvería a lanzar. Peor aún, después de meses de radiación y dolorosas infecciones, los médicos tuvieron que amputarle el brazo.

Pero cuando su ilusión murió, nació en él un nuevo sueño. A pesar de sus decepciones, Dave tuvo el valor y la perspectiva de dejar a un lado sus viejos sueños e iniciar el nuevo. ¿Cuál es el sueño de usted? ¿A dónde le está llevando el capitalismo solidario? ¡Haga el bien! ¡Trabaje duro en ello y será recompensado!

(*) Nombre que recibe por su forma el campo de juego del béisbol.

El capitalismo solidario ayuda a garantizar

nuestro propio bienestar

De muchas maneras la solidaridad es una garantía de nuestra libertad y nuestro futuro. ¿Cómo?

Es sencillo. Si yo le trato a usted con solidaridad, es muy probable que usted me trate a mí del mismo modo. Si yo soy voraz y hago todo lo posible por adquirir riqueza a base de atesorar poder y ejercer privilegios especiales, es decir, si yo restrinjo su libertad, ¿puedo esperar que usted respete la mía? Sin solidaridad, mi comportamiento solamente promueve más voracidad.

¿Pero si yo soy solidario con usted y promuevo su libertad? ¿Y si yo le garantizo los mismos derechos y privilegios que yo tengo? O ¿si hago más que eso?, ¿si en verdad promuevo sus derechos y privilegios? En ese caso mi preocupación solidaria por su bienestar sirve para asegurar, no solamente su potencialidad de éxito, sino también el mío.

La solidaridad produce beneficios para ambos, para el que da y el que recibe. La Regla de Oro:

«Trata a otros como quisieras que otros te trataran a ti», es una manera diferente de definir la Ley de la compensación. Es tanto un profundo principio religioso, como un consejo muy práctico. La solidaridad aporta beneficios espirituales y de interés personal.

John Hendrickson, ex profesor de secundaria de Wisconsin, y su esposa Pat, han construido un negocio muy próspero. Ser generosos con el tiempo y dinero ha sido un ingrediente importante en el éxito de los Hendrickson.

«A veces —dice Pat— no es inteligente ser generoso. Por ejemplo, cuando John era profesor de secundaria y director de la banda colegial en Minnesota, los chicos le adoraban. Gracias al liderazgo de John, su banda ganó reconocimiento en las competiciones por toda la región. Sin embargo, John pronto se dio cuenta de que por bien que tocara, los recaudadores de impuestos nunca le permitirían ganar lo que ganaban ellos. «Cuando al fin

canceló su contrato —añade Pat— hasta el director de la escuela le felicitó. John podía haberse quedado ahí para siempre. Eso habría sido generoso para el distrito, pero fatal para nuestro futuro económico. Siendo dueños de nuestro propio negocio, somos libres, por fin, para ser generosos en la forma en que queremos serlo, con gente y causas en las que creemos».

«Recientemente hicimos un viaje a Inglaterra —explica John— con objeto de organizar unas reuniones para algunos de nuestros amigos que apenas están empezando. El viaje nos costó miles de dólares, pero lo hicimos, no solamente por ser generosos, sino con la esperanza de que algún día, también a nosotros nos aportará dividendos. Todo donante caritativo tiene un motivo», añade John.

«Yo no creo que regalar tiempo o dinero sea debido al idealismo que algunas personas pretenden.

Nosotros damos para ayudar a los que se encuentran en necesidad, claro. Pero también damos para satisfacer nuestras propias necesidades; cuanto más tiempo y dinero regalamos, recibimos mayores recompensas».

El capitalismo solidario ayuda a aligerar

y aliviar a la conciencia atribulada

¿Usted recuerda cómo en su niñez su conciencia parecía estar muy viva y siempre presente? Si hacía usted algo malo, le consumía el sentimiento de culpa. Los chicos son muy torpes para esconder una sensación como esa, pues sus conciencias son muy poderosas. Según vamos creciendo, perdemos la sensación de proximidad con nuestra conciencia.

Pero no desaparece. Algunos adultos logran desviar la suya hacia lugares remotos; es gente que provoca miedo. Sin embargo, para la mayoría de nosotros, el desvanecimiento es solamente parcial.

Seguimos oyendo una voz. Hace muchísimo tiempo. Shakespeare habló por todos los que estamos afligidos por una conciencia atribulada, cuando escribió:

227

Mi conciencia tiene mil lenguas

y cada lengua farra un relato

Y cada relato roe condena por villano.

(Ricardo 111, V: 3)

Quizá su conciencia no esté atormentada por el sufrimiento de otra persona. Supongo que nada se puede hacer al respecto. Los actos de solidaridad nacen y toman forma en la privacidad de su propia conciencia. Nadie puede darle forma por usted.

Pero si a mí no me molestara mi conciencia, y pudiera ver el sufrimiento a mi alrededor y continuar sin sentir nada, ese hecho atormentaría mi conciencia.

Los remordimientos de conciencia son un buen síntoma. Es conveniente hacerles caso. Al menos, cuando estamos atribulados, estamos vivos. Una conciencia atribulada es como la brújula de un barco. En la noche oscura y tormentosa, nos guía a casa.

El precio de una conciencia inestable es la ausencia de paz interior; mil voces interiores condenándonos. Un corazón solidario y una conciencia tranquila son de un valor incalculable. La búsqueda del Capitalismo Solidario es la búsqueda de la paz interior.

El capitalismo solidario ayuda

a centrar nuestras vidas

Digámoslo de Otra manera: una de las recompensas de la solidaridad es la tranquilidad de saber que estamos haciendo lo debido.

Las personas religiosas pueden decir que están cooperando con la voluntad de Dios y experimentando su recompensa de paz interior. Otros pueden decir que son recompensados cuando se encuentran en armonía con el cosmos, en paz con las fuerzas de la naturaleza. Pero también para los ateos, los beneficios prácticos de la solidaridad serán apremiantes. Les proporcionan un enfoque o un centro para organizar su vida.

El capitalismo solidario empieza en nuestros

corazones

Si tratamos de hacer «lo debido» sin tener un compromiso interior, no funcionará. Sólo será la ejecución del deber y la realización de un trabajo penoso. No será solidaridad. Nos agotaremos en una semana y pronto nos odiaremos a nosotros mismos. Haga el trabajo interno primero. Tómese un día de descanso en su trabajo. Camine por las calles del lugar donde vive. Vea a sus vecinos necesitados. Observe la tristeza y el sufrimiento en los ojos de sus hijos y de los niños del mundo.

Deje que las necesidades crezcan en usted hasta que su pasión crezca con ellas. Póngase triste.

Siéntase enojado. Póngase en marcha. Así llegará a amar lo que está haciendo. Su corazón ayudará, y tenga éxito o no lo tenga, su conciencia estará en paz.

¡No se preocupe! La solidaridad no implica emociones lacrimosas. Neil Kinnock, líder del Partido Laboral británico, dijo: «La solidaridad no es un sentir corriente y emotivo por la gente desheredada o enferma… es una actitud absolutamente práctica». Los capitalistas solidarios se apasionan por muchos asuntos y problemas, pero especialmente por la gente. Ven un mundo que está vivo, un mundo por el que tienen sentimientos muy definidos.

Esto se debe a una conciencia madura e informada, una conciencia que conoce la existencia de las consecuencias mundiales imputables a la falta de solidaridad. La solidaridad es inteligente. Pero también implica emociones. Usted no puede ser apasionado si no siente algo en sus entrañas.

¡El capitalismo solidario siempre se traduce

en acción!

La solidaridad es más que un compromiso emocional. Requiere de un segundo paso. Necesita usted poner a trabajar su compromiso interior. Esta es la parte de acción de la solidaridad que ya hemos mencionado. La solidaridad no es sólo un sentimiento cálido, es hacer las cosas.

La acción revalida nuestro compromiso interior. La palabra *revalidar* se relaciona con la palabra *valor.* Ambas palabras vienen de una raíz que significa «fuerte». Nosotros empleamos la palabra valor para describir a los héroes de guerra.

Cuando actuamos, no solamente revalidamos nuestra solidaridad, también la fortalecemos. Sin acción sólo somos falsedades, aficionados morales.

El capitalismo solidario nos ayuda

a marcar la diferencia

Cuando usted actúa contra el sufrimiento de cualquier clase, su vida empieza a contar para algo.

A través de la acción, pone usted su marca en el mundo. Como dice el viejo proverbio: «Las huellas dejadas en la arena del tiempo no se hacen estando sentado». Si tenemos miedo de que se nos meta un poco de arena en los zapatos, no es probable que hagamos marca alguna.

Pero si actúa y va hacia adelante, usted marcará la diferencia. El trazo de su camino quizá no sea recto. En realidad, la mayoría de la gente toma muchas desviaciones, se pierde algunas veces, a veces recorre dos veces el mismo camino y de vez en cuando se sienta a descansar. Pero al ejercitar la acción deja usted un caudal de actos buenos que puede volver a ver con orgullo. Puede decir con satisfacción: «He hecho algo que cuenta».

¡El capitalismo solidario no deja fuera a nadie!

Tengo fuertes creencias políticas, pero Amway es mi negocio. En nuestra corporación, y espero que también en la de usted, son bienvenidas y requeridas personas de todas las tendencias políticas.

Todo aquel que se presenta, sean cuales sean sus convicciones o compromisos políticos, tiene el derecho de ser respetado y aceptado. Siempre habrá quienes apoyen con entusiasmo un partido, un candidato o una solución sobre todas las demás. Un buen negocio dispone de un foro abierto para el ejercicio de la libertad de expresión. El capitalismo solidario insiste en que todo el mundo tiene derecho a sus convicciones políticas y que las tendencias impopulares, así como los que las defienden, tienen igual derecho a ser escuchadas.

De igual forma es verdad en materia de religión. Cuando encomiamos nuestro sistema de libre empresa y la herencia de un pasado que la hace posible, tanto en Estados Unidos como en Canadá, alabamos a su vez una historia de vehemente independencia religiosa y libertad. Estos países

fueron fundados básicamente por personas que llegaron a ellos en busca de libertad religiosa. No se puede enarbolar el capitalismo solidario sin abrazar y defender también la libertad religiosa de toda la gente. Amway está bien establecida por lo menos en cincuenta y cuatro países. No existe creencia religiosa alguna, o falta de creencias, que no sea respetada en nuestro negocio. Yo soy un firme defensor de mi devoción religiosa, pero pelearía con todas mis fuerzas por proteger el derecho ajeno a creer o no creer. Este es un principio básico del capitalismo solidario, y no debemos olvidarlo.

La solidaridad ahora

ayudará a salvarnos en el futuro

Existe un ángulo egoísta al ayudar a los que no pueden ayudarse a sí mismos. Tal acción puede resultar también de gran interés para nosotros mismos. Si nada hacemos para evitar los sufrimientos a otros y permitimos que sigan sufriendo sin extender los brazos para ayudarlos, nuestro confortable mundo puede derrumbarse.

De ninguna manera sanciono, ni por un momento, los motines y saqueos que hemos visto en nuestras ciudades en fechas recientes, pero tenemos que reconocer el hecho preocupante de que una gran cantidad de nuestros hermanos y hermanas en esta nación, están empezando a creer que no encuentran la manera de ayudarte a sí mismos. Tienen hambre, carecen de hogar y están sin trabajo.

Sus oportunidades educativas son inferiores, al igual que son escasas las posibilidades de cuidados para la salud de sus hijos. Se sienten desamparados, sin tener siquiera la posibilidad de obtener jamás la capacidad de ganar dinero o de disfrutar de algún privilegio. Sus vidas son miserables y no tienen otra cosa que transmitirles a sus hijos, que no sea su legado de sufrimientos.

¿A quién de nosotros podría extrañarle que se entregaran a un tirano para que los liderara?

¿Quién es incapaz de suponer el motivo por el que están enojados y buscan venganza? ¿Quién puede culparles si un día se desquitan con violencia o derramando sangre? Hace tiempo que aquellos de nosotros que poseemos recursos debíamos compartir lo que tenemos, generosamente, con los que nada tienen.

Durante el Tercer Rec. de Hitler, un predicador alemán decidido y valiente, Martin Niemöller, escribió las siguientes palabras en relación con el ciudadano alemán medio: *Primero vinieron a por los socialistas,*

y yo no protesté por ellos porque no era socialista.

Luego vinieron a por los comerciantes asociados,

y yo no protesté por ellos porque no era comerciante asociado.

Luego vinieron a por los judíos,

y yo no protesté por ellos porque no era judío.

Y luego vinieron a por mí,

y ya no quedaba nadie que protestara por mí.

El Capitalismo Solidario es una aventura vitalicia. Nadie puede decirle a usted dónde o cómo debería empezar. Sólo recuerde que un pequeño acto de amor al prójimo es el principio. Y por ese pequeño acto, cualquiera que sea, usted será recompensado; esa recompensa le inspirará para continuar haciendo cosas más grandes y mejores. La solidaridad es contagiosa. Una vez que usted haya empezado, su vida habrá cambiado para siempre.

¿Qué pequeño acto de solidaridad le daría gusto realizar? ¿Qué causa le ha estado tocando el corazón? ¿Qué persona anda por ahí haciendo algo que le inspira? y ¿qué podría hacer usted por ayudarle?

Aquella Navidad en la clase de quinto curso de la señorita Thompson, se creó un vínculo entre Teddy Stollard y su maestra. Teniendo aun puesta la vulgar pulsera y con el perfume barato todavía oliendo en su muñeca, la señorita Thompson decidió hacer lo que estuviera en su mano para ayudar a ese niño a cambiar su vida. De repente, vio en él posibilidades que nunca había Visto antes. Su corazón le dio una visión de lo que podía llegar a ser, y se puso a trabajar para asegurarse de que así fuera.

Al final de casi todos los días, Teddy y la señorita Thompson se ponían a trabajar. Ella guió su mano temblorosa, hasta que él pudo escribir con frases limpias y claras. Le ayudó con su deletreo y con las matemáticas. Le leía a Teddy y hacía que él le leyera a ella. Aprendieron de memoria canciones,

poemas y hasta historias cortas, que se citaban mutuamente. La señorita Thompson 230

guardó su áspera pluma roja y decoró los trabajos de Teddy con estrellas y signos de exclamación.

En cada oportunidad que tenía le elogiaba, tanto a solas como en presencia de toda la clase.

Al final del año escolar, Teddy Stollard mostró notables adelantos. Se había puesto al mismo nivel que la mayoría de los alumnos de la clase, y sus calificaciones estaban emparejándose con las de los líderes. Una tarde cuando se despedían, ella cogió su mano entre las suyas y le dijo: «Lo lograste, Teddy, y estoy muy orgullosa». Se sorprendió cuando el chico le corrigió suavemente:

«Yo no logré nada, señorita Thompson, lo logramos juntos».

Durante el verano, cuando el padre de Teddy se quedó sin empleo y emigró a otra ciudad, la señorita Thompson corrió a agregar una larga nota positiva al expediente de Teddy.

Quinto año: «Teddy es un niño excepcional. Se vio perjudicado por la muerte de su madre y el desinterés de su padre, pero está en franca recuperación. Cualquier tiempo libre que se pueda invertir en Teddy traerá una recompensa a quien lo haga».

Ahora veremos, en las vidas de Teddy Stollard y de su maestra, si la ley de compensación realmente funciona. Cuando invertimos nuestro tiempo, dinero y esfuerzo en otra persona, ¿qué ganamos nosotros? Cuando somos solidarios, ¿serlo *nos* produce realmente dividendos duraderos?

La señorita Thompson no supo nada de Teddy durante siete largos años. Cada Navidad, cuando los niños de su quinto curso se reunían alrededor de su escritorio para verle abrir sus regalos, la señorita Thompson les contaba la historia de Teddy Stollard, la vieja pulsera de su madre y el frasco de perfume a medio usar. Y cada año se preguntaba si sus esfuerzos por ayudarle habrían servido.

Entonces, un día recibió una nota corta de una ciudad distante, escrita con letra que aún reconoció como la del pequeño Teddy: «Querida señorita Thompson, quería que fuera la primera en saberlo. Me voy a graduar en el instituto el segundo de la clase. Gracias maestra. ¡Lo logramos!

Con amor, de Teddy Stollard».

Cuatro años después, llegó otra nota: «Querida Señorita Thompson, me acaban de comunicar que me graduaré el primero de la clase y pronunciaré el discurso oficial de despedida. Quise que usted fuera la primera en saberlo. La universidad no ha sido fácil, pero lo logramos. Con amor, Teddy Stollard».

Y pasados otros cuatro años llegó una última nota: «Querida señorita Thompson, a partir de hoy, soy el doctor Theodore Stollard. ¿Qué le parece? Quería que fuera la primera en saberlo. Lo logramos. Me voy a casar el mes próximo, el día veintisiete para ser exacto. Quiero que venga y ocupe el sitio que mi madre habría ocupado si viviera hoy. Mi padre murió el año pasado. Ahora usted es la única familia que tengo. Con amor. Teddy Stollard».

¿Encuentra usted extraño terminar un libro sobre el Capitalismo Solidario con la historia de la señorita Thompson y Teddy Stollard? En realidad, la primera vez que leí la historia, previamente narrada por mi amigo Chuck Swindoll, la vi como una parábola que hace sencillas y claras nuestras llamadas de capitalistas solidarios. Todos los días debemos decidir. ¿En nuestro camino hacia los beneficios, pasaremos como ráfagas junto a las necesidades de la gente y de nuestro planeta, o haremos una pausa, lo suficientemente larga, para ayudar durante el camino?

La señorita Thompson casi dejó pasar su oportunidad de ayudar a Teddy. Estaba ocupada viviendo un día de tantos. Teddy parecía un clásico perdedor. Gastar tiempo libre y energía en su beneficio, parecía ser un desperdicio. Pero la señorita Thompson lo hizo de todos modos. Y por su solidaridad fue recompensada con el premio máximo: el descubrimiento de que su acto de solidaridad ayudó a otra persona a ayudarse a sí misma. ¿Usted quiere ser un capitalista triunfador?

¿Usted quiere ver beneficios reales, duraderos y genuinos? Deje que la solidaridad le guíe en cada paso de su viaje por la vida.

Un credo para el Capitalismo

Solidario

CREDO 1

Creemos que todo hombre, mujer y niño es

creado a imagen de Dios, y por eso cada cual tiene

valor, dignidad y un potencial único.

Por tanto, ¡podemos fijarnos grandes metas para

nosotros y para los demás!

CREDO 2

Creemos que la mayoría de la gente siente que no está viviendo al máximo de su potencial y agradece cualquier ayuda práctica y realista que pueda obtener para mejorar.

Por tanto, todos necesitamos percatamos bien y honradamente de dónde estamos, dónde queremos estar y qué tenemos quizá que modificar para llegar ahí.

CREDO 3

Creemos que un cambio para mejorar se inicia cuando ordenamos nuestras vidas alrededor de aquellos individuos e instituciones que apreciamos más, por ejemplo: Dios, nuestro país, nuestra familia, la amistad, la escuela y el trabajo.

Por tanto, debemos decidir qué queremos ser y hacer, y necesitamos ordenar nuestras metas en concordancia.

CREDO 4

Creemos que poner en orden nuestras finanzas — pagando nuestras deudas, aprendiendo a compartir con otros, estableciendo límites financieros y viviendo fielmente con ellos— es el principio de la liberación de nuestras vidas para que nos sea posible moverlas hacia adelante.

Por tanto, necesitamos tener nuestras cuentas pagadas y nuestras prioridades financieras en orden.

CREDO 5

Creemos que el trabajo es bueno solamente si
lleva al trabajador hacia la libertad, la recompensa,
el reconocimiento y la esperanza.
Por tanto, si nuestro trabajo no es satisfactorio
(financiera, espiritual y psicológicamente),
necesitamos dejarlo lo más pronto posible y
empezar otro que sí lo sea.

CREDO 6

Creemos en el capitalismo (otro nombre de la libre empresa) porque nos otorga a nosotros y a nuestro mundo, la única gran esperanza de recuperación económica.

Así pues, si no sabemos qué es el capitalismo ni cómo funciona, necesitamos averiguarlo en seguida.

¡Nuestro futuro depende de ello!

CREDO 7

Creemos que practicar el capitalismo solidario es el secreto del verdadero éxito financiero.

Por tanto, necesitamos hacernos diariamente esta pregunta: «Cómo soy yo de solidario en relación con mis compañeros de trabajo, mi supervisor, mi patrón o mis empleados, mis proveedores, mis clientes e, incluso, mis competidores, y cuál es la diferencia que esto produce?»

CREDO 8

Creemos que ser propietarios de nuestro propio negocio (para completar o sustituir nuestro ingreso actual) es la mejor forma de garantizar nuestra libertad personal y el futuro financiero de nuestras familias.

Por tanto, debemos considerar seriamente el iniciar nuestro propio negocio o hacernos más emprendedores en nuestro negocio profesión actuales.

CREDO 9

Creemos que para alcanzar nuestras metas, es necesario desarrollar una actitud positiva y esperanzada.

Por consiguiente, con la ayuda de nuestro mentor, deberíamos diseñar un programa (empleando libros, cintas, eventos y reuniones especiales, asociaciones con amigos y con compañeros de trabajo, recreación y religión) que nos ayudara a desarrollar una actitud positiva, esperanzada y productiva respecto a nuestra vida y a su potencial.

CREDO 10

Creemos que antes de poder triunfar como capitalistas solidarios, debemos tener un mentor experimentado que nos guíe.

Por tanto, necesitamos encontrar a una persona admirada, que ya haya logrado lo que queremos lograr nosotros, y pedirle que nos ayude a alcanzar nuestras metas.

CREDO 11

Creemos que el éxito llega solamente a los que se fijan metas y luego trabajan diligentemente para lograrlas.

Por tanto, con ayuda de nuestro mentor, debemos empezar de inmediato a determinar nuestras metas a corto y alargo plazo, a escribirlas, a revisar nuestro progreso a cada paso, a celebrar las metas que logremos y a aprender de aquellas que no hemos alcanzado.

CREDO 12

Creemos que existen ciertas actitudes, comportamientos y compromisos (relacionados de forma directa o indirecta con nuestras tareas) que nos ayudarán a alcanzar nuestras metas.
Por tanto, con el auxilio de nuestro mentor, deberíamos empezar inmediatamente a dominar esas claves que nos ayudarán a triunfar.

CREDO 13

Creemos en lo importante que es ayudar a otros a que se ayuden a sí mismos. Cuando compartimos nuestro tiempo y dinero para ayudar a guiar, enseñar o animar a alguien, solamente estamos devolviendo parte de lo que nos ha sido dado. Por tanto, sea usted un mentor. ¿A quién podría usted ayudar a alcanzar sus metas, a ver sus sueños realizados?

CREDO 14

Creemos en ayudar a otros que no pueden ayudarse a sí mismos. Cuando compartimos nuestro tiempo y dinero con los que tienen necesidades, incrementamos nuestro propio sentido de dignidad y autoestima, y ponemos en movimiento fuerzas positivas que traen esperanza y remedios al mundo. Por tanto, sea solidario. ¿Qué está usted haciendo para ayudar a terminar con el sufrimiento humano en su vecindario o en el mundo?

CREDO 15

Creemos que es importante salvar el planeta, nuestro hogar. Cuando compartimos nuestro tiempo y dinero para ayudar a preservar el planeta, en realidad estamos protegiéndonos a nosotros mismos.

Por tanto, sea amigo de la Tierra. ¿Qué podría hacer usted para ayudar a preservar el planeta?

CREDO 16

Creemos que cuando compartimos nuestro

tiempo, dinero y experiencia para ayudar a otros,

completamos el círculo de amor que nos conduce a

nuestra propia realización y prosperidad.

Por tanto, cuando se sienta cansado de hacer el

bien, recuerde la ley de compensación: A la larga,

cualquier donación de tiempo, dinero o energía que

usted haga, revertirá en su propio beneficio.

235

Este libro se terminó de imprimir el día 13 de noviembre de 1995 en Talleres Editoriales Corneta, S. A. de Zaragoza.

DISTRIBUIDORES DE *Iberonet,,S.A.*

ESPAÑA:

divisa red **s**

C/ las Mercedes, 3

Tel. (983)47 1462/276812

Fax (983) 273083

47006 VALLADOliD

OTROS PAISES: