

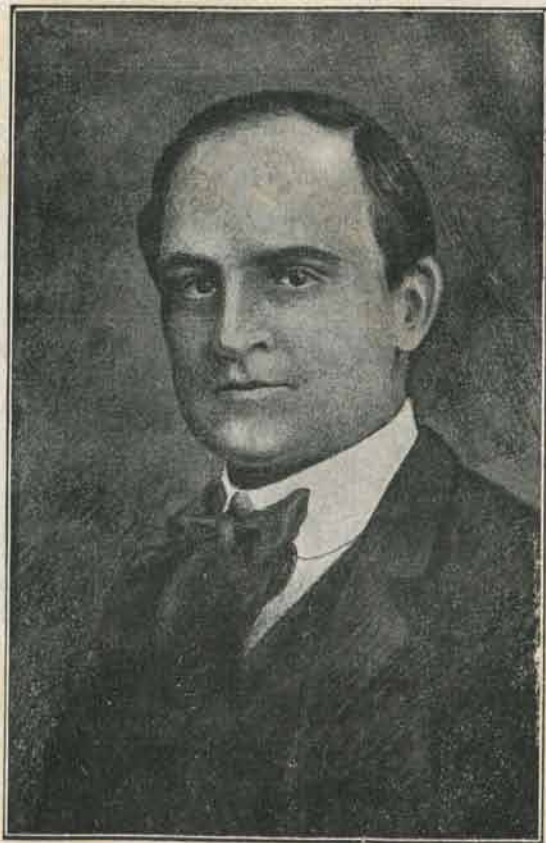
W. W. ATKINSON



**EL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS
Y EN LA VIDA**

POR LA INFLUENCIA PERSONAL

**FELIU Y SUSANNA
EDITORES BARCELONA**



William Walker Atkinson

WILLIAM - W. ATKINSON

**EL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS
Y EN LA VIDA
POR LA INFLUENCIA PERSONAL**

LECCIONES PRÁCTICAS PARA LA ADQUISICIÓN
Y EMPLEO DEL MAGNETISMO

Adaptación de E. H.

FELIU Y SUSANNA. — EDITORES

RONDA DE SAN PEDRO, 36 — BARCELONA

ES PROPIEDAD. Queda hecho
el depósito que exige la ley.

TALLERES GRÁFICOS DE PELIU Y SUSANNA

ÍNDICE

	<u>Págs.</u>
CAPÍTULO I	
Introducción	11
CAPÍTULO II	
Naturaleza de la Fuerza	21
CAPÍTULO III	
Forma en que puede ayudarnos la Fuerza-Pensamiento	34
CAPÍTULO IV	
Influencia psíquica directa	43
CAPÍTULO V	
Un poco de mundología	59
CAPÍTULO VI	
Potencia del ojo	69
CAPÍTULO VII	
De la mirada magnética	79
Ejercicios	81

	<u>Págs.</u>
CAPÍTULO VIII	
La Fuerza Vólica	91
CAPÍTULO IX	
Volición directa	101
Ejercicios	112
CAPÍTULO X	
Volición telepática	124
CAPÍTULO XI	
Fuerza atractiva del Pensamiento	141
CAPÍTULO XII	
Desarrollo del Carácter por el imperio Mental	159
Modo de absorberse en el pensamiento	176
CAPÍTULO XIII	
El arte de la Concentración	183
CAPÍTULO XIV	
La práctica de la Concentración	198
CAPÍTULO XV	
Conclusión	211

INTRODUCCIÓN

Ideas de otros autores. — Teorías erróneas. — Vegetarismo. — Corriente vivificadora. — Respiración fuerte. — Los verdaderos progresos se han realizado merced a la observación y no gracias a las teorías. — La existencia del magnetismo animal es en la actualidad un hecho innegable y evidente y no un problema que exija resolución. — Constituye el resultado de la experimentación y no el de las teorías. — Es un acto vituperable dar publicidad a las teorías favorables. — No hay que aceptar nada que no pueda ser demostrado.

CAPITULO PRIMERO

Introducción

Las teorías no son sino grandes burbujas de jabón que sirven de aliciente para los privilegiados seres que estudian y practican las ciencias.

La mayoría de los autores que se han ocupado del asunto que motiva este libro, han querido demostrar que el Magnetismo animal existe verdaderamente y que se explica con la mayor facilidad y claridad por medio de algunas de sus teorías favoritas; casi todos sus esfuerzos se han encaminado a dicho objeto, objeto que procuran conseguir, aunque vanamente, llenando páginas de lectura insulsa e inútil.

Unos atribuyen la fuerza de ejercer determinada influencia sobre los demás al régimen vegetariano, olvidando una cosa capital, y es que muchas personas de las más «magnéticas» realizan verdaderas carnicerías en sus estómagos.

Otros afirman que la clave del enigma es el

celibato, la abstinencia del acto carnal, a pesar del hecho incontestable de que la mayoría de las personas «magnéticas» no difieren en nada de sus hermanos menos magnéticos.

Otros persisten en ver en el aire que nos rodea por todas partes el conductor de la fuerza magnética, y he aquí por qué, según los tales, la respiración fuerte nos permite absorber gran cantidad de la materia vivificadora y disponer de dicha fuerza como de una batería eléctrica.

Y así sucesivamente, cada cual haciéndose el artículo a su manera.

Por nuestra parte, nos guardaremos mucho de rechazar los sistemas bosquejados sin hacer ninguna salvedad; cada uno defiende el suyo, aunque el nuestro nos parezca mejor, de lo cual se convencerá pronto el que nos lea.

Sin ser vegetariano severo el que estas líneas escribe, simpatiza, por lo menos, con los que creen ver en el vegetarianismo el régimen ideal; en segundo lugar, aunque, por nuestra parte, no vivamos apartados de las mujeres, creemos que es beneficiosa la doctrina de la abstinencia; finalmente, sin ser partidarios de la *absorción* de la «fuerza magnética», sin creer que forme parte de la atmósfera, somos amigos de la respiración fuerte, persuadidos de que, si se la

practicase con frecuencia, se curarían muchos enfermos y debilitados.

Todas estas cosas son excelentes, pero alguna reflexión demostrará con claridad que no constituyen los principales agentes que obran en la producción de la fuerza que se llama el *magnetismo animal*.

Los autores que han tratado el particular, por lo común acaban presentando ante los ojos atónitos de sus lectores todas las posibilidades prodigiosas que existen para los bienaventurados que han sabido apropiarse esa fuerza y han aprendido a emplearla. Pero, por lo que atañe a la manera de apropiársela, muy poco o nada dicen; la cuestión cae fuera del dominio de la demostración de la verdad de sus teorías.

Los verdaderos progresos realizados por esta rama de la ciencia humana, se deben, no a los teóricos, sino a un reducido número de experimentadores serios, que han llevado a cabo innumerables experimentos y han examinado de cerca todo lo que podía arrojar alguna luz sobre el objeto de sus investigaciones.

El autor de este libro ha estudiado y experimentado en este dominio durante muchos años; y, por medio de la presente obra, quiere tratar de dar a conocer algunas de las verdades fundamentales — investigaciones y experimentos —

fruto del trabajo de sus colaboradores y de él mismo. Por eso estas lecciones se consagrarán, en lo posible, al programa siguiente: Determinar los hechos probados y una enseñanza racional, ocupándonos únicamente de las teorías cuando no haya más remedio.

Creeríamos ofender a nuestros lectores facilitándoles una argumentación completa que tuviese por objeto demostrar la existencia de esa fuerza maravillosa que existe, en un estado latente, desde luego, en todo hombre, y que sólo es desarrollada por algunos, aunque tal desarrollo sea posible para todo ser humano.

A esa fuerza, es a la que se ha dado el nombre de *Magnetismo animal*.

Querer demostrar su existencia, equivaldría a querer demostrar a una persona de mediana instrucción que el imán ejerce determinada influencia sobre la aguja imantada, que los rayos X atraviesan el cuerpo humano y las materias más opacas que éste; equivaldría a querer demostrar la existencia de la telegrafía, que permite que una noticia se transmita a través de un alambre por medio de la electricidad, o bien a través de la atmósfera, sin necesidad de recurrir al uso de los alambres.

Todo hombre ilustrado tiene conciencia de la existencia de los fenómenos indicados, y es supérfluo tratar de demostrarla una vez más.

El que se interese en estos asuntos tendrá el deseo de saber cómo funcionan esas fuerzas, para hallarse en estado de hacer experimentos con ellas cuando le plazca.

Para el alumno que desee conocer el funcionamiento del Magnetismo animal, la cosa es absolutamente idéntica. Sabe cada día, o, mejor dicho *ve* cada día a su alrededor los prodigios realizados gracias a él. Puede ser que quiera algo más, que desee saber que ya ha desarrollado *esa fuerza hasta cierto punto en sí mismo*; y su deseo será entonces conocer el medio de desarrollar más completamente la fuerza que dormita en él y aprovecharse de ella en la práctica de la vida. Por eso no intentaremos probar la existencia de esa fuerza; no lo consideramos necesario.

Tampoco trataremos de las innumerables teorías emitidas hasta el día para explicar los fenómenos del Magnetismo animal, discusión enojosa y de ninguna utilidad. Lo único que deseamos es enseñar la manera de conseguir los *resultados*, dejando a todos en libertad de analizar cuantas teorías quieran, y aun de crearse

una teoría nueva con arreglo a sus opiniones personales.

En pocas palabras expondremos lo que sabemos respecto de la causa de los fenómenos de que se ocupa este libro; el lector puede aceptar o rechazar cualquiera teoría, ya que los resultados obtenidos no dependen, ni mucho menos, de un punto de vista determinado, con relación a la fe que se pone en una teoría cualquiera. Buen número de experimentadores que han obtenido excelentes resultados, han rechazado sucesivamente todas las teorías estudiadas; han terminado por renunciar a querer explicar la causa verdadera de esos resultados, y se limitan a seguir fundando sus investigaciones en aquéllos, sin teoría dogmática alguna.

Después de esta breve introducción, que juzgáramos necesaria, vamos a dejar el terreno de la teoría para entrar en el de la práctica y la aplicación.

Queremos enseñar el desarrollo y empleo de esa fuerza poderosa, para que el lector pueda obtener LOS RESULTADOS QUE HAN CONSEGUIDO LOS DEMÁS. Acaso sea con el tiempo el que esto lea un experimentador y un guía que nos ayude a formar la tempestad que descorra el velo de superstición y superchería que ha ocul-

tado durante tanto tiempo la verdad en esta cuestión.

También recomendamos que no se acepte nada que no se pueda demostrar, después de haber aprendido a conocer el asunto.

NATURALEZA DE LA FUERZA

La naturaleza de la fuerza no es magnética. — Corriente sutil de las ondas de los pensamientos. — Los pensamientos son cosas. — Nuestros pensamientos ejercen su influencia sobre nosotros mismos igualmente que sobre los demás. — Un cambio de ocupación va acompañado de un cambio del exterior. — Los pensamientos revisten una forma en las acciones.

El pensamiento es la fuerza más poderosa del Universo. — «Quiero» y «Puedo». «No quiero». — Enseñanza práctica, y no argumentaciones metafísicas. — La fuerza de atracción del pensamiento.

CAPITULO II

Naturaleza de la Fuerza

La mayoría de los hombres se representan el Magnetismo animal como si fuese una corriente que emanase del cuerpo de la persona magnética, y capaz de atraer todo lo que se encuentra en su *campo magnético*.

Aunque en suma sea falsa esta acepción, contiene el germen de la verdad.

Es cierto que existe una corriente atrayente, que emana del hombre ; pero no es fuerza magnética en el sentido de suponer el término «magnético» como una relación con el imán o la electricidad. Aunque la corriente magnética humana ofrece, por lo que se refiere a sus efectos, alguna semejanza con esas dos fuerzas, de igual naturaleza, por otra parte, no existe en realidad ninguna relación entre ellas, por lo que se refiere a su origen o esencia.

Lo que entendemos nosotros por Magnetismo animal, es la corriente sutil de las fuerzas del

pensamiento o las vibraciones del pensamiento que emanan del alma humana. Todo pensamiento creado por el alma es una potencia más o menos considerable, según que la impulsión que se manifestó en el momento de su nacimiento fué más o menos violenta.

Cuando pensamos, emana de nosotros una corriente etérea que, semejante hasta cierto punto al rayo de luz, penetra hasta el alma de las demás personas y hace sentir y valer su influencia, aunque los individuos estén separados por una gran distancia.

Un pensamiento fuerte se proyecta, digámoslo así. ¿Qué ocurrirá? Ese pensamiento vencerá, seguramente, por su gran potencia, la resistencia instintiva opuesta por muchas almas a las impresiones que vienen de fuera; un pensamiento débil no será capaz de penetrar en la fortaleza del alma, a menos que ésta se halle casi indefensa.

Los pensamientos proyectados unos después de otros en la misma dirección, acabarán generalmente por penetrar allí donde una sola duda haya sido rechazada, aun habiendo sido mucho más fuerte que una de las anteriores. Esto no es más que una ley física en el mundo psíquico, fenómeno expresado en el antiguo adagio: «La unión constituye la fuerza».

Los pensamientos de otro ser ejercen sobre nosotros una influencia mucho mayor que podemos suponer. No nos referimos a sus ideas y opiniones, sino a sus *pensamientos*. He aquí la expresión, justa, a nuestro juicio, de un autor célebre que ha escrito sobre el particular:

«Los pensamientos son cosas».

Eso es rigurosamente exacto. Los pensamientos son cosas y hasta cosas poderosísimas.

A menos de reconocer esta verdad, abandonámonos a merced de una fuerza poderosa, cuya naturaleza desconocemos absolutamente y cuya existencia está comprobada por un número inmenso de personas que nos rodean. Y si, por el contrario, conocemos la naturaleza de dicha fuerza y las leyes a que está sometida, existe la posibilidad, para nosotros, de hacer de ella un auxiliar y un instrumento que obedezca a nuestra voluntad.

Todo pensamiento que abriguemos, sea débil o fuerte, bueno o malo, sano o insano, todo pensamiento, repetimos, proyecta sus ondas a las vibraciones rápidas, y esas ondas son las que ejercen su influencia sobre cada uno de los que frecuentamos o se acerca a nosotros, de

manera que entre en el radio de las vibraciones de nuestro pensamiento.

Para formarse una idea de esas vibraciones de pensamiento, no hay más que observar lo que ocurre cuando arrojam^{os} *una piedra al agua*. A partir del centro, los círculos se propagan y van agrandándose.

Pero, cuando se proyecta un pensamiento con fuerza en dirección a cualquier objeto, será naturalmente en ese sitio donde se haga sentir más la influencia de dicha fuerza.

Y no solamente ejercen nuestros pensamientos su influencia sobre los demás. Nosotros mismos la experimentamos, y no como impresión pasajera, sino que nos dura siempre. Se puede tomar al pie de la letra el pasaje de la Biblia: «Dime lo que piensas y te diré quién eres».

Estamos formados y desarrollados por la creación de nuestra alma. Quizá sepa el lector que es muy fácil poner cara de descontento e incomodado, pero tal vez ignore que ese mismo pensamiento, repitiéndose a cada instante, no deja de ejercer su influencia, no solamente en el carácter (lo cual es un hecho indiscutible), sino también en el exterior del pensador. Es un hecho indiscutible, repetimos, del cual podemos convencernos dirigiendo una mirada en torno nuestro.

Se habrá fijado el lector en una particularidad que se presenta continuamente, y es que el carácter y el exterior del individuo llevan el sello, valga la palabra, de su profesión. ¿A qué atribuir esto? Pues al pensamiento, y no a otra cosa. Si cambia usted de profesión, su carácter y exterior habrán sufrido modificaciones más o menos sensibles, correspondiendo al curso de sus pensamientos que, naturalmente, han debido cambiar con sus *nuevas funciones*.

Nada tiene esto de sorprendente. La nueva profesión ha suscitado una serie de nuevos pensamientos; y «los pensamientos toman una forma fija en las acciones».

El hombre que abriga constantemente pensamientos enérgicos, demuestra energía en la vida. El que alimenta pensamientos valerosos, se manifiesta como valiente. El hombre que piensa: «Puedo y quiero» triunfa, en tanto que el hombre que piensa: «No puedo», fracasa.

Todo el mundo sabe que esto es verdad. Pero, ¿cuál es la causa de tal diferencia? El pensamiento, sencillamente; el pensamiento de cada día y nada más.

La acción es la consecuencia natural del pensamiento. Se piensa de una manera intensiva, y la acción hace lo demás. El pensamiento es lo que hay de más poderoso en la tierra.

Quizá exclame el lector :

«La idea no es nueva ; ya hace años que sé que no es fácil triunfar cuando se tiene la imaginación vaga y que hay que saber adoptar una resolución cuando es necesario ; eso desde luego».

Pues, entonces, ¿ por qué no ha puesto usted en práctica esa idea ? ¿ Y por qué no se ha asimilado esa verdad de modo que constituyera, por decirlo así, una parte de su sér, de usted mismo ?

Vamos a decir cómo se hace esto.

Usted ha pensado : «No puedo», en lugar de «Puedo». Y yo he concebido el proyecto de reemplazar ese «No puedo» por un «Puedo» enérgico, primeramente, y después por un «Quiero» más enérgico todavía.

Eso es lo que quiero hacer : quiero hacer de usted, lector o lectora, otro hombre, otra mujer, y hasta mucho antes de que usted comparta mi opinión.

Es muy probable que se espere aprender de nosotros el método infalible para acumular una dosis de magnetismo suficiente para encender un mechero de gas con sólo tocarle con la punta del dedo o para atraer así a cualquiera, como el imán atrae el hierro.

Pues bien ; eso es precisamente lo que *no* queremos hacer.

Nosotros queremos enseñar a despertar en usted una fuerza al lado de la cual el magnetismo es una fuerza insignificante ; una fuerza que hará de usted un hombre ; una fuerza que hará que tenga usted plena conciencia de su *Yo*.

Queremos y podemos dar a conocer esa fuerza que hará de usted un hombre con sobresalientes cualidades personales, un hombre que ejerza influencia ; una fuerza que le hará triunfar. Le enseñaremos a desarrollar lo que usted llama de ordinario el magnetismo animal, a condición de que usted se aplique a ello con seriedad. Ya vale la pena trabajar al efecto ; cuando sienta usted desarrollarse en usted esa fuerza nueva, no querrá cambiar su nueva *cualidad* por todas las riquezas del mundo.

Ya empieza usted a sentir más vigor, ¿ no es cierto ? Natural es eso. Nunca hemos hablado durante cinco minutos ante una clase de estudiantes de las palabras mágicas QUIERO, PUEDO, SOY, sin que se ensanchen los pechos y se torne más fuerte la respiración ; sin que los estudiantes, hombres y mujeres, nos miren bien de frente, como conviene a los hombres y a las mujeres. Débese esto a que el «pensamiento toma cuerpo en la acción». ¿ Ve usted

el centro alrededor del cual gravita todo? Hemos sembrado el primer grano y empieza a germinar.

Antes de terminar este capítulo hemos de llamar la atención acerca de una particularidad harto importante del pensamiento; nos referimos a la fuerza de atracción del mismo. Pero siga bien el lector nuestro razonamiento, porque dicha fuerza es de la mayor importancia. No pretendemos dar una explicación científica y nos abstendremos de toda nomenclatura técnica; queremos *demostrar el hecho en pocas palabras*.

Los pensamientos ejercen una atracción continua sobre los pensamientos idénticos a ellos: los buenos pensamientos atraen a los buenos y los malos a los malos; los pensamientos de desaliento y duda y los pensamientos de fuerza, todos, todos están sometidos a esta misma ley; los pensamientos de usted atraen los pensamientos idénticos de otro y aumentan el número de sus pensamientos idénticos. ¿Comprende usted ahora?

Si usted tiene pensamientos de temor, todos los pensamientos similares de los que le rodean son atraídos por ellos. Cuanto más intensamente piense usted, mayor será la cantidad de aquellos pensamientos que a usted acudan. Piense

usted: «No tengo ningún temor», y todas las fuerzas-pensamientos animosos de su alrededor irán a usted y le ayudarán. Tómese la molestia de probarlo, es decir, haga lo que decimos en segundo término. No alimente usted ningún pensamiento de temor. ¿Ha pensado usted alguna vez en las desgracias, miserias e infortunios que han causado el Temor y su triste retoño la Inquietud? Lo repetimos: han ocasionado más que cualquier otro defecto de la humanidad. El Temor y el Odio, son los pensamientos capitales que han engendrado todos los pensamientos bajos y viles. En el capítulo siguiente entraremos en detalles acerca del particular.

Pero, permita el lector que le exhortemos, que le supliquemos arranque de su espíritu esa cizaña que se llama el Temor y el Odio. Exterminelos, sí, porque asuelan cuanto nos rodea y, como *siniestros incubadores*, hacen salir un número espantoso de defectos, tales como la Inquietud, la Duda, la Maldad, el Desprecio de sí mismo, los Celos, la Maledicencia, la Codicia, las Enfermedades imaginarias... No queremos sermonear; sólo deseamos hacer notar que esos pensamientos bajos entorpecen su marcha en la senda del progreso, y de ello se percatará usted con sólo reflexionar un poco.

Abra, lector, todas las ventanas y balcones y permita al radiante sol de los pensamientos puros, afectuosos y felices entrar y expulsar a los microbios de la Duda, la Desesperación y el Infortunio, que en otra parte podrán encontrar hospitalario asilo.

Si fuese usted nuestro mejor amigo, y este mensaje fuera el último que pudiera dirigirle desde la tierra, yo le gritaría con todas mis fuerzas:

¡ABANDONE USTED TODO PENSAMIENTO DE TEMOR Y DE ODIO!

FORMA EN QUE PUEDE AYUDARNOS LA FUERZA - PENSAMIENTO

El éxito depende de la influencia personal. — Los «fuertes» llegan. — Esta regla ofrece excepciones sorprendentes. — Si las personas negativas hacen un trabajo productivo, las personas positivas serán las que recojan los frutos. — El dinero es la fuerza material bajo la cual se manifiesta el éxito. — El dinero es un intermediario y no un fin. — La ley del Imperio mental. — La influencia de la sugestión. — Influencia ejercida por la vibración del pensamiento. — Influencia obtenida por la formación del carácter.

CAPITULO III

Forma en que puede ayudarnos la Fuerza-Pensamiento

En los capítulos siguientes supondremos que ha tomado usted la firme resolución de desarrollar en usted las fuerzas intrínsecas, con el objeto de hacer su carrera en la vida.

El éxito depende, en su mayor parte, de la posesión del don de interesar al prójimo y ejercer cierta influencia sobre él; aun teniendo usted todas las cualidades del mundo, sería usted vencido por otro que tuviese a su disposición esa fuerza sutil que llamamos comúnmente Magnetismo animal.

No hay regla sin excepción, pero las raras excepciones que vemos aquí y allá sirven para confirmar la regla. Las personas que forman la excepción, deben por lo general el éxito a su superioridad con relación a las artes, a las ciencias, a los inventos, de cualquier clase, o a sus trabajos literarios; y se comprobará fácilmente

que, según la naturaleza de la cosa, deben más ese éxito al esfuerzo concentrado, continuo y juicioso del pensamiento, que a la habilidad de colocarse en primera línea, a la energía, a la fuerza, al conocimiento de la naturaleza humana o a la manera de conquistarse la estimación de las gentes. Trabajan con éxito en su labor, pero, en general, el hombre práctico es el que recoge los frutos de su trabajo. Ocurre seguramente que el sabio es recompensado de sus vigiliadas en el estudio de cosas abstractas, y que esta recompensa es un beneficio financiero; mas, en la mayoría de los casos, debe su triunfo a algún carácter positivo que se ha encargado de lanzar el fruto de su obra y transportarla desde las esferas de la teoría al dominio de la práctica; y es bastante frecuente que esos caracteres positivos tengan la parte del león.

Y siendo así los negocios, no hay ningún inconveniente en mirar como sinónimos el éxito y el beneficio pecuniario, el cual depende en buena parte del magnetismo animal del que lo busca.

El inventor, el estudiante, el autor y el sabio, todos pueden utilizar el conocimiento y el uso consciente del Impero mental; pero es «el hombre en medio de los hombres», el hombre siempre en contacto con sus semejantes, el que con

más frecuencia tiene la ocasión de utilizar esa potencia maravillosa, que le reporta no solamente el *Éxito*, sino también la prueba material de éste: el *Dinero*.

El dinero, considerado únicamente como dinero, no es un ideal elevado; pero, considerado como el medio con cuyo auxilio podemos rodearnos de cuanto la vida puede ofrecernos de hermoso y bueno, el dinero se convierte en un fin en cuya persecución no se rebaja el hombre. Por eso creemos tener el derecho de considerar el dinero como el objeto por conseguir.

Lo repetimos: el éxito depende en buena parte de nuestra habilidad en inspirar interés a los demás hombres, atraerlos y ejercer influencia sobre ellos. No creemos que sea necesario explicarnos con más claridad, máxime si ha estado usted, lector, en contacto de cualquier manera con comerciantes y hombres de sociedad. Ahora se trata de enseñar el modo de desarrollar esta potencia maravillosa y preciosa, sencillamente por la autoridad de la ley del Impero mental. No es solamente el secreto del magnetismo animal, sino también el de una vida dichosa y el del éxito. Para quien posee ese imperio, hombre o mujer, el mundo es semejante a

una ostra que puede abrir y probar con la mayor facilidad.

Pero ya oímos replicar :

«Todo eso es muy bonito y bueno ; mas díganos antes la manera de desarrollar esa fuerza».

Y precisamente es eso lo que estamos haciendo. Le estamos conduciendo a usted, paso a paso, a una comprensión clara de la teoría. Queremos desarrollarla lógicamente ante sus ojos, de forma que no le ocasionemos una indigestión mental. Pero repasemos una vez más la teoría general antes de entrar en detalles.

Ya hemos dicho que la fuerza del pensamiento puede servir de muchas maneras para ejercer influencia sobre los hombres y obtener el triunfo. Hemos demostrado también de qué forma hace su oficio el pensamiento.

Antes de pasar al capítulo siguiente, nos parece preferible enumerar de nuevo las diferentes maneras de ejercer influencia sobre los hombres, a fin de obtener lo que se desea : el triunfo.

El pensamiento les ayudará de las maneras siguientes :

I. Gracias al empleo de su fuerza positiva, que ejerce influencia directamente sobre la persona, es decir, por la ley de la sugestión.

Esto quiere decir que podrá usted interesar a los hombres en sus proyectos, conseguir su ayuda, obtener su protección y, para acabar, influir sobre ellos en toda la extensión de la palabra. Esta facultad, infusa en algunos casos bastante raros, puede adquirirla todo hombre o mujer que tenga la fuerza de voluntad y la perseverancia necesarias para el desarrollo de don tan precioso. La mayoría de los estudiantes están ansiosos de conocer esa rama del imperio mental antes de estudiar las demás partes de ese asunto, por cuya razón trataremos de ella en uno de los capítulos siguientes.

II. Por la fuerza de las vibraciones directas del pensamiento ocasionadas por el alma, y que ejercen una influencia poderosa en las almas de los demás, a menos que éstos posean el secreto que los preserve contra esas fuerzas, volviéndolos positivos con relación a los primeros. El conocimiento de dicha ley les volverá también capaces de sostenerse en un estado de alma positivo con relación a las ondas del pensamiento de las demás almas.

III. Por la potencia de las cualidades abductivas del pensamiento que se basa en la teoría : «Lo que se asemeja se junta».

Alimentando constantemente determinados pensamientos, atraeremos los pensamientos que nos rodeen por todas partes como *formando parte* del gran Cuerpo-pensamiento que nos envuelve, invisible y todopoderoso. Esta potencia es una de las más fuertes según la naturaleza de la cosa, y empleada juiciosamente, reclutará fuerzas auxiliares de donde menos se esperaban. «Los pensamientos son cosas» y tienen la maravillosa propiedad de atraer las demás ondas del pensamiento que poseen la misma fuerza de vibración y las mismas cualidades.

IV. Fortificando por la fuerza del pensamiento el carácter y el temperamento, a fin de atender a las necesidades del alma.

Le faltan a usted algunas cualidades que le permitan triunfar. Usted lo sabe mejor que nadie, pero está embaucado por una apariencia engañadora: cree usted que esas lagunas de su carácter son innatas, que forman una parte intrínseca de él. Para usted, el estudio de la ley del Imperio mental es un aliado poderoso, porque puede curar de esos defectos, y puede asimilarse cualidades nuevas, en cuanto pueda desarrollar las que posee.

En los capítulos sucesivos trataremos de enseñar el camino que ha de seguirse; aunque

será necesario que trabaje usted mismo. Todo hombre debe trabajar por sí propio, tanto en el estudio de los fenómenos de que trata este libro como en cualquier otro ramo del saber humano.

IV

INFLUENCIA PSÍQUICA DIRECTA

Influencia durante una entrevista de viva voz.
— Los tres métodos principales.—Sugestión directa.
— Ondas del pensamiento.— La fuerza de atracción del pensamiento.—¿Qué es la sugestión? — La dualidad del alma.—Sugestión hipnótica.— Funciones activas y pasivas.—Naturaleza de las dos funciones.— Borregos humanos.— Los dos hermanos asociados.—El hermano Pasivo.—El hermano Activo.— Rasgos de sus caracteres.— El hombre bonachón.— El hombre duro como la piedra.—Manera de evitar el encuentro de este último.— No hay que contentarse nunca con un «no» como respuesta, tanto en el amor como en los negocios.— La Fortuna, es una mujer.—El amor es ingenioso.— La seguridad triunfará.

CAPITULO IV

Influencia psíquica directa

Vamos a consagrar este capítulo y el siguiente a explicar la forma en que un individuo ejerce una influencia sobre otro en una conversación, y cómo puede interesarle en sus proyectos, contar con su ayuda, su apoyo y protección; en una palabra, influir sobre él en absoluto. Todos conocemos a esos individuos; y sin embargo, nos limitamos a admirar esa potencia extraña y sus resultados, sin que nunca se nos ocurra procurar hacer lo mismo que ellos, estando a nuestro alcance el procedimiento.

El arte de influir sobre los hombres y las mujeres cuando nos hallamos en su presencia, abraza los diferentes métodos de influencia mental estudiados en los capítulos anteriores y posee la naturaleza de cada uno de esos métodos.

Es difícil estudiar a fondo esta parte de la Influencia mental sin estudiar también la segunda

parte de este asunto, que hemos reservado para los capítulos siguientes.

Tenemos, pues, que limitarnos a mencionar de pasada esas diferentes partes; más adelante las estudiaremos a fondo.

Además, estamos seguros de que, después de haber recorrido la serie de estos quince capítulos, volverán a consultar éste otra vez. Así se formarán una idea más clara acerca del particular, y las diferentes cuestiones que ahora parecen oscuras, resultarán luego muy claras y comprensibles.

Se puede adoptar diferentes métodos para ejercer su influencia sobre los hombres. La clasificación más fácil es la división en las tres categorías siguientes:

1.º Por medio de la voz, por el exterior y por la vista: así se ejerce lo que llamaremos la sugestión directa. Además de las sugestiones voluntarias, comprenderemos en esta categoría las que todo hombre formal ejerce, por decirlo así, a pesar suyo.

2.º Por medio de las ondas del pensamiento, dirigidas, en virtud de una acción voluntaria de nuestra alma, sobre el sujeto.

3.º Por la propiedad atrayente del pensamiento, resultado del pensamiento dominado, del cual trataremos en el capítulo siguiente.

Esta fuerza, el fenómeno más sorprendente de lo que llamamos el Magnetismo animal, trabaja, una vez adquirida y conquistada, sin que la voluntad intervenga.

En este capítulo nos limitaremos a tratar de los fenómenos más salientes de la primera categoría mencionada, dejando los otros tres para los capítulos siguientes.

Es tarea harto difícil la de dar una explicación bien comprensible de la naturaleza de lo que llamamos la sugestión, teniendo en cuenta el poco espacio de que disponemos.

Si se tiene conocimiento de los principios del hipnotismo y la sugestión hipnótica, se comprenderá sin duda el significado de la palabra Sugestión. Para quienes lo desconozcan la definiremos así: La sugestión es una impresión recibida consciente o inconscientemente por los sentidos.

Continuamente sugestionamos o somos sugestionados, en tanto que la propiedad de ser sugestionado o de sugestionarse depende del grado de susceptibilidad en la sugestión que hemos

alcanzado, dependiendo a su vez ese grado del grado de desarrollo de las cualidades no susceptibles de la sugestión del alma. No profundizaremos la cuestión generalmente conocida bajo el nombre de «Dualidad del alma humana», estudio que ha dado origen a una nomenclatura variada, de la cual sólo citaremos, como ejemplo, los nombres de Alma Subjetiva y Alma Objetiva, Alma Consciente y Alma Inconsciente, Alma Voluntaria y Alma Involuntaria, etc. El que quiera conocer a fondo este asunto, debe consultar una obra que trate del Hipnotismo o la sugestión hipnótica.

A fin de que el estudiante comprenda fácilmente el sentido de nuestras palabras al hablar del empleo de la sugestión como medio de influencia personal, diremos primeramente que el alma humana tiene dos funciones generales, que denominaremos Función Activa y Función Pasiva. La Función Activa produce el pensamiento voluntario y manifiesta lo que tenemos la costumbre de llamar la fuerza de voluntad.

Es la función que obra por la común, en el hombre enérgico, fuerte y listo, en los momentos en que desarrolla toda su actividad. La Función Pasiva medita los pensamientos instintivos, automáticos, involuntarios, no demostrando nin-

guna fuerza de voluntad, y manifestando un carácter diametralmente opuesto al de la Función Activa. La Función Pasiva es un precioso servidor del hombre y cumple, en verdad, la mayor parte de la tarea mental de éste; es la que realiza la misión más importante, sin queja ni elogio. Trabaja sin lamentarse, sin esfuerzo aparente y sin cansarse. La Función Activa, por el contrario, sólo trabaja violentada u obligada por la voluntad, y consume una cantidad de fuerza nerviosa mucho más considerable que su hermana pasiva. Es la que realiza el trabajo de energía y de actividad del alma; está fatigada después de una labor asidua, y entonces necesita un imperioso reposo. Tenemos más o menos consciencia cuando nos servimos de la Función Activa, pero no cuando empleamos la Función Pasiva, de carácter accesible, dócil y fiel. Creemos que con esta explicación se habrán dado cuenta exacta nuestros lectores de los caracteres respectivos de esas dos funciones.

Hay personas cuyo pensamiento elige de preferencia el camino de la Función Pasiva. Esas personas, que retroceden ante el esfuerzo de pensar por su cuenta, prefieren utilizar los pensamientos, ya formados, de los demás. Estos son, valga la frase, los verdaderos borregos

humanos. Son muy crédulos y aceptarán lo que se les cuente, así sea el vuelo de un burro, con tal que se les cuente con seriedad y aplomo.

Es evidente que esas personas se entregan ellas mismas a merced de las personas más activas. Les cuesta trabajo decir que *no* y están dispuestas a decir que *sí* si esto es más fácil y exige menos reflexión. Otros no son sugestionados con tanta sencillez. Pero estos últimos son más fáciles de sugestionar cuando se recogen y conceden algún tiempo de reposo a sus Funciones Activas.

Para dar una idea de las dos funciones, con objeto de hallarse en disposición de utilizar los preceptos contenidos en esta obra, rogamos al lector que se represente a dos hermanos gemelos que se han asociado para una empresa comercial.

Se parecen como dos gotas de agua, pero tienen cualidades diferentes por completo y cada uno de ellos posee todas las condiciones necesarias para cumplir la misión de que se ha hecho responsable; por último, son iguales sus participaciones en ganancias y pérdidas.

El hermano pasivo se cuida de la recepción de las mercancías; anota las órdenes de pedido, vigila el embalaje y el depósito o almacén, en

tanto que el hermano activo regula la venta, dirige los negocios, administra los fondos, hace la propaganda y, en una palabra, representa el poder ejecutivo y es, por decirlo así, el alma del negocio. Pero, por lo que respecta a la compra de mercaderías, se ocupan de ella ambos hermanos a la par.

El hermano pasivo es dulzarrón, acomodaticio, bueno como el pan y algo mecánico, o sea más amigo de realizar cosas pequeñas que de concebir las grandes. Tiene la inteligencia algo obtusa, es un poco supersticioso y corto de luces, pero muy crédulo y capaz de aceptar todo lo que se le cuente, siempre que la noticia inventada no sea diametralmente opuesta a alguna idea concebida por él con anterioridad. Para conseguir que le agrade una idea nueva es preciso, permítasenos la frase, administrársela en pequeñas dosis. Cuando su hermano está presente, tiene la costumbre de participar de sus opiniones; si el hermano está ausente, se adhiere a las de los demás.

Está predispuesto a conceder todo favor y dar cuanto le venga a uno en gana pedirle, a condición de que se le pida enérgicamente y con la seguridad de conseguirlo. Tiene miedo de ofender rehusando y prometerá todo lo que se quiera por librarse de uno y para evitar el desagrado

de negarse en redondo a lo que se le pida. Si le sabe entender, el comisionista le venderá cuanto quiera, pero siempre durante la ausencia del hermano. Lo único que hay que hacer es mostrar un rostro franco y confiado y hacer como si las cosas estuviesen arregladas desde tiempo atrás. Todo el mundo conoce el tipo.

El hermano activo, por el contrario, es de otra condición. Pertenece a una clase de personas duras como la piedra, desconfiadas, vigilantes y avispadas. No se puede bromear con él. Juzga necesario no perder de vista a su hermano pasivo, para que no peligren los intereses de la casa. El hermano pasivo está siempre acaparado, entregado a algo o entretenido por alguien y tiene verdadera necesidad de que alguno le vigile, en su inocencia e ignorancia; que el hermano activo duerma la siesta o que sus ocupaciones le impidan vigilar a su hermano, y seguramente alguien le engañará. Por eso el hermano activo no gusta de que usted, por ejemplo, hable con su hermano, a menos que no lo conozca y sepa que con usted no puede ocurrirle nada malo. Le dirige a usted una mirada escrutadora y procura averiguar el objeto de su visita, antes de permitirle que hable con su hermano y socio. Si cree que tiene usted algún interés especial y secreto en ver a su hermano, le dirá que no se halla en

casa. Y, aunque le conceda la entrevista, le seguirá con ojo avizor y oído atento; si cree que trata usted de envolver en algún lío a su hermano, aparecerá y echará por tierra sus combinaciones. Pero, si sabe usted halagarle, acabará por tener confianza en usted, y no se opondrá a que cambie alguna palabras con su hermano pasivo, lo cual es ya un progreso, porque, una vez haya usted conocido a éste, poco le faltará para lograr sus fines, pues él se encargará de hacer que la entrevista se reproduzca; se siente abandonado y se rebela por momentos contra el yugo de su hermano, y se esforzará por volver a verle y hablar de nuevo con usted. El primer paso es el que cuesta.

Es claro que el alma humana sólo es una asociación de dos funciones parecidas a las que acabamos de diseñar; pero las razones sociales no son siempre las mismas.

El asociado pasivo es un tipo que apenas varía; aunque haya casos en que sabe hacerse obedecer, hay otros, por el contrario, en que retrocede hasta el último término. Esta variabilidad la ocasiona el grado más o menos positivo que ha alcanzado el hermano activo.

Existe, por el contrario, gran diferencia entre los asociados activos de los diferentes individuos.

Los hay que son un ejemplo raro de prudencia, vigilancia y sagacidad, en tanto que otros poseen esas cualidades en menor escala y son casi tan acomodaticios como sus hermanos pasivos.

Hay algunos cuya vigilancia puede burlarse; otros son sensibles a las pequeñas atenciones o a las pequeñas lisonjas, en tanto que otros, por último, se ponen en guardia a las primeras de cambio.

Hay quienes se interesan de tal manera en un asunto cualquiera, que ni siquiera se percatan de la amistad que se establece entre el visitante y el hermano pasivo, del cual logran un pedido.

Cada uno tiene sus rarezas, sus debilidades. Como el hombre, por fuerte que sea, tiene siempre un punto flojo, hay que concentrar todos los esfuerzos contra el lado más débilmente defendido.

De esto se deduce que el punto cardinal es burlar la vigilancia del asociado activo.

Se puede conseguir este fin de diferentes maneras, pero hallar la mejor es lo que ha de perseguirse. Si se fracasa ensayando una forma, pruébese resueltamente otra.

Perseverando se triunfará casi seguramente. El que no se arriesga no pasa el mar; un cora-

zón tímido no conseguirá alcanzar el amor de una hermosa. Las cosas pueden lograrse si se buscan bien. Es la eterna cuestión. Unos se rinden fácilmente y otros con dificultad, pero todos, todos esos asociados vigilantes, pueden ser engañados si se usa de perseverancia.

No hay que contentarse nunca con un *no* por respuesta.

Hay que proceder en los negocios como se procedería haciendo la corte a una mujer amada. En este caso, no desmayaría uno aunque recibiese un *no* a secas por toda respuesta una vez, dos, una docena de veces. Empléese la misma táctica en los negocios, y se triunfará. La fortuna es hembra y muestra todos los rasgos característicos de ese sexo.

Las Sugestiones ganan en fuerza cuando son reiteradas. Puede ser que uno se niegue a aceptar una proposición que se le haga por vez primera; pero, si oye continuamente la misma cosa, acabará por darla crédito. Y no tiene esto nada de sorprendente, porque, si uno mismo empreza por creerla, ¿por qué no esperar que la crea también otro? Y, además, una sugestión ejercida no hará, tal vez, ninguna impresión al principio; pero, semejante a una semilla sembrada en una tierra fértil, habrá germinado cuan-

do se la vuelva a mirar. Y conversando con el asociado activo, hasta conseguir interesarlo, se dará ocasión al asociado pasivo para acercarse (es muy curioso y la conversación le intriga) y enterarse de todo. Reflexionará mucho sobre lo que haya oído, y a la vez siguiente procurará tener una entrevista con usted, a pesar de las precauciones del hermano activo. «El amor es ingenioso», y, en efecto, en el caso a que nos referimos, el ser bonachón y pasivo se convierte en un hombre capaz de burlar la vigilancia del hermano activo. Con esta imagen a la vista, tendrá usted la ventaja de poder ejercer su sugestión de forma que consiga el mayor efecto posible y se ponga al abrigo de las sugestiónes de los demás.

Para ejercer una influencia cualquiera sobre un individuo con el cual se halla usted en relación, no tendrá usted solamente a su disposición la potencia de sus sugestiónes, para burlar la vigilancia del asociado activo, sino que además tendrá en su ayuda dos poderosos auxiliares, para saber las ondas de pensamiento que emanan directamente del alma y la fuerza *inconsciente de la atracción del pensamiento*.

Esas fuerzas pueden desarrollarse poderosamente por medio de los ejercicios que se indica-

rá en la presente obra. Enseñaremos también la manera de asimilarse los rasgos característicos que deben poner a nuestros lectores en situación de producir buena impresión en el hermano activo, que se ve obligado a juzgar con arreglo al exterior.

Pero existe una cosa que hay que asimilarse a toda costa, y es la seguridad y la convicción de que tiene uno todas las capacidades necesarias para poseer a fondo esa cualidad.

Es un hecho análogo el siguiente: Un muchacho quiere aprender a nadar. El no cree que todos los muchachos sean capaces de aprender a nadar, pero no se considera incapaz de aprender.

A partir del momento en que crea que sabe nadar, nadará, pero no nadará mientras crea que no sabe. A fuerza de ejercitarse aprenderá a nadar mejor, desde luego. Pero siempre hubo en él una fuerza que le vuelve capaz de saber nadar. Lo único que le faltaba era la convicción de poderlo hacer.

Usted abriga, dormitando dentro de usted, el poder de ejercer influencia sobre los demás hombres; pero, a menos de tener la seguridad necesaria, será muy difícil que lo logre desde un principio. Hay personas que han descubierto esto por casualidad y no saben la causa de su

triunfo. En cuanto a usted, ya sabe ahora el «por qué». Y puede hacer lo propio, y más aun que el hombre que encuentra la verdad por pura casualidad.

v

UN POCO DE MUNDOLOGÍA

Manera de influir sobre el asociado activo.—
Conversación.—El arte de escuchar.—Carlyle y su
visitante.—Una conversación agradable.—Mantén-
gase usted positivo.—Manera de presentarse.—El
exterior.—Ropa blanca.—Perfumes.—Limpieza.—
Actitud.—Reserva.—Humor.—Osadía.—Respeto
de sí mismo.—Respeto del prójimo.—Franqueza.—
Seriedad.—El apretón de manos.—El ojo.—El tono
de la voz.—Una regla útil.—Cómo se corrigen los
defectos de la actitud.

CAPITULO V

Un poco de mundología

En el capítulo precedente hemos comparado las dos funciones del alma a dos hermanos asociados en una empresa comercial. Para mayor claridad y facilidad en la explicación de los hechos siguientes, continuaremos sirviéndonos de dicha imagen, ya que expresa bastante bien las relaciones existentes entre las funciones del alma.

Ese compañero activo, es un viejo original que es menester tratar con deferencia y hay que intentar ponerle de buen humor. La manera de hablar y presentarse, la voz, el ojo, etc., todo ejerce, hasta cierto punto, influencia sobre él. Todo asociado activo tiene sus particularidades y gustos personales, lo cual no impide que haya cualidades comunes a todos los asociados.

Por lo que respecta al objeto de la conversación, es preciso a toda costa conseguir saber lo

que interesa al viejo bonachón. Si usted le agrada en esto, es capaz de olvidar los deberes de vigilante de su hermano pasivo. Para ello es necesario que esté usted al corriente de esas niñerías; pero no cometa la tontería de hablar demasiado; una vez que esté metido en harina, como vulgarmente se dice, hay que dejarlo cubrirse de ella.

Conviene que aprenda usted el arte de escuchar, ya que ese arte es uno de los principales atributos de la política. Muchos hombres (y mujeres) han «llegado» por la sola cualidad de saber escuchar. ¿Conoce el lector la antigua anécdota que completa lo que llevamos dicho, y en la que Carlyle fué uno de los principales personajes?

Uno que sabía escuchar bien y que estudiaba así el carácter humano en general, hizo una visita a Carlyle y procuró llevar la conversación hacia un asunto que apasionaba al gran autor. Carlyle habló durante tres o cuatro horas, sin que su visitante tuviese necesidad de pronunciar la menor palabra. Cuando, por fin, se levantó este último para marcharse, Carlyle, que estaba de excelente humor, le acompañó hasta la puerta y, al despedirle cariñosamente, le dijo: «Vuelva usted por esta su casa, mi querido ami-

go; nuestra entrevista me ha resultado agradable en extremo.»

¿Se comprende ahora lo que queremos decir con esto?

Escuche usted con atención al viejo asociado activo, como si cada palabra suya fuese una moneda contante y sonante, pero no se deje usted coger, no caiga bajo el peso de su influencia. Escuche usted cada una de sus palabras con atención y gravedad, pero absténgase de toda impresión, pues de otro modo será él quien venda sus mercaderías al asociado pasivo de usted. Manténgase usted positivo en cuanto al viejo bonachón se haya aturdido con sus propias palabras, gracias a lo cual perderá toda su desconfianza. Luego hay que aprender, ante todo, a escuchar con inteligencia.

Por lo que respecta al exterior, aconsejamos que se eviten los extremos; ni descuido ni fatuidad en la vestimenta; el justo medio nada más. Hay que evitar, sobre todo, llamar la atención tanto por una presentación excéntrica cuanto por una afectada simplicidad; el exterior debe ser sencillo y limpio por lo que se refiere al traje y el tocado en general. No lleve usted un sombrero o unas botas en mal estado, porque eso salta a la vista en seguida. Un hombre que lleve

un traje viejo, pero limpio, si usa un buen sombrero y unas botas en buen estado, podrá presentarse a cualquiera; en tanto que, en caso contrario, la buena impresión producida por el traje nuevo, quedará anulada por un sombrero viejo y botas deterioradas. Lleve usted siempre camisa muy limpia. Estas son cosas que tienen gran importancia, aunque no lo parezca.

Hay que evitar el uso de perfumes persistentes. La mayoría de los hombres detesta toda clase de perfumes. No hay casi necesidad de decir que la limpieza en la persona es una cualidad de la mayor importancia, cuando se trata de ser escuchado con benevolencia por la mayoría de los asociados activos, aunque sean indulgentes consigo mismos en lo concerniente al defecto de la suciedad.

La manera de presentarse debe ser jovial, pero no frívola. Es muy recomendable demostrar alguna reserva. No hay que decir que debe usted ser dueño absoluto de su humor. La cólera es un signo de debilidad y el hombre que se encoleriza fácilmente se halla con seguridad desventajosamente colocado con respecto a otro que sabe dominarse. Es preciso desterrar por completo todo temor y miedo, tanto moral como físico; especialmente el primero, será la causa de su fracaso. Si está usted encolerizado, o bien el

miedo, la inquietud y el infortunio se han apoderado de usted, estudie particularmente el capítulo que trata del desarrollo del carácter y corrijase de esos defectos.

La manera de presentarse debe llevar el sello, por decirlo así, del respeto de sí mismo, así como el del respeto de los sentimientos, gustos y opiniones de los demás.

Si no posee usted esta última cualidad, es preciso la adquiera a toda costa, teniendo en cuenta que le ayudará a crearse amigos y conquistarse la estimación de los asociados activos, que son ante todo hombres, a pesar de la rudeza de su exterior. Si tiene usted presente siempre el pensamiento: «Yo le trato de la manera como quisiera ser tratado por usted», y presta usted forma a sus pensamientos en sus acciones, habrá adquirido esa cualidad tan importante y estimable en el hombre.

Cultivemos modales sencillos y francos. La mayoría de los hombres gustan de esto. Sea usted serio al hablar. No solamente acapara esto la atención de los hombres, sino que es también un auxiliar poderoso para hacer que echen raíces, valga la palabra, en ellos sus gestiones, y también un agente poderoso para aumentar la fuerza de las vibraciones de su pensamiento.

C. H. H. H.

L.H.C.

Dé usted un apretón de manos sólido y viril. A nadie le agrada un apretón blando y dudoso; ni a usted tampoco le agradaría, lector. Si no sabe usted darlos así empiece a ensayarlo, a practicarlo en seguida, desde ahora mismo. Estreche usted la mano a todo el mundo como estrecharía la del padre riquísimo y querido. Y acompañe usted al apretón de una mirada bien de frente.

En el capítulo que sigue estudiaremos más a fondo la potencia de la mirada; pero, lo que queríamos hacer resaltar aquí, era la relación íntima con el apretón de manos. Los dos van unidos, se completan.

Cultive usted la voz de forma que tenga un tono agradable. Es un excelente método regular la propia voz con la del que nos escucha y habla, a menos que haya necesidad de gritar para obtener ese equilibrio vocal. Si su interlocutor grita, esfuercé usted la voz a su vez con calma, sin afectación: él bajará la suya casi en seguida.

C.H. H. H.

Es esta, dicho sea de pasada, una regla excelente de conducta que ha de observarse con quien se halla en un estado de excitación grande y quiere destrozarnos el tímpano. En casos semejantes, hay que conservar toda la calma y procurar que la voz permanezca firme y sumisa a la

voluntad; verá usted cómo la voz de su interlocutor (o interlocutora) bajará gradualmente hasta la de usted. A medida que baje su voz se hará más natural, se calmará, tendrá vergüenza, y entonces se hará usted dueño del campo. Pruébelo usted. La voz tiene importancia suma. Una voz ligera, suave, y con frases bien moduladas, asegura una acogida favorable y muchas victorias a su afortunado poseedor. Que su voz exprese los sentimientos que quiere usted comunicar y que interprete todos los matices. La voz expresiva es uno de los instrumentos de sugestión más poderosos.

El lector no ha de desanimarse si carece de algunas de las cualidades mencionadas. Debe penetrarse bien de la siguiente verdad:

«Todos los dones de la naturaleza pueden conseguirse tomándose el trabajo de alargar la mano para cogerlos».

En el capítulo que trata de la formación del carácter, entraremos en detalles sobre el particular.

Otro auxiliar de una potencia enorme es la mirada, cuando se trata de ejercer influencia sobre los demás y secundar al socio activo.

¡El ojo humano! ¿Quién no conoce su po-

tencia? Y, sin embargo, ¡cuán pocos privilegiados saben asimilar el secreto de su empleo!

Se podría escribir volúmenes enteros acerca de esa utilización como arma ofensiva o defensiva, como medio de ejercer influencia en el hombre y en los animales, y siempre quedaría un tesoro donde podría ahondar el autor, buscando materiales para sus estudios e investigaciones.

Vamos a consagrar el capítulo siguiente, primero a explicar el empleo del ojo como medio de influencia; luego indicaremos la manera de desarrollar la mirada magnética y anular la influencia ejercida en uno mismo por la mirada de los demás.

VI

POTENCIA DEL OJO

El ojo es el medio más enérgico que el hombre tiene a su disposición para ejercer cualquiera influencia sobre otro. — Razones de esto. — El ojo ejercitado es un arma temible. — Vibraciones mentales transmitidas por medio del ojo. — Potencia que el ojo ejerce sobre las fieras y los animales salvajes. — La mirada persistente es casi insostenible. — Empleo racional del ojo. — Fascinación y atracción hipnótica. — La mirada magnética. — El principio de la conservación. — Modo de emplear el ojo para llamar la atención. — Modo de cautivar la atención. — Modo de recobrar la atención perdida un instante. — Modo de alcanzar el fin propuesto. — Protección de sí mismo. — Modo de preservarse de la influencia de otro. — Modo de decir «no». — Modo de ejercer sugestiones.

CAPITULO VI

Potencia del ojo

El ojo es uno de los medios más poderosos que la influencia personal tiene a su disposición. Cautiva la atención de la persona con quien se habla, poniéndola así en disposición de recibir en más alto grado sus sugerencias. Además, el ojo posee por sí mismo la facultad de implantar su voluntad en el alma de otro, a condición de que esa potencia se ejerza de una manera racional. Atrae, cautiva y encanta al socio activo y ofrece la suerte de hablar con el socio acomodaticio. Es un arma terrible el ojo del que se ha asimilado la ciencia de la ley del imperio mental. Trasplanta directamente las vibraciones del alma de éste al alma de su interlocutor.

Nuestros lectores habrán oído hablar de la influencia del ojo humano sobre los animales salvajes y hasta sobre las fieras; el hombre civilizado ejerce también influencia sobre su hermano salvaje.

Algunos de ustedes se habrán tropezado con personas que parecían leer en su interior y cuya mirada era imposible poder resistir. En el capítulo siguiente indicaremos algunos ejercicios que les ayudarán a adquirir lo que se llama en general la «mirada magnética», auxiliar precioso para cuantos se ocupan de magnetismo animal. En dicho capítulo supondremos que dispone usted de esa mirada magnética.

Durante una entrevista el empleo juicioso del ojo le hará a usted capaz de ejercer una influencia muy semejante a una especie de fascinación o atracción hipnótica. Esta influencia tiene por causa las fuertes vibraciones mentales proyectadas por medio de la mirada magnética del ojo ejercitado.

Como cada caso se presentará con varias circunstancias particulares, exigirá, naturalmente, una línea de conducta especial. Por eso es imposible dar reglas generales que se adapten a todas las circunstancias de la vida. Conviene, por lo tanto, aprender a adaptar uno mismo esas reglas generales a las complicaciones inesperadas que acompañen a cada caso que la casualidad ponga en nuestro camino.

Es de la mayor importancia empezar la conversación mirando bien de frente a nuestro in-

terlocutor, con una mirada magnética y persistente. No es necesario fijarla, sino únicamente que la mirada sea constante y firme y que produzca la impresión de una gran fuerza de voluntad y concentración.

L.W.V.

Durante la entrevista podrá usted dar otra dirección a su mirada, pero acompañe toda proposición, toda demostración y toda pregunta, en una palabra, todo lo que tenga por objeto impresionarle fuertemente, de una mirada magnética bien de frente. Eso es muy importante y no conviene apartarse jamás de esta regla. Cuando hable usted de negocios, sea siempre formal y resuelto y cautive la atención de su interlocutor. Si tiene que formular alguna petición, hágalo con claridad y dignidad, puestos los ojos en los suyos y queriendo interiormente que acceda a lo que le pida. Haga todo lo posible para impedirle mirar a otro lado en los momentos decisivos. Hay que cautivar su atención a toda costa. Si lo consigue usted por completo, el hermano activo caerá vencido y será todo oídos para usted, y el hermano pasivo se acercará para oír lo que quiera usted decirle. Si el interlocutor evita tropezarse con su mirada, si la esquiva, ha de tratar de llamarle la atención de la manera siguiente: Aparentará usted mirar a otro lado, pero en realidad le mirará a él de reojo; tan

pronto se dé cuenta él del cambio de dirección de su mirada, procurará dirigirle a usted una ojeada indirecta; entonces ha llegado el momento propicio; en cuanto le haya mirado, usted lo envolverá en una mirada resuelta y rápida y hará que se fije en usted, por medio de un esfuerzo de voluntad. Acto continuo se remacha el clavo. Se está en posición ventajosa, y es el momento psicológico para ejercer una fuerte sugestión.

Si esta manera de acaparar la atención del interlocutor no da resultado y el sujeto persiste en sustraerse a su mirada, enséñele usted alguna cosa que tenga relación con el negocio; una muestra, un dibujo... Y verá usted cómo le mirará después de haber examinado lo que le enseñó.

Esto se reproducirá siempre, y debe usted proceder de modo que vuelva a encontrar su mirada, poniendo en la de usted la firmeza posible y sugestionándole según su voluntad.

Si puede usted acaparar la atención de alguno y consigue mirarle de frente durante toda la entrevista, lo tendrá más o menos completamente bajo su influencia, y esto sin ningún género de duda, a menos, sin embargo, de que el sujeto se halle al corriente de estos fenómenos. En tal caso será muy difícil ejercer una influen-

cia directa sobre él. Pero, como hay pocas personas que los conozcan, no debe preocupar esta dificultad.

Es probable que durante la conversación note usted que su interlocutor se da cuenta de la influencia que ejerce usted sobre él y quiere cortar la entrevista, para escaparse de obrar por sugestión. Eso no ha de permitirlo usted, porque usted tiene influencia sobre él y debe recoger a toda costa los frutos que se proponía. No lo deje usted antes de haber alcanzado el objeto de su visita.

Como complemento de lo que acabamos de decir, creemos que será útil añadir lo siguiente: Siendo difícil reflexionar o raciocinar con lucidez bajo la influencia de la mirada magnética de alguien, debe usted prevenirse contra el empleo de dicha fuerza por otro que conozca el secreto de la misma. Conviene mantenerse en un estado de alma positivo, cuando nos percatamos de que alguien quiere ejercer influencia sobre nosotros, y penetrarnos bien del pensamiento de que somos fuertes y estamos por encima de esa influencia. Tal estado de ánimo nos preservará, y no tenemos que hacer más que ponernos en el lugar de nuestro interlocutor en la entrevista esbozada antes, y se verá que convendrá obrar contrariamente a nuestra manera de obrar en la pri-

mera entrevista, en la que habíamos de ejercer la influencia, en vez de defendernos contra la del otro.

Si alguien intenta interesarle a usted en una proposición, no le permita tener la mirada fija en la de usted, durante la entrevista. Le será a usted fácil mirar de vez en cuando a otro lado, aunque deberá hacer esto sin dar a entender que quiere huir de su mirada. De esta manera tendrá tiempo para reflexionar y podrá mantener su equilibrio positivo. Cuando le haga una proposición, mire usted a otro lado, como si reflexionase seriamente en cada una de las palabras que le ha dicho. Si consigue imponerle una sugestión o bien una proposición, fijos sus ojos en los de usted, no le conteste antes de haberse sustraído a su mirada y luego de apartar los ojos durante un minuto, por lo menos, para recobrar así su equilibrio positivo. Si ha de contestar que *no*, pronuncie usted ese *no* con firmeza y resolución, aunque sin grosería, y mirando entonces fijamente a su interlocutor. Si duda usted, diga también que *no*. Sobre todo, desconfíe de sugestiones insidiosas ejercidas en un momento psicológico, porque eso reviste un peligro real. Vigile usted para que su «asociado activo» cumpla con su deber y el interlocutor no tenga

«apartes» con el «asociado pasivo». Eso quisieran los dos últimos; pero el asociado activo debe evitar tales apartes.

En una conversación, el hombre que habla (si está a la altura de su misión) es el elemento positivo, en tanto que el que escucha es más o menos pasivo. Cuanto más intrigado está y mayor es la concentración de su atención, mayor es su pasividad. El positivo es más fuerte que el pasivo; debe usted cuidar, por lo tanto, de que las sugestiones positivas de los demás no le sean impuestas en un momento en que se encuentre usted en estado pasivo. Es necesario que aprenda a ejercer sugestiones de una manera formal, firme y positiva; su voz debe denotar claramente que está usted persuadido de alcanzar su objeto, y debe creerlo firmemente, absolutamente en su fuero interno. Si quiere usted formar una imagen mental de lo que se expresa por medio de las dos palabras «formalmente convencido», será usted capaz de concebir la idea que le hemos querido comunicar al decir que debe usted imponer sus sugestiones «en buena forma».

La lección que trata de la concentración le indicará el camino que ha de seguir al efecto.

DE LA MIRADA MAGNÉTICA

¿Qué es la mirada magnética? — Explicación detallada de los ejercicios.— Modo de adquirir una mirada magnética.— Estudio interesante.— Experimentos en sujetos «vivos». — Estos dan señales de inquietud.— Primer ejercicio: Método completo para el desarrollo de la mirada firme y persistente.— Hechos curiosos.— Hechos importantes.— Influencia ejercida sobre el hombre y los animales.— Segundo ejercicio: Ejercicio ante el espejo, con objeto de desarrollar la mirada.— Modo de soportar la mirada de los demás y de resistir.— Tercer ejercicio: Desarrollo de los músculos y nervios ópticos.— Cuarto ejercicio: Arte de fortalecer los músculos y nervios ópticos.— Quinto ejercicio: Experimentos con los demás.— Experimentos con los animales.— Estos huirán.— El hombre sufre la influencia y recibe una impresión desagradable.— Uso permitido de la potencia.— Guarde usted sus secretos.

CAPITULO VII

De la mirada magnética

La mirada conocida generalmente bajo el nombre de «Mirada Magnética», es la expresión de un ferviente deseo del alma por medio del ojo, cuyos nervios y músculos han sido desarrollados de forma que puedan producir el esfuerzo necesario para lanzar una mirada firme, persistente y positiva.

La manera de engendrar el esfuerzo mental motiva uno de los capítulos siguientes. Los ejercicios que van a continuación son muy importantes, y esperamos que el lector los estudiará con perseverancia. Haciéndolo así, se tornará capaz, en poco tiempo, de lanzar una mirada que influya sobre los demás, y si continúa desarrollándola podrá adquirir dicha cualidad en grado tal, que pocas personas podrán resistir su mirada.

Es este un estudio excesivamente interesante, y experimentará usted la satisfacción de notar

que el poder de su mirada va en aumento, de lo cual podrá convencerse fácilmente eligiendo sus sujetos entre las personas que le rodean. Pronto advertirá usted que se vuelven inquietos bajo sus miradas, que no se sienten bien, y otros demostrarán cierto temor cuando concentre usted sobre ellos la mirada durante algunos minutos.

En cuanto haya obtenido tales resultados y adquirido la fuerte mirada magnética, no querrá usted cambiar dicha potencia por todo el oro del mundo.

No ha de contentarse usted con leer estos ejercicios; debe experimentar continuamente, tomando como sujetos las personas con quienes se halle en tratos y teniendo muy en cuenta los resultados obtenidos. Únicamente por los experimentos hechos en los «sujetos vivientes» podrá usted llegar a conocer a fondo el poder del ojo humano.

EJERCICIOS

1. Tome usted una hoja de papel blanco que mida aproximadamente 15 por 15 cm. Describa usted en ella un círculo, cuya superficie sea igual a una moneda de peseta. Pinte esa superficie de negro, con tinta, de manera que ese círculo negro se destaque claramente sobre la superficie blanca del papel. Clávelo usted en la pared, a una altura igual a la que alcance su vista cuando está sentado. Coloque usted su silla en el centro de la habitación y siéntese frente del papel.

Fije con calma su mirada en la mancha negra, y esto con firmeza, sin parpadear, durante un minuto. Después de dar un momento de reposo a los ojos, repita usted el ejercicio. Vuelva a hacerlo cinco veces más.

Deje usted la silla en su sitio y suspenda el papel a medio metro de distancia, a la derecha de su sitio anterior.

Siéntese usted y fije la mirada en el punto de la pared que caiga enfrente, y en seguida vuelva los ojos hacia la derecha (sin mover la cabeza) y mire el papel fijamente y con persistencia durante un minuto. Repita este ejercicio cuatro veces.

Variése el ejercicio poniendo el papel no a la derecha, sino a la izquierda. Ejecútese esto cinco veces. Repítase el ejercicio durante tres días, y entonces prolongúese el tiempo hasta dos minutos.

Pasados los tres días prolongúese el tiempo hasta tres minutos, y así sucesivamente, alargando el tiempo un minuto más cada tres días.

Hay personas que han adquirido la facultad de tener fija la mirada en un solo punto durante veinte o treinta minutos, sin parpadear y sin que los ojos se les llenen de lágrimas; pero nuestro consejo es no pasar de un cuarto de hora. El hombre que puede dominar su mirada durante un cuarto de hora puede lanzar una mirada tan potente como el que ha batido el record de la media hora.

Este ejercicio es muy importante y, si lo ejecuta usted con perseverancia, le permitirá mirar fijamente y con gravedad a su interlocutor. Gracias a él la mirada tendrá una expresión imponente y será capaz de fijarse con fuerza y penetración, de forma que podrán sostenerla pocas personas. Los perros y demás animales se tornarán inquietos ante esa mirada, y la impresión que les produzca se manifestará de diferentes maneras.

El ejercicio es más o menos enojoso, pero

todos se resarcirán con creces de los esfuerzos que les haya costado. Si se ocupa usted de hipnotismo, esa mirada le será de mucha utilidad. Y, por último, los ojos parecerán mayores, a causa del engrandecimiento del espacio entre los párpados.

II. Puede usted completar el ejercicio anterior con el siguiente, que romperá su monotonía, introduciendo en él algún cambio, lo que además tiene la ventaja de acostumbrarle a mirar a las personas cara a cara sin sentir el menor embarazo:

Póngase delante de un espejo y mire la imagen de sus propios ojos de la manera que hemos indicado en I.

Prolongue la duración como en el ejercicio precedente. Eso le acostumbrará a resistir la mirada de otra persona y le dará, además, ocasión de poner ante sus ojos la expresión que mejor le parezca y hacer diferentes observaciones que le serán de utilidad. Así podrá seguir el desarrollo de la expresión característica que presta a sus ojos la mirada magnética, que empieza a poseer en progresión creciente.

Este ejercicio es sobre todo el que le conviene practicar sistemáticamente. Autoridades en la materia prefieren ese ejercicio al anterior; pero,

a nuestro entender, se obtienen mejores resultados por medio de la combinación de los dos.

III. Manténgase usted derecho, con la cara vuelta hacia la pared, a la distancia de un metro de ella. Suspenda el pedazo de papel, con la mancha negra a la altura de los ojos. Pegue usted, por decirlo así, su mirada a la mancha negra, y haga describir a su cabeza un círculo, sin separar la mirada de la mancha negra.

Como este ejercicio obliga a los ojos a girar en sus órbitas, exige naturalmente un esfuerzo considerable de los músculos y los nervios.

Varié el ejercicio volviendo la cabeza en diferentes direcciones.

Repita usted este ejercicio con tranquilidad, y hágalo de manera que no se fatigue mucho la vista.

IV. Péguese usted a la pared mirándola de frente, y dirija con rapidez la vista de un punto a otro de dicha pared; de arriba abajo, de derecha a izquierda, en serpenteo, en círculo, etc.

Hay que parar cuando los ojos empiezan a fatigarse; y la mejor manera de terminar este ejercicio nos parece ser la de mirar un solo punto, lo que dejará descansar los ojos, después del movimiento que precede.

Este ejercicio tiene por objeto fortificar los músculos y nervios ópticos.

V. Cuando haya desarrollado usted una mirada resuelta, aprenderá a tener confianza obteniendo de uno de sus amigos que le permita probar en él la fuerza de su mirada. Siéntelo en una silla, frente a usted, siéntese usted y mírelo fijamente y con persistencia, recomendándole que le mire todo el tiempo que pueda resistir.

Ya verá usted lo fácil que le será fatigarle; y cuando él diga «basta», se hallará en un estado muy próximo al hipnotismo. Si es un sujeto hipnótico, será mejor para su objeto.

También puede usted ensayar la fuerza de su mirada tomando por sujeto a un perro, un gato u otro animal cualquiera, a condición de que pueda hacerle estar quieto. Y notará usted que la mayoría de los animales huirán en breve, a fin de evitar su mirada.

No hay que decir que ha de saber distinguir una mirada persistente y tranquila de una mirada descarada; la primera es una particularidad del hombre psíquicamente fuerte, en tanto que la segunda caracteriza al insolente.

Advertirá usted que su mirada firme y per-

S. K. D. A.

sistente intimidará a sus congéneres y los turbará. Pero pronto se acostumbrará usted a su poder y, empleándolo de una manera discreta, impresionará a las gentes sin turbarlas.

Aconsejámosle que no hable de sus estudios del magnetismo animal, primero porque los hombres no tardarían en mirarle con desconfianza, y además porque el hablar así redundaría en detrimento de su influencia sobre sus congéneres. Guarde sus secretos y demuestre su poder por sus acciones y no por sus jactancias. Aparte de esas razones, más bien prácticas que otra cosa, las hay que son reservadas y que justifican su silencio acerca de las facultades nuevamente adquiridas. No siguiendo nuestro consejo, le puede ocurrir algo que tal vez le perjudicase.

Tómese tiempo para estudiar estos ejercicios y no los recorra a la ligera. Obre usted como obra la naturaleza y desarrolle su mirada de modo gradual, lenta y seguramente. Evite guiñar los ojos, así como parpadear y huir de la mirada de las demás personas. La fuerza de voluntad y la reflexión le ayudarán a desterrar esas costumbres.

Si sus ojos se fatigan con estos ejercicios, re-

frésquelos con agua fría, y sentirá en seguida algún alivio. Tenga usted la seguridad de que no habrá dificultades de esa naturaleza después de haberlos ejercitado unos cuantos días.

VIII

LA FUERZA VÓLICA

Distinción entre la Fuerza activa del pensamiento y la Fuerza vólica. — Manifestaciones diferentes de las vibraciones del pensamiento. — Definición de las expresiones «volición» y «fuerza vólica». — Una fuerza casi todopoderosa. — El hombre proplamente dicho. — El «Yo soy». — Su importancia. — Cómo darse cuenta de su existencia. — El hombre alcanza un grado de potencia desconocido hasta el día. — El alma humana. — La voluntad. — El secreto del desarrollo de la voluntad. — Influencia mental activa y pasiva. — Proyección de las ondas de pensamiento.

CAPITULO VIII

La Fuerza Vólica

Hemos explicado en los capítulos precedentes cómo una persona puede ejercer una influencia segura en una entrevista, recurriendo a la sugestión. El hombre que ejerce dicha influencia es auxiliado por otras dos fuerzas. Uno de esos auxiliares es conocido bajo el nombre de Fuerza atractiva del pensamiento, y daremos su explicación en uno de los capítulos siguientes; el otro es la influencia volitiva del alma de una persona sobre el alma de otra.

Esas dos manifestaciones de la potencia del alma humana ofrecen entre sí una diferencia notable.

En primer lugar, la fuerza atractiva del pensamiento, una vez en acción, ejerce su influencia sobre otro sin que un esfuerzo consciente del alma sea necesario: basta con un pensamiento enérgico que tenga por objeto una cosa

cualquiera para suscitar una fuerza poderosa, que influirá sobre otro.

Cuando, por el contrario, es la volición la que se hace valer, la manifestación de la fuerza del alma se produce de la manera siguiente:

Las vibraciones mentales son proyectadas e impulsadas por la energía consciente de la fuerza de voluntad del individuo, que las proyecta y dirige hacia un punto determinado: cuando la fuerza motriz deja de obrar, las vibraciones cesan también.

En la nomenclatura general no hemos encontrado ningún término que se adapte más especialmente a esa forma que la Fuerza-Pensamiento, y como la definición: «*el esfuerzo consciente de la voluntad produciendo vibraciones de pensamiento e impulsándolas hasta un objeto determinado*» nos parece algo confusa, hemos recurrido a un neologismo para expresar esa idea.

Igualmente nos servimos en la presente obra del término «volición» para designar la idea ya enunciada, término derivado del latín *Valos*, que significa voluntad.

Hay que procurar no confundir esta palabra con *volición*, voz que sirve para designar el acto por medio del cual la voluntad se determina

en alguna cosa. Nos serviremos también del término «vólico» (igual raíz) para traducir la idea «de la voluntad».

De todas las fuerzas naturales, la fuerza vólica es una de las más poderosas y también una de las menos comprendidas. Todos los hombres la emplean más o menos inconscientemente. Hay quien se da cuenta de sus efectos sin comprender por ello su origen o su desarrollo. Si se quiere sacrificar el tiempo y los esfuerzos necesarios, puede desarrollársela hasta un grado casi inapreciable por medio de ensayos y ejercicios racionales. De éstos hablaremos en el capítulo que trata de la concentración.

Para hallarse en estado de emplear con inteligencia la fuerza vólica, es necesario un conocimiento más o menos profundo de la voluntad; y para adquirir éste, hay que tener una idea precisa de lo que es el HOMBRE, en el sentido real de la palabra.

Hay muchos que sólo ven en el «Ego»—el «Yo» humano—un cuerpo esencialmente físico. Este es el punto de vista materialista.

Otros entienden que el «Yo» es una entidad mental, que reside en el cerebro y domina el cuerpo. Hay algo de cierto en esto, pero sólo es una parte de la verdad.

Otros también tienen conciencia de la existencia dentro de ellos de un «Yo superior» y, por último, un reducido número ha reconocido el «Yo superior» que está dentro de ellos, y ese reducido número disfruta una vida con arreglo a sus leyes.

El verdadero *Ego* o *Yo*, está por encima del alma, lo mismo que ésta se halla por encima del cuerpo, y esas dos entidades, alma y cuerpo, se hallan subordinadas a él. Ambas son únicamente instrumentos, y de ellas se sirve cuando lo cree necesario.

El verdadero «Yo» es la entidad de que tenemos conciencia cuando pensamos y decimos «*Yo soy*», en nuestros momentos de delirio o introspección.

Todos nosotros hemos conocido esos momentos en que tuviéramos conciencia de nuestro verdadero Yo; pero nadie se ha preocupado de reconocer su gran importancia. Aparte usted este libro por un momento y deje que se distiendan todos los músculos de su cuerpo; llegue a un estado pasivo del alma, y entonces reflexione tranquilamente y con calma en el sentido de las palabras «*Yo soy*», tratando de representarse su verdadero Yo como si estuviese por encima del alma y del cuerpo.

Si su estado de alma y cuerpo es favorable

en ese momento, percibirá como un reflejo de la presencia de su verdadero Yo dentro de usted. Repita este experimento: hará nacer en su alma la percepción de la verdad. Nada puede dañar ni destruir el verdadero Yo. Aunque perezcan el cuerpo y el alma, la entidad «Yo soy» es eterna e invulnerable. El «Yo soy» es poderoso, casi todopoderoso, y el día en que el alma se doblegue a su voluntad, el hombre regenerado habrá alcanzado un grado de potencia que hasta entonces le era desconocido.

No podemos extendernos mucho sobre este punto, porque harían falta varios volúmenes para ello, pero debemos insistir con toda nuestra energía sobre este único punto: penétrese el lector profundamente de la gran verdad de que el «Yo soy» es su verdadero «Yo».

Cuando su alma haya reconocido a su verdadero dueño y señor, habrá aprendido usted el secreto de la vida. Nosotros hemos depositado en su alma esta semilla de pensamiento y allá germinará, crecerá y se dará la planta maravillosa, cuyas flores esparcirán un aroma más suave que el perfume de las más hermosas flores terrestres. Cuando se abran sus hojas, cuando se extiendan y la flor se muestre en toda su belleza, sabrán ustedes lo que han hallado.

«Señor de los infinitos mundos; yo he existido antes de la génesis de los tiempos.

Yo he contemplado y contemplé la eterna sucesión de los días y las noches.

Y sólo tendré reposo después del fin de los tiempos.

Porque yo soy el Alma humana».

Lo que nosotros entendemos por voluntad es una manifestación del «Yo soy» del individuo, y existe entre esas dos entidades una relación casi análoga a la que existe entre el pensamiento y el alma.

Cuando empleamos la expresión «desarrollo de la voluntad», queremos indicar con ella el desarrollo del alma, que tiene por objeto conducir al reconocimiento de la existencia de la voluntad y de la autoridad de ésta sobre aquélla.

La voluntad es bastante fuerte por sí sola: no tiene necesidad de ser desarrollada.

Este punto de vista es diametralmente opuesto al adoptado generalmente y es exacto, sin embargo. Una corriente de voluntad se extiende en la red de los alambres psíquicos, pero conviene aprender a establecer el contacto entre el alambre y el trolley, para poder poner en movimiento el carro del alma.

El pensamiento humano puede elegir dos caminos. El primero, que hemos llamado la in-

fluencia mental pasiva, es un esfuerzo instintivo o poco menos. Se produce por sí mismo y sólo exige un pequeño esfuerzo volitivo. La segunda categoría de esfuerzos psíquicos, que llamaremos Influencia mental activa, se produce por un volumen de fuerza más o menos considerable tomado por el alma a la voluntad. No podemos ahondar en este asunto, porque se separa del objeto de esta obra. Aquí sólo enseñaremos el «cómo», y no el «por qué» de las cosas.

Cuanto más piensa el hombre sus pensamientos, siguiendo la vía activa, más fuertes se hacen esos pensamientos.

De esto se deduce que lo contrario es también verdad.

El hombre que conoce la ley del imperio mental tiene una ventaja, que no puede apreciar bastante, sobre sus congéneres, que siguen, perjudicándose, el camino del esfuerzo mental pasivo.

Proyecta el alma toda clase de pensamientos, y sus vibraciones influyen sobre otro con intensidad mayor cuanto mayor es el esfuerzo propulsivo que los pone en movimiento. Verdaderamente, los pensamientos pasivos son menos potentes que los pensamientos activos; pero, renovados sin cesar, son, sin embargo, una fuerza poderosa. Se concebirá fácilmente que un

esfuerzo de volición es necesario cada vez que se quiera ejercer una influencia directa sobre el alma de otro por medio de vibraciones mentales: cuanto más enérgico sea el esfuerzo, más profunda será la influencia.

IX

VOLICIÓN DIRECTA

La volición es la norma del éxito.—Los guías de la humanidad han poseído esa cualidad.—Asimilación inconsciente.—Napoleón Bonaparte se dio cuenta de la verdad.— Los hombres fuertes sienten su «yo».—Deseo ferviente.— Mala voluntad para pagar el tributo del éxito.— Los hombres que han adquirido el poder oculto.— Fuerza vibratoria.— Telepatía: transmisión del pensamiento: arte de leer el pensamiento.— Los maestros en el arte guardan su secreto.— Condición principal.— Ejercicio de volición durante una conversación.— Expectativa.— Muchas personas sólo son muñecos.— Instrucciones generales.— No hay que emplear el poder en perjudicar a otro.— Una advertencia.— Terrible ejemplo de Satanás.— Modo de «querer» cualquier cosa.— Ejercicio I: Hacer que se vuelva uno.— Ejercicio II: Influir sobre uno en un sitio público.— Ejercicio III: Influencia ejercida sobre una persona sin mirarla fijamente.— Resultado cómico.— Ejercicio V: Dirección de los movimientos de otra persona.— Ejercicio VI: Ejercicios ejecutados de pie, cerca del balcón.— Influencia ejercida sobre los transeúntes.— Ejercicios que cautivan.— Use usted su potencia para su propio desarrollo, pero no para divertirl o satisfacer la vana curiosidad de sus amigos.

CAPITULO IX

Volición directa

El grado en que posee el hombre la cualidad de la volición, varía mucho según el individuo. En general, se puede decir que el hombre ejerce una influencia mayor sobre sus semejantes a medida que posee en más alto grado la cualidad de la volición. Los directores de la humanidad desarrollaron en sí esa potencia en un grado relativamente elevado, acaso inconscientemente y sin darse cuenta del funcionamiento de la fuerza poderosa que labora para ellos. Muchos declaran con franqueza que no pueden explicarse la influencia que ejercen sobre sus congéneres. Saben que tienen una especie de potencia que no poseen los demás, pero ignoran por completo cuanto se refiere a la naturaleza de esa potencia y a las leyes que la rigen. Napoleón es un ejemplo asombroso del hombre que poseía en alto grado la volición. Su voluntad influía sobre millones de semejantes suyos, que

obedecían sus órdenes, y obtuvo resultados que muchos achacaron a milagros. Las frases que se le escapaban a menudo parecían justificar la suposición de que él tenía vagamente conciencia de la potencia de que disponía, y durante algún tiempo sus actos fueron incompatibles con ella. Más adelante trató de abusar de su potencia, perdió de vista su origen, infringió sus leyes, y a esto se debió su ruina.

Advertirá el lector que todos los hombres que triunfaron tuvieron intensamente conciencia de su «yo». Tienen fe en sí mismos y tienen frecuentemente conciencia de una Providencia especial, que mira con ojos favorables todo lo que emprenden. Como Napoleón, sienten que tienen una «buena estrella». Es la conciencia instintiva del «Yo soy». Sólo han podido entrever el reflejo de la verdad y han sacado el mejor partido posible, en tanto que su sed ardiente de poder, de gloria o de riquezas, les aguijoneó, les empujó instintivamente a asegurarse el auxilio potente de su *Ego*.

Hay muchos hombres que reconocen la potencia del «Yo soy», y otros que conocen sus leyes y, sin embargo, no utilizan esas fuerzas en las luchas de la vida.

Tienen la potencia, pero no el deseo ferviente.

Se contentan con poco y no se niegan a pagar el tributo a lo que la mayoría de los hombres llaman el éxito o el poder sobre sus semejantes. Muchos de ellos, que se han asimilado fuerzas ocultas, desprecian la riqueza, los cargos elevados, la gloria. Sienten que no es todo eso un objeto digno de su don, y prefieren ponerse al servicio de cualquier cosa más noble ante sus ojos. Dicen, con el profeta: «Vanidad, vanidad, todo es vanidad», y con Puck: «¡Qué locos son los mortales!».

La ley de la compensación parece nivelarlo todo, y las riquezas, el poder y las posiciones elevadas no aportan siempre la dicha. Las frases: «Testa coronada no descansa» y «Toda rosa tiene sus espinas», son otras tantas verdades.

Pero nuestro objeto no es predicar un sermón ni poner cátedra de moral. Todo individuo debe hacer por sí mismo su elección y nadie debe escoger por otro. Sólo hemos de dar un consejo: cualquier cosa que haga usted, hágala bien. No hay más que una sola y única manera de hacer las cosas, y es «Hacerlas». Elija su objeto y emprenda el camino sin vacilaciones, apartando todos los obstáculos que se presenten a su paso. Para que consiga su objeto, es preciso que exista en usted un «Deseo» ferviente de triunfar, y debe reconocer su verdadero «yo»,

su «Yo soy» de forma que sea capaz de desplegar lo que se llama ordinariamente la fuerza de voluntad.

En el capítulo anterior hemos definido la Volición diciendo que «es el esfuerzo inconsciente de la voluntad que produce vibraciones del pensamiento e impulsa éstas en dirección de un objeto determinado».

La fuerza vibratoria puede ser ejercida de la manera ordinaria, es decir, a corta distancia, durante una conversación, pero puede ejercerse también de manera menos conocida, por medio de vibraciones a larga distancia, fenómeno generalmente designado bajo el sencillo nombre de *Telepatía*.

La primera forma se encuentra frecuentemente y todos hemos visto varios ejemplos de ella; la segunda forma bajo la cual se presenta esa fuerza mental es mucho más rara, y los que se hallen iniciados en sus secretos harán bien en no hablar demasiado de ellos.

Sin embargo, el número de personas que ejercen en silencio esta potencia es más considerable de lo que se creería al pronto. Ejemplos insignificantes de esto vemos en el conjunto de fenómenos conocidos bajo el nombre de *Telepatía* o *Transmisión del Pensamiento*, etc.; pero esas representaciones las dan ordinariamente

personas que sólo conocen el asunto de una manera harto especial. Conocemos muchas personas que han desarrollado ese poder en un grado muy próximo a lo prodigioso y no consentirán jamás en dar una prueba de su potencia sino a algunos amigos privilegiados, con los cuales simpatizan por completo y que están a la altura del asunto. Dichas personas conocen la verdadera naturaleza de la fuerza cuyo empleo han adquirido y no quieren rebajarla hasta hacerla motivo de vulgares representaciones. Están contentos con su conocimiento del asunto y no se toman la molestia de convencer a los demás. No se preocupan de hacer prosélitos; por el contrario, ponen obstáculos a todo esfuerzo encaminado a hacer pública su ciencia oculta, persuadidos como están de que no ha llegado todavía el tiempo de esa divulgación y de que ésta sólo llevaría aparejados abusos y atropellos.

Para desarrollar en sí mismo la potencia de la Volición, se impone llegar ante todo al reconocimiento del verdadera yo, del «Yo soy».

Cuanto más completo es este reconocimiento, más poderosa es la fuerza.

No podemos dar preceptos exactos para alcanzar ese reconocimiento. Es mejor sentirlo que comprenderlo. Cuando se halle usted en el

verdadero camino, tendrá conciencia y ya no dudará. Aun cuando el asunto rechace toda explicación, la comparación siguiente nos parece que da una idea aproximada de él :

Le rogaré que se represente usted su cuerpo como un traje que le cubre durante un lapso de tiempo más o menos largo, sin que por eso forme parte de su «yo», y que llega un momento en que se separa de su cuerpo, al cual estaba agregado temporalmente.

Concebirá usted sin esfuerzo alguno que ni aun su «alma» es su «yo», sino solamente el instrumento por medio del cual se puede manifestar éste; y como ese instrumento es defectuoso, pone obstáculos a la expresión de su verdadero «yo».

Luego, cuando usted dice o cuando piensa «Yo soy», tiene usted conciencia de la existencia de su verdadero «yo» y siente nacer en usted una nueva potencia.

Puede ser que este reconocimiento del «yo» sólo sea muy vago; pero dé usted fuerza a ese reconocimiento y se ampliará, y ampliándose se manifestará en el alma y le indicará el camino que ha de seguir para su desarrollo. Este es un ejemplo del: «Al que tenga se le dará, y al que no tenga se le quitará lo que tenga».

El solo enunciado del hecho bastará para des-

pertar en algunos la conciencia de su «yo», en tanto que otros juzgarán necesario reflexionar maduramente y emplearán más tiempo en reconocer la verdad. Otros, por último, no sentirán la verdad. A éstos se les contestará :

«La hora de que conciba usted esta gran verdad no ha sonado todavía; pero la semilla ha sido arrojada a la tierra y germinará un día. Es posible que todo esto le suene a hueco ahora, pero día llegará en que conozca que todo es rigurosamente exacto».

En cuanto a los que sienten en sí el despertar del verdadero «yo», sólo podemos decirles :

«Lleven ustedes en sí el pensamiento y se extenderá, parecido al loto, natural y regularmente: la verdad, una vez reconocida, no volverá a perderse, pues la naturaleza no reconoce el estancamiento».

Por lo que respecta a los que han reconocido la verdad en toda su extensión, hay que decirles muchísimo, pero no es este el lugar oportuno para ello.

La práctica de la concentración, tal como se estudia en uno de los capítulos siguientes, volverá a cualquiera capaz de desarrollar el cono-

cimiento que tiene de su verdadero «yo». El pensamiento «Yo soy», pensado en el silencio y en estado de concentración, se fortalecerá cada vez más.

A fin de ejercer una influencia sobre su interlocutor, durante una entrevista, por la fuerza de la Volición, es preciso primeramente concentrar en uno mismo un ferviente deseo del alma; en seguida es necesario tener claramente conciencia del propio derecho para exigir y, por último, la convicción inquebrantable del éxito de la empresa.

Ha de estar uno absolutamente cierto de que se le concederá lo que pida.

La espera formal es un elemento de la mayor importancia en todas las funciones del alma.

Si sólo cree usted vagamente, de una manera dudosa, en los resultados de sus empresas, esos resultados se harán sentir seguramente.

Comprenderá usted la causa de esto cuando haya estudiado todo nuestro libro, porque dicha causa tendrá su explicación en uno de los capítulos siguientes.

No vaya usted a imaginarse que se hallará en estado de sondear a todo hombre con quien tenga tratos por el solo hecho de «quererlo», y que obtendrá así completo éxito. Le resultará

bien la cosa si su adversario no posee a su vez fuerza vólica que le permita ponerse en estado de defensa. Hay gentes, y esto es de lamentar, que no tienen casi ninguna fuerza vólica y son, por decirlo así, monigotes cuyos hilos tienen las personas que están al tanto de dicha fuerza; otros la poseen en muy alto grado, y así sucesivamente hasta la cima de la fuerza vólica.

Pero, lo que sostenemos, es que dicha fuerza le ayudará a influir hasta cierto punto sobre toda persona con quien entre en relaciones; en cuanto al grado que alcanzará esta influencia, depende enteramente de la proporción que exista entre la fuerza vólica de usted y de su adversario. Algunos experimentos se lo demostrarán claramente. No dude en poner en práctica esa especie de influencia mental, tan pronto tenga ocasión. El ejercicio le hará realizar progresos y comprenderá mejor la teoría teniendo detrás la práctica. Recuerde usted el muchacho que no sabía nadar antes que creyó saber y probó.

De esto se deduce que debe usted servirse de la Volición en combinación con el poder de la sugestión, tal como se ha explicado en los capítulos anteriores. Así podrá concentrar su fuerza dominadora, gracias a los ejercicios que indicaremos en el capítulo que trata de la Concentración.

En otros capítulos explicaremos por qué no se osa emplear esas fuerzas ocultas bajo ningún pretexto para alcanzar un objeto innoble o para hacer daño a sus semejantes; pero creemos hacer un bien advirtiendo desde ahora que no debe usted abusar de su poder.

No solamente es esa una manera de obrar forzosamente inmoral, sino que además es el autor de la acción el que sufrirá las tristes consecuencias, y le será por otra parte imposible alcanzar su objeto. Hay para ello causas ocultas harto suficientes, y rogamos con insistencia a todos los que lean este libro que sigan nuestros consejos.

Es posible que este abuso les proporcione una ventaja temporal; pero, a la larga, les ocasionará alguna desgracia. No hay mal alguno en que emplee su potencia y su ciencia sobre el particular para servir sus intereses lícitos, para sus negocios y para aumentar su bienestar, pero todo ello a condición de que no perjudique en sus intereses a la persona influida.

Puede usted influir sobre cualquiera para que haga negocios con usted, y si le trata con honradez no habrá realizado ningún abuso de su poder.

Pero si, por el contrario, influye usted sobre él para engañarle y robarle o para hacerle daño,

hará usted una mala acción y algún día sufrirá usted con arreglo a lo que haya hecho sufrir.

Y no hablamos de un castigo en la vida futura, sino en esta vida. Recogerá usted lo que ha sembrado; he aquí la sentencia que se adapta a su manera de obrar.

Es poco probable que abuse usted de la potencia de la Volición, porque, una vez la posea usted por entero, retrocederá instintivamente ante la idea de abusar de la fuerza nuevamente adquirida.

Hay hombres, sin embargo, que, semejantes a Satanás, usan de su poder en servicio del mal; pero, como Satanás, esas gentes están condenadas a la miseria y a la desgracia. Son ángeles caídos.

El mejor ejercicio para el desarrollo de la Volición es un curso de Concentración; pero es interesante realizar entretanto algunos pequeños experimentos para «entrenarse» y tener confianza en sí mismo.

Con ese objeto damos a continuación algunos ejercicios.

Muchos de ellos resultarán a la primera vez.

Empiece usted por los experimentos fáciles; los otros saldrán por sí solos. Machacando se hace el herrero.

Este es el momento de decir que, cuando usted «quiera», es completamente inútil fruncir el entrecejo, apretar los puños o hacer otros movimientos secundarios. El secreto de la fuerza está en una actitud tranquila, sin denotar ningún trastorno, teniendo en cuenta que la voluntad se manifiesta bajo la forma de una petición seria y tranquila, acompañada de la firme persuasión de conseguir un resultado favorable. La clave del enigma es la espera formal. Pronto tendrá usted la solución. No se desanime; por el contrario, persevere hasta triunfar.

En nuestro capítulo siguiente nos ocuparemos de la Volición a gran distancia, o más bien de la Volición Telepática.

EJERCICIOS

I. Cuando vaya por la calle, fije usted la atención en cualquiera que camine delante de usted. La distancia que le separe debe ser por lo menos de dos a tres metros, aunque, si es mayor, el resultado es el mismo. Fije usted en el objeto elegido una mirada grave, firme y persistente, que se concentre en la nuca, sobre

el borde inferior del cerebro. Mientras haga usted esto, «quiera» que el sujeto vuelva la cabeza hacia usted.

Este experimento exige un poco de ejercicio; pero, una vez tenga la práctica, se maravillará usted del gran número de personas sobre que influirá de esa manera.

Parece que las mujeres son más sensibles a esta influencia que los hombres.

II. Fije la mirada en alguien que esté sentado delante de usted en la iglesia, en el teatro, etc., concentrándola sobre el mismo punto que en el ejercicio precedente y «queriendo» que la persona se vuelva. Notará usted que el sujeto se agitará en su asiento y ofrecerá todos los síntomas de molestia y que, por último, se volverá a medias y lanzará una mirada rápida en dirección a usted. Alcanzará usted ese resultado más fácilmente cuando el sujeto resulte ser algún conocido. Cuanto más conozca a la persona, más fácilmente se obtendrá el resultado.

Estos dos últimos ejercicios pueden variarse hasta el infinito; todo depende de la ingeniosidad del experimentador.

En principio todos son los mismos; la mirada concentrada y la «voluntad» o el «deseo»

formal, firme y expectativo, de obtener el resultado propuesto, son los principales elementos que componen el fenómeno. Comprenderá usted, sin duda, que la fuerza de voluntad concentrada puede desarrollarse gracias a los ejercicios indicados en el capítulo que trata de la Concentración. Si le es difícil conseguir los resultados enunciados, es un signo de que su fuerza de concentración no está todavía bastante desarrollada, y debe perfeccionarla en ese sentido.

III. Elija usted en un tranvía una persona que ocupe, en el asiento opuesto, un lugar situado a la derecha o la izquierda del situado frente a usted. Mire usted atentamente, ante usted, pero observe a dicha persona con el rabllo del ojo, teniendo conciencia de su presencia. Concentre usted sobre ella un fuerte deseo mental a la expectativa y con la firme voluntad de que mire hacia usted. Si sabe usted hacerlo, verá a los pocos momentos que la persona en cuestión mira hacia donde usted está.

Muchas veces parecerá esa mirada inconsciente, como si sólo fuese un acto casual por parte del sujeto; otras veces, por el contrario, su mirada se fijará bruscamente en usted, como si el sujeto, hombre o mujer, hubiese tenido conciencia de una orden mental de parte de usted.

Ocurrirá frecuentemente que el rostro de la persona influida adquirirá una expresión de cordedad o estupidez cuando se encuentre con la mirada magnética que usted le ha dirigido en el momento en que le miraba.

IV. Mientras celebra usted una entrevista con otra persona, puede ocurrir que ésta parezca buscar una palabra. Mírela usted entonces fijamente, sugestionándola con vigor una palabra cualquiera. En la mayoría de los casos pronunciará en seguida la palabra que le haya sugerido usted. Esta palabra debe apropiarse a la idea que quiera expresar, pues de otro modo su asociado Pasivo dudará en emplearla y el asociado Activo se apresurará a sugerir otra.

Muchos experimentadores han efectuado este experimento en un orador y han conseguido resultados excesivamente cómicos.

Recordamos haber leído en una obra traducida del alemán el caso curioso de un joven, cuyas facultades de Concentración y Volición estaban desarrolladas en grado superlativo. Era estudiante en uno de los principales colegios de Alemania, pero, como los sports le interesaban mucho más que los estudios, corría gran peligro de no poder terminar su carrera. Por casualidad descubrió su fuerza mental, y formó

un plan de estudio a su modo, que le permitía aprender tan sólo algunas respuestas de cada lección. Cuando el profesor se ponía a preguntarle, emitía fuertes vibraciones, queriendo enérgicamente que el maestro le hiciese las preguntas que había aprendido perfectamente; el resultado fué brillante; figuraba a la cabeza de la clase.

El autor alemán agrega que este método le fué inútil en el examen, pues las preguntas habían sido redactadas de antemano por una comisión y, siendo el examen un examen por escrito, el joven no pudo hacer su «juego de voluntad» el día de dicho examen.

V. Un experimento interesante consiste en encauzar el movimiento de una persona en cualquiera dirección.

Se puede conseguir ese resultado andando detrás de la persona por la calle y concentrando al mismo tiempo su mirada del modo indicado anteriormente. Cuando el sujeto encuentre otra persona que vaya en sentido contrario, «quiera» usted que su hombre tome la derecha o la izquierda.

Se puede ensayar lo mismo con un individuo que le salga al encuentro a usted. En tal caso debe usted marchar en derechura a él, sin des-

viarse a derecha ni a izquierda y, mirándole fija y continuamente, ordenarle mentalmente que tome la derecha o la izquierda, a su antojo.

VI. Esté usted de pie cerca del balcón de su habitación y fije la mirada en cualquiera que se aproxime, queriendo al mismo tiempo que vuelva la cabeza y mire al pasar. Si tiene usted suficientemente desarrollada su fuerza de concentración, verá que, de cada diez veces, siete conseguirá usted el resultado deseado y que el transeunte obedecerá su orden mental. Aun no habiendo desarrollado su fuerza de concentración, conseguirá usted hacer levantar la cabeza a los transeuntes el número de veces necesario para convencerse usted mismo de la existencia de «alguna cosa».

Este experimento le dará mejores resultados si su habitación, o mejor su balcón, se halla en el primer piso.

El movimiento de obedecer a la impulsión de volver sencillamente la cabeza, es psíquicamente mucho menos complicado que el movimiento de levantar la cabeza hacia un balcón del segundo o tercer piso; consiguientemente, nada tiene de sorprendente el hecho de que los resultados favorables obtenidos en el primer caso

sean un elevado tanto por ciento mayores que en el segundo.

Se puede efectuar este ejercicio de varias maneras ; por ejemplo, proponiéndose atraer hacia sí la atención de alguien que esté sentado en un balcón bajo el cual se va a pasar.

Cuando haga estos experimentos, los hallará usted tan interesantes que pronto inventará otras nuevas maneras de probar su fuerza : las circunstancias particulares de cada caso le indicarán la marcha que ha de seguir.

Esos experimentos contribuyen mucho a fortificar en usted la confianza en su poder y hacerle adquirir el privilegio de suscitar impulsiones en el alma de los demás, por medio de vibraciones mentales. Por otra parte, no son sino bagatelas, y el solo hecho de que desarrollen sus fuerzas mentales justifica su empleo en un objeto tan insignificante. No hay que hacer esos experimentos, ni para distraerse usted, ni menos para entretener a los amigos.

Nunca se debe despilfarrar esas potentes fuerzas, ni emplearlas para satisfacer la curiosidad vulgar de los demás. El que haya comprendido la «verdadera» importancia de la ley del imperio mental, no debe hacer ostentación ante los demás de su ciencia y sus resultados. Experimen-

tará con perseverancia, sabiendo que es la única manera de perfeccionarse en la práctica de sus conocimientos, pero conservará la conciencia en todo momento de que trabaja para colocar los cimientos de su poder, que va creciendo cada día.

VOLICIÓN TELEPÁTICA

La existencia de la telepatía es un hecho demostrado.—Maravillosos progresos de las ciencias psíquicas.—Transmisión de pensamientos.—Vibraciones.—Capacidades maravillosas de un reducido número de individuos.—No es de desear que el conocimiento se adquiera generalmente.—Peligros verdaderos que ocasionará el abuso.—Explicación del empleo práctico.—Teoría general.—Cómo se obtienen los mejores resultados posibles.—Ventajas de la concentración.—Empleo de la Volición telepática antes de una conversación.—Modo de ejercer una influencia atractiva a gran distancia.—Modo de entrar en relaciones.—Explicación detallada.—Contacto del alma a cierta distancia.—Ondas metálicas telepáticas.—Imágenes mentales.—Círculos móviles de ondas mentales.—El tubo psíquico.—Manera de formarlo y emplearlo.—Defensa personal contra las vibraciones mentales de otro.—Estado de alma positivo.—Exclusión de los rayos mentales procedentes de fuera.—Cómo armarse contra la influencia y la presión de los demás.—Efectos de la influencia mental ejercida antes del principio de la entrevista.—El negocio se trata con más facilidad.—Disposición mental exigida.—Enseñanza esotérica para los que están aptos y preparados para recibirla.—El hombre hallará lo que busque: diamante o carbón.

CAPITULO X

Volición telepática

No cansaremos la atención del lector procurando demostrar la existencia de la Telepatía. Las ciencias psíquicas han tomado tal incremento en nuestros días, que no solamente los que se interesan en la telepatía tienen conciencia de su existencia, sino que hasta el público en general se ha fijado en este asunto y lo acepta cual si fuese un hecho demostrado, como acepta la existencia de los rayos X y la telegrafía sin hilos. El hecho es que el mundo ha creído siempre, de manera más o menos vaga, en la transmisión de los pensamientos, y los descubrimientos científicos recientes no han hecho más que afirmar, por lo general, en sus convicciones a gran número de personas.

Por eso este capítulo no va encaminado a convencer de la existencia, como hecho probado, de la telepatía o transmisión de los pensamien-

tos, sino a dar una idea de los medios que permitirán sacar provecho de ella.

Cada pensamiento, sea o no voluntario, es causa de una proyección de ondas y vibraciones de pensamiento en el espacio, y ejerce una influencia mayor o menor sobre nuestros semejantes.

Esta proyección puede hacerse en línea directa, y por ella se atrae la atención del sujeto.

Comparada con la manera usual de proyectar las vibraciones mentales sin dirección ninguna, la primera ofrece las mismas ventajas que hacen preferir también una carga de bala a una carga de postas o perdigones en una escopeta: la bala produce un efecto mayor, a condición de que apunte bien el tirador.

Algunas autoridades de las ciencias mentales poseen la facultad de la Volición telepática en un grado sorprendente, y los resultados que han obtenido pueden parecer increíbles sencillamente a las personas que no han oído hablar de vibraciones mentales. Tales resultados se han obtenido gracias a los largos años de estudio y experiencia, y observando un régimen muy distinto del de los demás hombres ordinarios.

Afortunadamente, tal vez, esa potencia no se adquiere muy fácilmente, porque habría entonces personas que se la asimilarían para hacer uso ilícito de ella. Tenemos franqueza con algunos

de esos maestros de las ciencias ocultas, y hemos asistido a muchas pruebas sorprendentes sobre transmisión del pensamiento; pero se nos ha encargado el silencio más absoluto y no diremos una palabra de lo que hemos visto por nuestros propios ojos. Y hasta, sin esas consideraciones personales, tampoco sería muy cuerdo extender por todas partes un conocimiento que permitiría a las personas poco escrupulosas imponer su voluntad a sus semejantes. A pesar de ese silencio, algunas particularidades de esa ciencia se han propagado y han sido empleadas de manera ilícita. Ciertas personas han descubierto accidentalmente algunos principios elementales, y han continuado sus investigaciones hasta el punto que se lo permitieran sus limitados conocimientos, obteniendo frecuentemente resultados que los maravillaban y espantaban a la vez.

Pero el objeto de estas lecciones no es precisamente el de hacer de sus lectores venerables adeptos de las ciencias ocultas, y místicos o bien fabricantes de milagros, sino sencillamente el de hacerles comprender clara y terminantemente las leyes de la influencia personal; en una palabra, del magnetismo animal.

Por eso no nos extenderemos acerca de los fenómenos extraordinarios que los maestros de

esta ciencia pueden producir a su antojo, sino que trataremos de dar una idea de los principios elementales y de la práctica de la Volición telepática que puede servirnos en la vida cotidiana. Nos limitaremos a enseñar, a cautivar la atención de aquél sobre quién desee usted, lector ejercer influencia, aun cuando se halle a una distancia de cien kilómetros de usted. Queda usted en libertad de ahondar en la cuestión, por medio de la lectura o la experimentación, pero le advertimos que no es tarea fácil alcanzar un grado superior de desarrollo en esta ciencia. El conocimiento elemental se asimila fácilmente, y éste es el que queremos enseñar: una vez comprendida la teoría, la práctica hará lo demás.

Recordará usted, sin duda, que hemos dicho que todo pensamiento produce vibraciones que se podrían comparar a los círculos que se ensanchan en la superficie de un estanque cuando se arroja una piedra al agua.

Esos pensamientos ejercen sus influencias en todas direcciones. Pero, si lanza usted la piedra de forma que la haga rebotar, los círculos se formarán y manifestarán su energía en la dirección que tome la piedra.

Se puede establecer exactamente la misma comparación entre las vibraciones mentales ordinarias y las vibraciones de la Volición telepática.

Un ejemplo: Supongamos que quiere usted cautivar la atención de cualquier persona, con objeto de interesarle, y si estuviese usted un poco a la altura de la ciencia mental, podrá hacer de él una imagen mental, y le verá interesarse por usted. Haciendo eso, enviará usted indudablemente en todas direcciones fuertes vibraciones mentales, algunas de las cuales alcanzarán al sujeto e influirán sobre él más o menos, según la proporción que exista entre su grado de facultad positiva y el de usted. Puede ser que sienta su influencia lo mismo que el primer advenedizo. Pero si, por el contrario, coloca usted su aparato telegráfico mental de forma que la fuerte impulsión vibratoria vaya dirigida en línea recta hacia la persona en cuestión, el mensaje se transmitirá con una claridad meridiana. El «choque» de las vibraciones será también más violento.

Para conseguir los resultados más satisfactorios hay que ejecutar repetidas veces los ejercicios de Concentración indicados en la presente obra. Sin tener conocimiento de las leyes de la concentración, podrá usted obtener buenos resultados; pero, teniendo esos conocimientos, su fuerza aumentará hasta el décuplo. Suponemos por un momento que se ha asimilado usted ese

conocimiento y que ha ejecutado los ejercicios. Veamos cuáles serán los resultados.

Desde hace algunos días tiene usted en perspectiva una entrevista con una persona a la que espera interesar en sus proyectos y en sus empresas. Puede ocurrir que sea completamente extraña para usted, o por lo menos que le sea indiferente y que ella, por su parte, no se interese tampoco por usted. Usted sabe que puede ser capaz de impresionarla, por medio de los métodos indicados anteriormente; pero, lo que usted desea, es entrar en relaciones con ella. Tiene usted mucha razón, si con eso cree usted que podrá triunfar con mayor seguridad, porque obtiene usted gran ventaja al estar en «relación», ya que la persona, hombre o mujer, se interesará a su pesar por usted, poco o mucho, pues esto depende del individuo.

Lo mejor que puede usted hacer en semejante circunstancia, es establecer una relación mental con el individuo, por medio de la Volición telepática. Debe usted empezar por retirarse a un lugar tranquilo y acostarse, o por lo menos sentarse con toda comodidad en una butaca. Bien arrellanado, deje usted distenderse todos sus músculos; «despréndase usted», valga la palabra, de su cuerpo hasta hallarse en un estado de

relajación tal, que experimente la sensación de que no es sino un tejido vaporoso y que no tenga sino vagamente conciencia de la existencia de su cuerpo. Manténgase usted en la calma más completa y conserve un estado de alma pasivo, no pensando más que en usted mismo; pero, especialmente, destierre usted todo pensamiento de temor. Esto le será fácil, gracias a la Concentración.

Cuando se encuentre usted en una disposición general favorable, piense usted tranquilamente, pero con persistencia en su objeto. No frunza el entrecejo ni apriete los puños en su esfuerzo para «pensar»; permanezca pasivo y mantenga los músculos en estado de distensión; el esfuerzo debe ser un esfuerzo mental, tranquilo y continuo.

Le puede ser útil cerrar los ojos y formar una imagen mental de la persona con quien quiera establecer la relación. Si no la ha visto nunca, fórmese una imagen vaga y confusa. Al cabo de algunos ensayos, advertirá usted que la imagen mental empieza a tomar alguna realidad para usted, y, en efecto, tendrá conciencia de estar en contacto mental de alguna manera con la persona. Cuando llegue a conseguir esto, podrá dejar fijarse su pensamiento en los deseos que tiene usted con relación a su sujeto, y puede usted

representarse que accede a sus pretensiones. La imagen mental principal debe ser la de su sujeto, porque es la que le une a él, puesto que las meditaciones que tienen por objeto la aquiescencia a sus deseos sólo crean pensamientos accesorios. Estos pensamientos accesorios, cuyas ondas forman círculos que se propagan en todas direcciones, alcanzan, sin embargo, a su hombre con mucha mayor fuerza que de ordinario, porque se les ha abierto también una línea directa, a lo largo de la cual pueden propagarse directamente. Hará usted grandes progresos por medio de la práctica y los ejercicios.

Obtendrá los mejores resultados representándose un largo tubo que tenga aproximadamente el diámetro de un pie. Usted se halla en uno de los extremos y su individuo en otro.

Esta impresión, que puede usted recibir con el auxilio de la Concentración, es un síntoma de «relación» perfecta, y demuestra que ha conseguido excluir todas las impresiones de fuera y que ha establecido la línea psíquica de comunicación.

Cuando haya alcanzado usted ese grado, puede tener la seguridad de producir una gran impresión sobre su sujeto, a menos que éste conozca la ley del Imperio mental, y haya tenido con-

ciencia de las vibraciones mentales dirigidas sobre él. En semejante caso se mantendrá en un estado de alma positivo.

Cuanto más pasivo sea el sujeto en el momento del experimento, más satisfactorios serán los resultados que se obtengan. Con un poco de práctica se desarrollará esta potencia, se precisará la impresión del tubo y la imagen mental del sujeto se dibujará más distintamente.

A pesar del hecho de que muchos experimentadores obtienen resultados bastante satisfactorios desde el primer experimento, parece que éste del tubo largo exige algún ejercicio. No hay que decir que ha de procurar usted mantener su alma en cierto grado de pasividad. Entonces se trata primeramente de recibir la impresión mental de la relación por medio del tubo. Esta impresión se manifestará al principio bajo la forma de un círculo vago y vaporoso, que se hará más distinto cada vez y acabará por transformarse en el extremo abierto del tubo.

Puede ser que obtenga usted ese resultado a los pocos experimentos, pero puede ocurrir también que esta facultad exija para usted un largo aprendizaje. Podría creerse que la dificultad reside en la adquisición de la facultad de formarse una imagen mental.

También puede usted obtener resultados satisfactorios sin representarse el tubo, pero los mejores resultados los han obtenido siempre los experimentadores que han hecho uso de ese auxiliar.

Es este también el momento de decirle que le es necesario desarrollar una disposición mental «positiva», ya que ella le permitirá obtener buenos resultados y le preservará de la influencia ejercida por la Volición de sus adversarios. Si siente usted los síntomas de una influencia procedente del exterior, le bastará penetrarse de la significación de su «YO SOY» para suscitar en usted un sentimiento de potencia psíquica y para hacerse impenetrable a las vibraciones que vengan de fuera.

Apreciando y reconociendo plenamente su «yo» superior, se rodeará usted de una radiación mental que le protegerá, sin necesidad de ningún esfuerzo de voluntad de su alma, contra las influencias mentales del exterior. Por mucho tiempo que haga que no haya aprendido a discernir enteramente ese «yo», le bastará con pensar en él un momento y fortificar su verdadero yo por la afirmación «Yo soy», acompañada de una concepción mental de su verdadero yo. Su misma imagen mental, en la que se ve usted rodeado

de una radiación mental que rechaza las vibraciones de fuera, creará radiaciones de una fuerza considerable, que, existiendo todo el tiempo que conserve usted el pensamiento, le servirán de defensa absolutamente suficiente contra las vibraciones de fuera.

Es preciso que se aplique usted a evocar esas imágenes mentales, porque le son de la mayor utilidad.

Si no le da jamás el deseo de permanecer absolutamente solo y hallarse en estado de pensar, sin necesidad de tener en cuenta las opiniones de los demás, siéntese usted y excluya las vibraciones, como hemos indicado anteriormente, y se maravillará de la claridad con que podrá pensar usted.

En el capítulo siguiente trataremos de las vibraciones mentales, pero ya podemos decir aquí que los pensamientos de nuestros semejantes, aun cuando no se dirijan sobre nosotros, nos afectan más o menos por sus círculos, que se van agrandando. La naturaleza nos ha dotado de fuerzas de resistencia instintivas; pero, a pesar de ellas, somos más o menos influídos por las vibraciones mentales de nuestros congéneres, y lo que creemos ser nuestra opinión no es otra cosa, por lo general, sino el producto de los pensamientos de los que nos rodean.

El cambio de residencia de unos puede ser la causa de un cambio radical en sus ideas sobre religión, política, moral, etc.; de suerte que se amoldarán a las opiniones de su vecindad. El cambio se ha realizado gracias a la influencia combinada de las ondas mentales de sus nuevos conciudadanos.

Alguna reflexión le traerá a la memoria numerosos ejemplos de ese fenómeno. Semejante a una marea que sube, un sentimiento general invadirá de repente a todo un país, ejercerá influencia en casi todos sus habitantes, para desaparecer tan inopinadamente como se presentó. Una muchedumbre tranquila se metamorfoseará en una horda salvaje. Las disposiciones del alma humana, lo mismo que las opiniones, se cambian y modifican más o menos, según las ondas mentales que afectan al individuo.

La importancia del conocimiento que le permite excluir esas impresiones de fuera, salta a la vista; le vuelve capaz de guirse usted mismo, gracias a su juicio, su razón y su intención. Tenga usted presente este detalle, porque puede llegar el día en que dicho conocimiento deba serle de incalculable utilidad.

Hay momentos en la existencia en que pensar con lucidez puede ser cuestión de vida o muerte. Puede ocurrir que se ejerza sobre usted una pre-

sión poderosa para obligarle a hacer una cosa determinada, y no sepa usted qué partido tomar. Necesita usted para ello toda su lucidez de espíritu, y la única manera de ponerse en disposición es recluirse en su fortaleza mental, para fijar su línea de conducta; esa fortaleza mental la encuentra usted en el centro de su radiación mental.

Muchas de sus excelentes decisiones serán adoptadas de dicha manera, razón por la cual es preciso a toda costa que se asimile usted esa facultad.

Nuestros esfuerzos para enseñarle los medios defensivos nos han conducido a frecuentes digresiones. Vamos a examinar ahora los medios ofensivos.

Supondremos que ha observado usted los consejos dados para el establecimiento de una relación mental directa con su sujeto, por medio de la Volición telepática. Notará usted en la primera entrevista que parecerá tomarse más interés por usted que en las entrevistas anteriores; se portará con usted como si le conociese desde muchos años atrás, y de este modo se sentirá usted más animado en su presencia. No queremos decir con esto que realice todo lo que usted quiera (todavía no es tiempo); pero estará dispuesto a hacer algunas concesiones y las cosas se resol-

verán mucho mejor de lo que usted había soñado. Desde luego, hallará usted más facilidades si repite el ejercicio de Volición telepática. No se desanime tampoco si al principio halla algunos obstáculos, porque, si persevera, el triunfo llegará cuando menos se lo espere.

En todas las entrevistas tiene usted que mantenerse en un estado de alma caracterizado por la ausencia completa de todo temor y una convicción inquebrantable; especialmente, no olvide usted la potencia de su vista. Esta última restablece por lo general la relación establecida anteriormente con ayuda de la Volición telepática, y hace que la balanza se incline frecuentemente de su lado.

Las circunstancias han de ser las que determinen su línea de conducta, y debe usted aprender a aplicar de diferentes maneras los métodos indicados anteriormente. El ejemplo ya mencionado lo hemos dado únicamente para mayor claridad, pero los principios en que se funda son exactos y pueden aplicarse con las variaciones necesarias en todos los casos en que desee usted ejercer influencia sobre alguien, la víspera de una entrevista. El principio es siempre el mismo.

El que haya seguido estas lecciones con atención, hallará en ellas mucho que el lector distraído buscará en vano. Será capaz de leer entre líneas. Si usted está en buenas disposiciones, muchas de las cosas tratadas hasta aquí las encontrará más claras en las lecciones sucesivas. Cada vez que consulte una lección y la estudie, se le ocurrirá nuevas ideas. El lector que, por el contrario, haya examinado superficialmente las lecciones precedentes, no hallará esos nuevos puntos de vista y no penetrará su sentido. Resultará así que no aprovechará las lecciones esotéricas, sino que deberá contentarse con la significación exotérica; y, naturalmente, en este caso las lecciones y las explicaciones le parecerán tan claras como una botella de tinta.

Eso es justamente lo que queríamos decir; el hombre encuentra lo que busca. Uno encontrará el carbón en la superficie, en tanto que otro extraerá el diamante de las entrañas de la tierra; el diamante y el carbón no dejan de ser por eso de la misma materia. «Pedid y se os dará»; buscad y encontraréis.

Terminamos este capítulo pidiendo toda la atención del lector sobre la observación siguiente:

Las fuerzas del alma, tal como han sido estudiadas en los capítulos anteriores, pueden pare-

cer maravillosas, pero la fuerza del pensamiento, generalmente conocida bajo el nombre de Fuerza Atractiva del pensamiento, las sobrepuja mucho en potencia. En el capítulo siguiente daremos una idea de este asunto maravilloso.

XI

FUERZA ATRACTIVA DEL
PENSAMIENTO

Teoría de Prentice Mulford.—Los Pensamientos son Cosas.—El pensamiento es una fuerza dinámica.—El espíritu y la materia son idénticos.—Milagros de la Naturaleza.—Experimento del profesor Gray sobre las vibraciones.—Resultados maravillosos.—Tesis importante e interesante del doctor Williams.—El campo de los pensamientos es ilimitado.—Naturaleza de las vibraciones mentales.—Ondas de pensamiento de colores oscuros y de colores claros.—Sus pensamientos permanecen en relación con usted y sobre usted influyen.—Radiación del pensamiento.—Lo que se asemeja se junta — Manifestación maravillosa de fenómenos psíquicos.—Resultados de pensamientos de temor e inquietud.—La convicción en el pensamiento.—Se le pagará en su misma moneda.—Triunfo merced al pensamiento concreto: Ese es el secreto del éxito de los hombres que han triunfado.—El ideal convertido en realidad.—Lo que se necesita para triunfar.—El «puedo» y el «quiero».—Sus semejantes se sentirán atraídos hacia usted.—Todo será para usted si se toma el trabajo de quererlo energicamente.—Teoría de Helen Wilman.

CAPITULO XI

Fuerza atractiva del Pensamiento

El eminente autor Prentice Mulford, estudiando las fuerzas del alma, ha resumido una buena parte de su filosofía en la tesis: «Los Pensamientos son Cosas». En pocas palabras ha expresado una verdad cuya potencia es tal que, si la humanidad la concibiese plenamente, esta verdad revolucionaría el mundo. El pensamiento no es solamente una fuerza dinámica, es una «cosa» existente, como todas las demás cosas materiales. El pensamiento no es sino una forma más sutil de la materia, o, si lo quieren de otro modo, una forma más densa del espíritu; los dos puntos de vista son igualmente sostenibles. La materia no es sino una forma más densa del espíritu; el espíritu sólo es una forma más enrarecida de la materia. Sólo hay una materia en la naturaleza, pero esta materia se manifiesta bajo mil formas distintas, a partir de las más

materiales (llamadas así para indicar las menos sutiles) hasta las más sutiles: el espíritu.

Cuando pensamos, enviamos al espacio vibraciones de una substancia sutil y etérea, pero que tiene tanta realidad como los vapores y los gases sutiles, los líquidos o los cuerpos sólidos.

No vemos el pensamiento, como tampoco vemos los gases. No podemos probar el pensamiento ni sentirlo, como tampoco podemos gustar ni sentir el aire. Pero podemos percibirlo en nosotros, verdad que puede ser atestiguada por buen número de personas; y es eso algo que no podemos decir al hablar de las vibraciones magnéticas de un imán gigantesco, por no ejercer ninguna influencia sobre nosotros a pesar de su aptitud para atraer un bloque de hierro que pese muchos centenares de kilogramos.

Sus vibraciones pueden atravesarnos de parte a parte y ejercer su atracción sobre el hierro, sin que nosotros tengamos conciencia de dicha fuerza.

La luz y el calor proyectan vibraciones cuya intensidad es menor que la de las vibraciones del pensamiento humano; pero sus principios no dejan de ser por eso idénticos.

Para demostrar la existencia de una substancia material o de una energía material, no es ab-

solutamente necesario que podamos reconocer su existencia por uno de nuestros cinco sentidos. Los anales de la ciencia proporcionan numerosas pruebas de esta verdad. Un eminente sabio, el profesor Elisha Gray, dice a este respecto, en su obra intitulada «The miracles of nature»:

«El hecho de que existen ondas sonoras que el oído humano no percibe y ondas luminosas coloreadas que el ojo humano no ve, da motivos para reflexionar. La existencia del espacio inmenso átono y sombrío existente entre 40.000 y 400.000.000.000.000 de vibraciones por segundo y la existencia de la infinidad por encima de 700.000.000.000.000 de vibraciones por segundo en la infinidad del universo inestable, abre el camino a la especulación.»

Williams dice, en su obra «Short Chapters in Science».

«No existe ninguna gradación entre las ondulaciones o las vibraciones más rápidas que nos hacen percibir la sensación de un sonido y las vibraciones más lentas que nos procuran la de un suave calor. Sepáralas una laguna bastante grande para abrazar otro mundo de movimiento, mundo limitado por nuestro mundo sonoro y

nuestro mundo luminoso y térmico; no hay ninguna razón plausible para producir esa energía intermedia o para creer que dicha energía intermedia no puede despertar sensaciones, a condición de que tenga órganos para recibir esas impresiones y representarlas bajo una forma sensible.»

Si citamos estas autoridades, es para que reflexione el lector y no para tratar de probar la existencia de las vibraciones mentales. Esto se apartaría del objeto del presente libro y lo haría hartamente voluminoso; por eso nos limitamos a tocar superficialmente el asunto.

La naturaleza de las vibraciones del pensamiento que proyectamos o lanzamos depende del mismo pensamiento. Si los pensamientos tuviesen colores (algunas personas lo afirman así), veríamos nuestros pensamientos de temor e inquietud, a ras del suelo, semejantes a nubes sombrías y espesas; nuestros pensamientos alegres, dichosos y confiados, nuestros pensamientos PUEDO y QUIERO, serían visibles, mezclándose con las nubecillas semejantes y moviéndose rápidamente en bancos transparentes muy por encima de las emanaciones densas y nauseabundas procedentes de los pensamientos de temor, de inquietud y de «No puedo».

Cualquiera que sea la distancia que recorran sus ondas de pensamiento, permanecen siempre hasta cierto punto en relación con usted y ejercen su influencia sobre usted lo mismo que sobre sus semejantes. No es muy fácil deshacerse de «esos hijos de su alma». Si usted ha lanzado malos pensamientos será usted una de sus víctimas, y todo lo que puede hacer para neutralizar su influencia es proyectar nuevas ondas de pensamientos fuertes y buenos, o bien crear una radiación mental, fortificando su «Yo soy».

La tendencia que demuestran las ondas de pensamiento es un ejemplo asombroso del antiguo adagio: «Lo que se asemeja se junta». Esta tendencia es lo que se llama la Fuerza atractiva del Pensamiento. La manifestación de esta facultad del pensamiento, es un fenómeno de los más maravillosos en el terreno psíquico.

Los pensamientos de temor e inquietud atraerán otros de la misma especie y se mezclarán con ellos; de esto se deduce que, no solamente estará usted influido por los pensamientos de su alma, sino también por los que ha engendrado el alma del prójimo, todo lo cual forma un pesado fardo. Y cuanto más persista usted en esa senda del pensamiento, más pesada será la carga.

Si, por el contrario, alimenta usted pensamientos alegres y felices, éstos atraerán pensamientos similares y se sentirá usted más dichoso, más alegre y más contento por sus influencias combinadas.

Esto es rigurosamente exacto, pero no hay necesidad de aceptarlo sin ninguna prueba. Ensañe usted y se convencerá. Si hace el experimento, acompañe el pensamiento de una fe absoluta en el éxito, y obtendrá los resultados más rápidamente y más satisfactorios. Los pensamientos de miedo y duda ejercen poca fuerza en comparación con los pensamientos expectantes y confiados.

Supongamos que sus pensamientos toman un carácter de «miedo de probar», de desaliento, de falta de seguridad, de: «Sé por anticipado que no resultará esto». ¿Qué ocurrirá? Se atraerá usted muchos pensamientos sombríos, de la misma especie, y verá que, en efecto, «no podrá usted» y que todo el mundo, además, participará de dicha opinión.

Pero adquiera valor y alimente pensamientos serios y atrevidos, pensamientos de «Puedo» y «Quiero», y se atraerá las ondas de pensamiento similares de sus congéneres, las que le estimularán y fortificarán, ayudándole a conseguir su objeto.

Si proyecta usted en el espacio pensamientos de envidia o codicia, volverán de nuevo a usted, acompañados de pensamientos semejantes, y le afectarán hasta que se borre la impresión. Por eso las ondas de odios se tornarán a usted robustecidas y hechas más potentes durante su viaje. El antiguo adagio: «Se le pagará en su misma moneda», contiene una verdad más profunda que se figura la mayoría de los hombres.

Los pensamientos de cólera suscitan en otra persona pensamientos de cólera (a menos que ésta no se mantenga en un estado de alma positivo), y ésta devuelve ondas de pensamiento: además, otros pensamientos de cólera se juntan y colaboran en ese trabajo pernicioso. Ya habrá oído el lector la expresión: «El hombre encuentra lo que busca».

Esto es bien natural, y no puede evitarlo, ya que su pensamiento atrae el pensamiento similar y sólo ve un mundo del color de los cristales de las gafas de su alma.

Los pensamientos buenos atraen los buenos; los malos pensamientos atraen los malos. Si odia usted a alguno y hacia él dirige pensamientos de odio, tendrá usted el odio devuelto con creces y verá un mundo odiable.

En el mundo del pensamiento, lo que dé usted le será devuelto con réditos. Proyecte usted pen-

samientos saludables, y éstos le serán devueltos con creces, y se verá usted ante un mundo benévolo y caritativo. Hay necesidad de decirle que con eso ganará mucho?

Luego, aun cuando parta usted de un punto de vista puramente egoísta, le es ventajoso emitir pensamientos de benevolencia.

Si observa usted esta línea de conducta interior durante un mes, por ejemplo, notará usted una diferencia inmensa en todo, pero especialmente en usted mismo; su mundo de pensamiento de ayer se presentará ante sus ojos bajo su forma real, es decir, mediocre, bajo y miserable, y sólo le inspirará asco y repulsión; no querría usted volver a él por todas las riquezas del mundo. Antes de terminar el mes tendrá usted conciencia de las ondas mentales que vuelven a usted y sentirá su fuerza reanimadora; la existencia le parecerá muy diferente. Ensaye, pruebe usted desde ahora mismo. No se arrepentirá, se lo aseguramos.

Hay dos categorías de pensamientos especialmente perjudiciales, y a éstos hay que hacerles una guerra encarnizada y sin tregua ni reposo hasta arrancarlos de raíz. Verá usted cómo, una vez exterminados esos dos, los demás desaparecerán por sí mismos, espontáneamente.

Nos referimos al Miedo y el Odio. Esas dos

malas hierbas son los padres de la mayor parte de las otras. La inquietud es la hija mayor del Miedo y se le parece mucho. La envidia, la malignidad y la cólera pertenecen al engendro que reconoce por padre al Odio. Extermine a los padres y no tendrá usted que preocuparse de los descendientes. Este asunto lo trataremos más detalladamente en el capítulo consagrado al Desarrollo del Carácter.

Vamos a estudiar ahora otro fenómeno de la fuerza atractiva del Pensamiento. Llamamos la atención sobre el hecho de que ella se manifiesta en los casos de triunfo como resultado del Pensamiento mismo.

Esto parecerá increíble, pero no es menos rigurosamente exacto que las personas que obtienen el triunfo lo deben a sus vibraciones mentales enérgicas, serias y concentradas. Su alma tomó la dirección de determinada senda de Pensamiento, llamó en su ayuda a su voluntad—el reconocimiento del «Yo soy»—para mantenerse en dicha vía de pensamiento. Permitieron que la vía del pensamiento cambiase su carácter y se dirigiese rectamente hacia el fin perseguido. Otros se habían propuesto el mismo objeto, pero fracasaron, porque no se preocuparon de aferrarse al pensamiento y fueron demasiado in-

dulgentes con respecto a ellos mismos, por lo que se refiere a los sentimientos de irresolución y temor, y porque se dejaron apartar del camino recto, que les conducía a su ideal, por la tentación o la lisonja.

Lo necesario para perseguir con obstinación un ideal mental, es primeramente un deseo ardiente (no solamente un simple deseo), luego, una fe absoluta en la potencia de alcanzar su objeto (no tan sólo una opinión vacilante) y, por último, la resolución inquebrantable de tener ganada la causa (no solamente un: «Puedo probar» sin energía y sin vigor).

Las cualidades del alma ya mencionadas le harán triunfar indudablemente si persevera usted. Amoldarán su carácter, volviéndole propio para su empresa, teniendo en cuenta que «el pensamiento toma forma en acciones»; será usted dotado por ellas de fuerzas poderosas para influir sobre sus semejantes, y producirán ondas de pensamiento que atraerán en su ayuda otras ondas de pensamiento.

Si abriga usted el pensamiento «No puedo», proyectará en el espacio vibraciones que suscitarán en sus semejantes el sentimiento de que, efectivamente, no puede usted; y sus semejantes no le serán de ninguna utilidad ni se senti-

rán necesitados de usted. El mundo no se siente atraído hacia las personas que piensan «No puedo». Esta forma de pensamientos crea circunstancias que rechazan más bien que atraen. El instinto de conservación de sí mismo empujará a los hombres a huir de los individuos que los cultiven.

Pero tenga usted los pensamientos «Puedo» y «Quiero», y las ondas vibratorias se propagarán alegremente, cargadas de su mensaje resuelto y arrojado, y el mundo se sentirá fuertemente atraído hacia usted y los éxitos afluirán. Los hombres fuertes sentirán que existe entre ellos y usted una afinidad secreta y estarán contentos de cooperar con usted. Los individuos débiles experimentarán su fuerza; sentirán la necesidad de su ayuda y estarán influídos y serán por usted atraídos, sin tener conciencia de ello. He aquí un ejemplo de la facultad atractiva del pensamiento. Pruebe usted.

La facultad atractiva del Pensamiento extiende mucho más lejos su radio de influencia. Atrae siempre a usted a las personas que se interesan en el mismo trabajo. Se atraen ustedes mutuamente. Atrae hacia usted a las personas que tienen necesidad de sus servicios o de los que tiene usted para ofrecer, y sacan partido en pro-

vecho de usted. Atraen a usted a las personas que quieren ayudarle y tomar con empeño sus negocios.

¿No se ha tropezado usted nunca con alguien hacia el cual se siente atraído aun sin conocerlo? ¿Y no ha ayudado usted a nadie en semejantes circunstancias? Seguramente eso le ha ocurrido a usted. ¿Y por qué? ¿Por qué le gusta proteger a unos, en tanto que siente repugnancia en hacer la misma cosa por otros que no son, sin embargo, inferiores a los primeros?

Esa es justamente la fuerza de la vibración del pensamiento. Y he aquí también la única razón. Pues bien: la misma facultad del pensamiento le atraerá a usted a aquellas personas cuyas vibraciones armonicen con las suyas, y hallará usted como por instinto los individuos capaces de prestarle algún servicio o de ayudarle.

Le aseguramos que conseguirá todo lo que pretenda si quiere reconocer esta ley.

Es una cosa muy extraña y difícil de explicar (a menos de internarse por los abruptos senderos de la metafísica), pero el triunfo de usted parece depender absolutamente del grado de FE que tenga usted en la fuerza. Una fe vacilante sólo ofrecerá resultados imperfectos, en tanto

que una fe verdadera, firme y acompañada de la convicción de que «tendrá usted lo que quiere», realizará verdaderos milagros. Guarde esa fe y acompañela de un deseo ardiente, y triunfará. «Pida usted y recibirá; llame y se le abrirá; pero acompañe la demanda y la llamada de una fe inquebrantable y de la espera del éxito.

Helen Wilman ha dicho:

«El que ose reconocer su «yo» puede esperar tranquilamente, porque el destino rápido realizará seguramente sus deseos».

Pero las palabras «esperar tranquilamente» se refieren sin duda alguna al estado del alma y expresan esa espera tranquila y segura «de una cosa que llegará ciertamente».

Esto no quiere decir que el hombre deba sentarse con los brazos cruzados y «esperar tranquilamente» a que el «destino rápido» arroje el éxito a sus plantas. No, no. No fué esa nunca la intención de Helen Wilman al decir semejante cosa; no era ese su carácter.

El hombre en cuyo interior domina un deseo ardiente y cuyas impulsiones de pensamiento están concentradas, no se sienta para esperar, como espectador indiferente, las cosas que han de ocurrir; sólo hará eso en detrimento de la

facultad que le permite proseguir y perseverar formalmente en la persecución de su ideal. El pensamiento se manifiesta en la acción: cuanto más fuerte es el pensamiento, más enérgica es esa acción. Puede ser que desee usted alguna cosa de la manera menos propia para adquirirla y que se halle convencido de que está en su poder convertirse en amo; sin embargo, si persigue usted su objeto lo mejor que pueda, estará usted en camino de conseguirlo. Dirá usted con Garfield:

«No espere usted a que le llegue una cosa; levántese usted y vaya en busca de esa cosa».

Ese es el verdadero camino: levántese usted y vaya en su busca, y haga esto con toda la fuerza y todo el poder que resida en usted y con el tranquilo deseo de «devantarse e ir en su busca». Y durante todo el tiempo, espere usted con confianza que la «cosa» obedecerá a su orden.

El espacio no nos permite enumerar los resultados maravillosos de esa manera de pensar. Pero, después de todo, se debe haber aprendido una cosa por experiencia, para poder apreciar la verdad. El «Yo soy» no puede satisfa-

cerse completamente de otra manera. Esperamos que todo el que lea esta lección se pondrá a practicar ese método del Nuevo Pensamiento.

Será necesario que nos crea antes de tener pruebas palpables de la verdad de lo que anticipamos, pero bien pronto su experiencia personal le demostrará claramente esta verdad, y se hallará usted en camino del triunfo.

TODO ES PARA USTED, A CONDICION DE QUE LO QUIERA CON BAS-TANTE SERIEDAD.

Reflexione usted en esto: *Todo*. Inténtelo con seriedad, y triunfará. La que obra es una ley poderosa.

El capítulo siguiente tratará del Desarrollo del Carácter.

En él encontrará el lector la prueba de la verdad que se expresa en la sentencia: «Dime lo que piensas y te diré quién eres».

DESARROLLO DEL CARÁCTER
POR EL IMPERIO MENTAL

El hombre puede desarrollarse como mejor le parezca.—La Regeneración no es una quiltera.—Una verdad viviente.—Desarrollo más intensivo de las facultades que se poseen en alto grado; desarrollo de las facultades que se poseen en grado rudimentario.—El nuevo «Regenerador».—La ley del Imperio mental.—Los nuevos senderos a través de la selva.—Regenerarse a sí mismo.—Romper con las antiguas costumbres mentales y contraer otras nuevas.—Los cuatro métodos principales.—Fuerza de voluntad.—Sugestión hipnótica.—Auto-sugestión.—Absorción en los pensamientos.— Tratamiento ideal.—Curso completo, que trata de la teoría de los cuatro métodos, y las ventajas y desventajas de cada uno de ellos.—Comentarios a los mismos.—Modo de asimilarse una facultad mental deseada.—Manera de absorberse en el pensamiento.—Ejercicios y direcciones prácticas.— Usted es su propio amo.—Haga de usted mismo el hombre que quiera.

CAPITULO XII

Desarrollo del Carácter por el imperio Mental

El lector que haya estudiado las lecciones precedentes lanzará, sin duda, al leer algunas comprobaciones, el desplante siguiente :

«Todo eso está muy bien, y yo podría perfectamente obtener esos resultados SI poseyese las cualidades de alma y de carácter necesarios».

Esto parece ser el escollo para muchos hombres. Saben exactamente lo que es necesario para lograr buen éxito, pero, porque no ven en sí mismos los rasgos característicos de los hombres que «llegan», se imaginan que no pueden alcanzar el objeto.

¿Hay necesidad de decir que ese punto de vista es absolutamente falso?

En efecto, esa especie de pensamiento de temor, esa falta de reconocimiento del «Yo soy», es una de las faltas más graves.

Por la fuerza de su voluntad, el hombre puede moldear y volver a moldear su carácter y puede desarrollarse a su antojo. El hombre es absolutamente lo que él quiere ser; no hay duda alguna: puede «rehacerse».

Esta afirmación puede parecer arbitraria; pero es completamente exacta y ejemplos de ella abundan en todas partes. Centenares de personas pueden dar fe de ello, y otros cientos están en camino de poderlo hacer. La Regeneración no es un sueño quimérico; es una verdad real.

El lector comprenderá lo que esto quiere decir si se penetra de la verdad de que «todo efecto tiene una causa».

Se debe el éxito en los negocios a ciertas facultades del alma (o del espíritu), del carácter o del temperamento. La primera de las tres es la única que existe realmente, siendo las dos últimas los efectos de la primera.

Los que posean las cualidades necesarias ya mencionadas obtendrán los resultados de ellas; los que no tengan esas cualidades, deberán pensar también en esos resultados. Desde el momento en que reconoce usted claramente que esas cualidades están a su alcance y que se las puede usted asimilar, desde tal momento, esas posibilidades maravillosas se ofrecerán a usted.

En la adquisición de esas cualidades está, pues, la solución del problema.

Sabe usted muy bien cuáles son esas cualidades necesarias; se llaman Energía, Ambición, Determinación, Valor, Seguridad, Perseverancia, Paciencia, Prudencia; y pudiera añadirse muchas más.

Todo hombre posee algunas de esas cualidades, en tanto que carece de las demás. Los hay que poseen unas en alto grado y otras, en cambio, en estado rudimentario. Cada cual conoce instintivamente su lado débil. No lo confesará a sus amigos, ni a su misma esposa quizás; pero eso no impedirá que, en su fuero interno, en un rincón pequeño se oculte la verdad. Si un deseo le permitiese llenar la laguna en su carácter, no dudará un momento en la elección que haría entre todas esas cualidades. Esto sin el menor género de duda. Pero le falta la seguridad y la perseverancia necesaria para asimilarse las cualidades de que carece. No quiere pagar lo que cuestan. Si algún eminente sabio diese publicidad al descubrimiento de un producto químico o un «suero» que tuviese la facultad de desarrollar las cualidades evitadoras del desarrollo lento y mortificador del alma, y ese descubrimiento tuviese la facultad de fortificar los lados débiles de todo individuo, ¡cuán-

ta gente acudiría a su laboratorio para procurarse el regenerador! Millares de personas tendrían necesidad de él, y cada cual sabría hartó bien la clase de suero que necesitaría, sin tener necesidad de diagnóstico ni receta. Todo hombre sería capaz de diagnosticar por sí mismo su caso y encargarse el suero que los síntomas hiciesen necesario. Uno tendría necesidad de un extracto concentrado de «Energía», otro de «Perseverancia» y otro la poción señalada con la rotulada asegurada del «Puedo». Todos sabrían que, a condición de entrar en posesión del suero necesario, serían capaces de desarrollar sus caracteres y conseguir la victoria, es decir, éxito.

Pero no hay ninguna droga que tenga ese efecto, ni esa droga existirá nunca. Sin embargo, puede obtenerse los mismos resultados aplicando la ley del Imperio mental.

Sólo podemos dar un ligero sumario del funcionamiento de esa ley poderosa; pero, si el lector nos presta atención, podrá tomar el principio y será capaz de trabajar por sí mismo en su despacho.

Debemos empezar por recordar que somos las criaturas de nuestras costumbres, tanto por lo que se refiere a nuestro cuerpo como por lo concerniente a nuestra mentalidad. Los rasgos de

nuestro carácter son para la inmensa mayoría el resultado de nuestros pensamientos habituales. Las inclinaciones hereditarias pueden darnos facilidades para contraer ciertos hábitos y hacernos difícil contraer otros (por cuya razón nos desarrollamos en la dirección en que la resistencia es más débil); pero en todo el carácter es el resultado de las costumbres contraídas. Seguimos los senderos del alma frecuentemente recorridos, lo cual estimamos mejor que trazar nuevas sendas. Sin embargo, tenemos conciencia del hecho de que esos nuevos senderos serían mucho mejores, y que, una vez trazados, serían también cómodos.

Todos lo sabemos, porque eso es viejo. Luego, ¿por qué no nos dedicamos a trazar esos nuevos senderos? Porque retrocedemos ante el esfuerzo. Carecemos de fuerza de voluntad, de determinación y perseverancia.

Reconocemos que esto no es tarea fácil; pero, como la recompensa es tan grande...

Ya oímos murmurar:

«Eso es un cuento viejo».

Pero vamos a decir algo que es más moderno. Queremos que vaya usted acompañado de un guía, que le economizará mucho trabajo. Y le garantizamos que le abrirá camino, apartan-

do los obstáculos en una fracción de tiempo que exigiría el antiguo método.

El nuevo es harto sencillo pero muy eficaz, y le permitirá «rehacerse» sin verse obligado a sentir los arañazos, que eran una consecuencia inevitable del método antiguo. Lo explicaremos lo más sucintamente posible.

Ya hemos dicho que el trabajo mental se efectúa de dos maneras, que llena dos funciones: la Función activa y la Función pasiva. La Función activa produce los pensamientos volitivos y originales, en tanto que la Función pasiva no hace más que lo que le manda la Función activa (o las demás personas). La función pasiva es el asociado acomodaticio con que hiciéramos conocimiento en uno de los capítulos anteriores. Sobre esta parte los hipnotizadores ejercen su influencia, después de haber adormecido a la Función activa, ese asociado avisado.

La Función pasiva, a pesar de su inferioridad, nos domina, a menos que no sepamos dominarla. Es la función de las costumbres y todos tenemos conciencia de su existencia. Se puede influir sobre ella fácilmente, pero siempre está aferrada a sus hábitos. Cuénteles usted muchas veces una cosa (una cosa que quiera usted que crea), y se aferrará tan inquebrantablemente al nuevo punto de vista como al antiguo.

Este es el secreto que permite romper con las viejas costumbres de pensamiento e influir sobre la acción, la disposición y el carácter. La sugestión que se ejerce sobre la Función pasiva puede tener su origen en su propia mentalidad activa o en la de uno de sus semejantes. Esta es la explicación del principio de una costumbre, sea buena o mala.

Puede usarse muchos métodos para romper con las costumbres viejas de pensamiento y reemplazarlas por otras nuevas. En primer lugar cabe conseguir ese resultado por la brusca intervención de la voluntad, sin ninguna fuerza auxiliar; en segundo término, se puede recurrir a la sugestión hipnótica ejercida por un hipnotizador hábil y experimentado o práctico; en tercer término, puede llegarse a ello por la auto-sugestión, que es una sugestión ejercida por la Función activa sobre la Función pasiva; en último lugar, se puede recurrir a la absorción en el pensamiento.

Romper con las viejas costumbres por medio de un brusco esfuerzo de voluntad, sin fuerzas auxiliares, es empresa harto difícil, como sabrán muchos, porque todos lo hemos intentado. Es un método por medio del cual sólo triunfan los fuertes, ya que los débiles son derrotados y re-

nuncian a la victoria, descorazonados y desesperados.

Los buenos resultados se obtienen fortificando la voluntad o, mejor todavía, fortificando la Función activa por medio de la voluntad, haciéndola así capaz de intervenir y de MANDAR sencillamente a la Función pasiva que abandone la costumbre de pensar conservada hasta entonces y contraer otra nueva.

Es esta una acción soberbia, pero muy difícil de realizar.

Se puede obtener los mismos resultados de una manera más sencilla. La costumbre de la Función pasiva, de ser más dócil a las órdenes de la Función activa, puede alcanzarse por medio de otro método más fácil de aplicar y del cual hablaremos en este capítulo.

El segundo método, el de cambiar de costumbres de pensamiento por medio de la sugestión hipnótica, ha dado frecuentemente buenos resultados. En tales casos, el hipnotizador era un hombre que estaba a la altura de su misión, que conocía a fondo su profesión y se hallaba absolutamente al corriente de todos los trabajos realizados por los métodos que sirven para hacer perder los hábitos de pensar no convenientes.

Debemos advertir aquí que la designación de

«hipnotizador» es cosa muy delicada, y que debe saberse qué clase de individuo es el tal antes de someterse a ese tratamiento. Y no solamente a causa de su facultad de ejercer sugestiones, sino por otras condiciones que reúna, tanto de honorabilidad como de prudencia; de la misma manera que no se haría cajero de un establecimiento bancario a un hombre por el solo hecho de que supiese mucha contabilidad y contase la moneda con gran rapidez.

El tercer método, en que se recurre a la auto-sugestión para obtener el resultado apetecido, es muy recomendable, especialmente cuando se combina con el método de la «absorción en los pensamientos».

Cuando aplica usted el método de la autosugestión no hace más que comunicar y repetir constantemente a la Función pasiva el hecho de que la nueva costumbre se ha contraído (¡ignore la vieja); y la Función pasiva, aunque al principio se muestre algo rebelde, acaba por aceptar en cualquier momento la verdad de lo que le dice usted. Contraerá la nueva costumbre como un pensamiento suyo, obrando en esto exactamente como lo hacen muchas personas en circunstancias análogas. La autosugestión no es en realidad otra cosa que la hipnosis ejercida por la Función activa sobre la Función pa-

siva. Es un caso en que «todo hombre es su propio hipnotizador».

El cuarto método, el de la absorción en el Pensamiento, consiste en colocarse usted mismo continuamente en un estado de alma absolutamente pasivo y en concentrar su pensamiento INTENCIONADAMENTE sobre la idea o la aceptación mental del hecho de la existencia de la nueva costumbre; describase usted mismo como si fuese un hombre en posesión de la cualidad deseada. Es preciso que mantenga sin cesar este pensamiento en usted, y tenga siempre la misma imagen en su mente, ante los ojos; todos los momentos de ocio, de la noche o el día, debe utilizarlos para que arraigue en su alma dicha idea. Eso no es sino una labor de la Mentalidad pasiva en que ésta es ayudada por la imaginación. Parece cosa muy sencilla pero los resultados obtenidos de esta manera son verdaderos prodigios.

De todos los métodos de desarrollo del carácter, es éste, sin duda alguna, el más fácil, y también uno de los más enérgicos. En un lapso de tiempo relativamente corto, la imagen creada por la imaginación se convierte en una cosa real y el pensamiento es seguido de cerca por la acción.

A nuestro entender, la combinación de la au-

rosugestión y la absorción en el pensamiento es lo que se podría llamar el tratamiento ideal para el desarrollo del carácter. Aplicado con perseverancia, ese tratamiento dará, en un lapso de tiempo relativamente corto, resultados verdaderamente sorprendentes; desde el principio del tratamiento recogerá usted sus frutos.

No hay que recorrer estos párrafos a la ligera, bajo pretexto de que son de muy sencilla comprensión. Es un secreto que vale riquezas, y al que no querrá renunciar usted por todo el oro del mundo una vez se haya convencido de los servicios que puede prestar.

Ahora vamos a dar una explicación sucinta de los diferentes métodos que hemos enumerado.

Tomemos, como ejemplo, la costumbre del pensamiento de temor (inquietud).

Es un excelente ejemplo de una mala costumbre del pensamiento, porque ha contribuido más que todos los otros juntos a volver al hombre incapaz de llenar los deberes de la vida y arrastra en su séquito esa miserable raza de costumbres de pensar cuyo origen es ella.

El hombre que ha exterminado todo pensamiento de temor (de inquietud), ha andado un buen trozo de camino hacia la Libertad. El pensamiento de temor no ha ayudado nunca a na-

die, ni lo hará jamás, pero ha quebrantado la carrera de millares de hombres y mujeres, ha matado su energía y arruinado sus personas.

Todos hemos conocido ese maldito pensamiento, y aquellos que consiguieron evadirse de su influencia, no querían, bajo ningún concepto, doblarse de nuevo bajo su yugo. Para el que ha exterminado esa cizaña desastrosa, la vida se presenta bajo un nuevo aspecto. Es otro hombre.

La mayor parte de las cosas que tenemos no llegan nunca y, por lo que se refiere al pequeño número de las que llegan, verdaderamente, una actitud tranquila y segura, robustecida por la ausencia de pensamientos de temor, nos permite desafiarlas sin esfuerzo.

La energía y la fuerza vital que derrochamos por nuestra inquietud, es más que suficiente para volvernos capaces de resistir a las dificultades REALES.

Conocerá seguramente el lector la historieta del viejo que, en su lecho de muerte, dió a su hijo el siguiente consejo :

«Juan—le dice—, he vivido ochenta años y he tenido muchas inquietudes y temores por el porvenir ; pues bien ; la mayoría de mis temores no se han realizado.»

El anciano expresó en pocas palabras la experiencia que realizaron todos los hombres y to-

das las mujeres que alcanzaron una edad avanzada. La moral de esta historieta salta a la vista.

Queremos suponer por un momento que sea usted víctima de pensamientos de temor (es posible que sea ese el caso) y que se propone probar los cuatro métodos, para deshacerse de esos pensamientos. Supondremos también que ensaya usted los cuatro.

Empezará por recurrir al poder de la voluntad y se dirá a sí misma :

«No QUIERO tener miedo ; ordeno al temor que me deje».

Es este un remedio heroico. No entraremos en detalles ; ya sabe usted de ello lo que tiene necesidad de saber. Todos los han comprobado ya.

En seguida quiere usted conocer el efecto de la sugestión hipnótica, y para ello recurre usted a un buen hipnotizador ; éste le hará sentar con toda comodidad y le dirá que deje distender todos los músculos de su cuerpo, calmar sus nervios y abandonarse a un estado de alma todo lo tranquilo posible. Acto seguido, seguro ya de su atención concentrada, le dará fuertes sugerencias reiteradas de cualidades tales como la ausencia de todo miedo, valor, esperanza, seguridad, etc. Un hipnotizador capaz estudiará cada caso separadamente y, con sugerencias escogidas y apropiadas, extenderá la semilla de la nue-

va costumbre de pensar, que suplantarán a la antigua.

Este método de tratamiento ha dado magníficos resultados. El autor de la presente obra ha curado de esa manera a numerosas personas que sentían la necesidad de un auxilio que no encontraban por sí mismas. También ha recurrido a dicho método de tratamiento para poner en vías de curación mental al enfermo y darle la seguridad y confianza en sí mismo y en la eficacia del método del desarrollo del carácter. Una vez obtenido ese resultado le enseñó la teoría y la práctica de la autosugestión y absorción en el pensamiento, para dejarle a él mismo terminar su curación.

En cuanto a la potencia de la autosugestión, la experimentará usted repitiendo continuamente en su interior las palabras: «Nada temo», «Tengo seguridad», «He desterrado todo temor», «No me asusta nada», etc. Esas autosugestiones deben hacerse formalmente, como si quisiese usted sugestionar a otro individuo, y es necesario que se aplique a darlas vida en usted.

Pruebe usted a su mentalidad pasiva que usted mismo cree lo que dice, y ella tendrá confianza en sus palabras y, aceptándolas, obrará

de acuerdo con ellas. Si empieza usted la práctica con confianza y CON SERIEDAD, advertirá que realiza progresos desde el principio. Pero debe usted acordarse de confirmar la aserción de la ausencia de todo temor cada vez que su mentalidad pasiva le sugiera un pensamiento de inquietud, y de que debe sostener ese esfuerzo hasta que el invasor haya abandonado la partida. Esto será un poco duro al principio, porque el pensamiento de inquietud cuenta generalmente con una acogida favorable; pero, semejante a una perra sarnosa, se percatará bien pronto de que lleva usted un garrote en la mano, y se batirá en retirada tan pronto lo vea venir.

Conserve usted en su espíritu esta imagen de garrote y la perra sarnosa y ese animal apenas le incomodará. Aprenderá a despreciar el pensamiento de inquietud como desprecia a la perra arisca y gruñona, y no dudará en quitarle importancia con su garrote mental, a menos que ella no escape y deje el campo libre. Huirá pronto y acabará por permanecer lejos del garrote. No espere a que le incomode; adquiera la costumbre de echar mano al garrote en cuanto divise usted la piel amarilla de la bestia.

Y ahora, prepárese a ensayar los efectos de la absorción en el pensamiento.

En este caso, se pone usted en el estado de

alma pasivo y susceptible a la sugestión en que está usted durante el tratamiento del hipnotizador. Cuanto más pasivo se mantenga más brillantes podrán ser los resultados. Luego, distienda usted sus músculos y «despréndase», a fin de estar perfectamente pasivo, lo mismo mental que psíquicamente. Haciendo esto, relevará a la Función activa de su tarea y dará plenos poderes a la Función pasiva. Entonces comunicará la vida a los pensamientos de «No tengo ningún temor» y demás mencionados anteriormente, y los mantendrá usted con calma y firmeza. En su imaginación debe verse exento de temor y obrando con arreglo a dicha cualidad, como si poseyese un valor moral y físico, y arrojando de su lado a la bestia de la inquietud con su garrote mental. Suelte las riendas a su imaginación, manteniéndola, sin embargo, en la vía mental deseada. Así aprenderá a apreciar los ejercicios de concentración. Debe mantener el pensamiento de valor presente en el espíritu y ha de aplicarse a desempeñar su papel todo lo naturalmente posible.

Sostenemos esta comparación, que es rigurosamente exacta; es preciso que represente usted su papel como un actor encargado de desempeñar uno en una obra teatral.

Ese carácter, prestado, por decirlo así, se hará

bien pronto más real, y con el tiempo se lo asimilará y se convertirá en una «cosa existente».

El ejercicio será causa de que ese papel sea para usted una segunda naturaleza, y por último, será su VERDADERA naturaleza.

Como hemos dicho anteriormente, la combinación de la autosugestión y la absorción en el pensamiento es lo que da mejores resultados, y a esta combinación es a la que llamamos el tratamiento ideal para el desarrollo del carácter.

Terminaremos este capítulo indicando algunos ejercicios que le enseñarán a absorberse en el pensamiento. No olvide reiterar los ejercicios de concentración, pero no espere saberlos a fondo para empezar la lucha con la bestia del pensamiento de temor. Comience esa lucha inmediatamente. Corte hoy la rama que ha de servirle de garrote mañana, y álcelo usted acto seguido. Desembarácese de una vez para siempre de ella, y podrá continuar el estudio de ese tema sin verse importunado incesantemente por sus saltos y gruñidos.

El tratamiento para curarse de la falta de energía, de seguridad, de perseverancia, etc., es el mismo que el indicado para la curación del pensamiento de temor; las palabras de las auto-

sugestiones y afirmaciones varían, como es natural, según los casos.

MODO DE ABSORBERSE EN EL PENSAMIENTO

I. Elija usted un sitio pacífico y tranquilo, todo lo alejado posible de ruidos y movimientos del exterior. Si no existen esas circunstancias ideales, hay que procurar acercarse a ellas lo más posible. El objeto es apartar de usted toda impresión que pudiera distraerle y estar completamente solo.

II. Extiéndase sobre un sofá, sobre una cama o en una butaca, en posición absolutamente cómoda. Deje que se distienda cada músculo, suprima toda tensión de nervios y «relájese» absolutamente, de los pies a la cabeza. Respire profunda y lentamente y retenga el aire durante algunos segundos en sus pulmones, antes de expelerlo; continúe respirando profundamente hasta que se apodere de usted un sentimiento de bienestar.

III. Concentre toda su atención interiormente en sí mismo, excluyendo toda impresión de

fuera. Los ejercicios de concentración le tornarán capaz de hacer esto.

IV. Cuando se halle usted en el estado deseado de reposo físico y mental, le bastará fijar su pensamiento con calma, firmeza y persistencia en las palabras «sin temor»; proceda de suerte que la forma exterior de esta locución se imprima, por decirlo así, en su alma, lo mismo que un molde en la cera. Abandónese absolutamente al pensamiento y la locución. En seguida, piense en el significado de dicha locución y en los rasgos característicos de las personas que poseen esa cualidad, etc.

V. Fórmese de usted mismo una imagen mental en que se represente usted como poseyendo dicha cualidad; desarrolle ese tema como un sueño; represéntese como en vías de hacer tosa clase de cosas encaminadas a la posesión de esa cualidad; véase usted mismo en posesión de la cualidad deseada en sus relaciones con sus semejantes, hombres o mujeres. En una palabra, permítase soñar agradablemente despierto, volviendo en todo momento al mismo tema; la posesión de la cualidad.

Deje en libertad a su imaginación, impidiéndole únicamente abandonar el tema, y elija las

circunstancias y peripecias de sus sueños, de forma que siempre salga triunfante. Termine siempre esos sueños con una fuerte impresión de su «Yo soy». Esto aumentará su fuerza y seguridad. Desde luego, vale más alternar los pensamientos que se refieren a la cualidad, con la idea y el reconocimiento del «Yo soy».

VI. Repita esos ejercicios lo más frecuentemente posible. La gota que cae sin cesar horada la piedra. Los pensamientos reiterados sin cesar echan raíces y crecen rápidamente. Es muy recomendable hacer esos ejercicios antes de dormirse, en el lecho, y también durante las noches de insomnio, si acaso lo padece. Esos ejercicios, lejos de tenerle desvelado, le darán ganas de dormir. Si siente usted llegar el sueño, no se revuelva contra la somnolencia, ya que la impresión que tenga usted al quedarse dormido, subsistirá en su sueño y hará su oficio mientras duerma usted.

En el ejercicio antes mencionado, hemos tomado como ejemplo, al explicar la absorción en el pensamiento, la locución: «Sin temor» y sus pensamientos accesorios.

No hay que decir que se ha de elegir siempre la palabra o la locución que indique la cualidad

que uno desea asimilarse. Por ejemplo, si es usted perezoso, elija la palabra «Actividad», o bien: «Energía». Recuerde usted que, cuando se quiere hacer entrar la luz en una habitación, no se piensa en expulsar la obscuridad, sino que se abren los balcones o ventanas, haciendo entrar así la luz.

No le preocupe a usted la cualidad que desea desechar; concentre su atención sobre la cualidad contraria: la positiva desarmará a la negativa.

No se desanime si los resultados no se revelan tan pronto como usted quisiera. Los obtendrá usted **SEGURAMENTE**. Todo lo que se necesita son ejercicios **REITERADOS SIN CESAR**. Como el sistema muscular, el alma puede desarrollarse por ejercicios repetidos constantemente.

Indicados quedan con esto los medios de deshacerse de sus defectos. Si no lo hace usted en provecho propio, será, sencillamente, porque **NO QUIERE USTED**. Si tiene usted el deseo ardiente en su interior, lo verificará. Si ese deseo ardiente le falta, no podemos nosotros hacer nada por usted. Si prefiere vender su derecho por un plato de lentejas de indulgencia, a su cargo va. Usted es su propio amo. *Haga de usted lo que usted quiera.*

EL ARTE DE LA CONCENTRACIÓN

Definición.—Significación exotérica y esotérica.
—Una facultad inapreciable.—El pensamiento y la acción combinados.—Concentración por un esfuerzo de la voluntad.—Modo de «llegar». —Ventajas de la concentración.—Formas por las cuales se realiza el mejor trabajo.—Guárdese usted de desmayar.—Trabaje por su propia dicha.—Procure no ser usted un trasto humano.—Póngase a trabajar.—No se holgazanea ni en el cielo.—El trabajo ha perdido su espantajo.—Remedio contra el mal humor.—La concentración no es empresa fácil.—Experimento muy sencillo.—Ventajas de la concentración.—Cuanto más esfuerzos se desperdician, más energías se pierden.—Concéntrase el pensamiento en un solo punto.—Remedio precioso contra el agotamiento del cuerpo y el espíritu.—Explicación.—Condiciones necesarias para la concentración.

CAPITULO XIII

El arte de la Concentración

En la conversación empleamos frecuentemente la palabra «Concentración».

Su significado varía ; se la usa en el sentido de «reunir», como disminución del volumen acompañada de aumento de la energía, y en el de «juntar».

En el presente libro la emplearemos sobre todo en el sentido de reunir en un punto, en un foco, de manera análoga a la de la lente cuando concentra los rayos solares. Retenga usted el análisis mental siguiente de la palabra Concentrar : «Reunir en un centro».

La palabra «concentración», empleada en el lenguaje de las ciencias psíquicas, tiene dos acepciones : una exotérica u ordinaria y otra esotérica u oculta.

La acepción ordinaria supone la concentración del espíritu en su pensamiento o una acción es-

pecial, excluyendo todos los pensamientos y las impresiones de fuera.

La acepción esotérica, por el contrario, supone la «concentración» del espíritu o el alma en el «Ego», en el «Yo soy», excluyendo todos los pensamientos y del «Yo» más grosero, y dirigiendo toda su intensidad hacia las regiones más elevadas del alma.

La concentración definida primeramente es una facultad muy útil al hombre en la vida diaria; en su segunda acepción, la concentración es una facultad inapreciable para los que quieren aprender a conocer mejor su VERDADERO «yo» y aspiran a conocer algunos de los secretos del SILENCIO.

Con arreglo al fin de la presente obra, trataremos aquí exclusivamente del lado práctico de la concentración. Estas explicaciones las hemos dado solamente para los lectores que se sientan atraídos hacia la parte esotérica; así sabrán lo que han de hacer para profundizar en la cuestión.

El arte de poder concentrar toda su atención y todas sus fuerzas mentales en un pensamiento o en un trabajo, es una de las facultades más preciosas del hombre.

Conocidas son las ventajas inapreciables que

ofrece el método de trabajar poniendo «el corazón y el alma» en ello, y la regla de oro: «Haced una cosa cada vez, y hacedla bien». También conocemos todos al pintor que atribuía el gran valor de su obra a la circunstancia de que él «mezclaba el cerebro en sus colores» y al minero que «ponía un poco de cerebro en su pico».

Sabemos que la faena más sencilla se hace mejor si nos tomamos el trabajo de combinar el pensamiento concentrado con el esfuerzo.

Los trabajadores difieren en un punto capital: la cantidad de pensamiento concentrado de que acompañan su trabajo.

El hombre a quien interese su labor y encuentre en ella un placer intelectual, producirá el mejor trabajo. El hombre que tiene continuamente fija la mirada en el reloj, o que detiene el pico en el aire, sin rematar el golpe, al sonido del silbato de vapor, aseméjase a una máquina, y no hará carrera si no cambia de modo de pensar.

Pero, preguntará el lector, ¿qué relación existe entre el arte de la concentración y todo lo que acaba usted de contarnos?

Esta: El interés que el trabajo inspira al hombre y el grado en que hace participar a su intelecto, son los resultados directos del ejercicio de

la concentración por la fuerza de la voluntad. El hombre que aplica la concentración en las circunstancias de la vida de cada día, excluye todas las impresiones que le pueden distraer y consagra la mejor parte de su fuerza-pensamiento a su trabajo: éste resultará así mejor, cualquiera que sea la ocupación del individuo, sea periodista, arquitecto, empleado de oficina, viajante, poeta, pintor o banquero. Todo hombre que «llegara», aplicó el arte de la concentración. Acaso lo hizo sin darse cuenta de ello, pero, por lo menos, lo hizo. Más aún: TRIUNFARA TODO HOMBRE QUE DESARROLLE SU FACULTAD DE CONCENTRACION.

Pruebe usted y se convencerá.

Puede usted hacer el experimento; triunfará sin duda alguna y sin el auxilio nuestro. Si concentra usted su fuerza-pensamiento en un objeto y se mantiene en ese estado de espíritu, producirá el mejor trabajo, aun independiente de usted; y es natural que, si produce el mejor trabajo, la recompensa será proporcionada a él.

La única condición que existe, es que usted ha conservado el buen sentido de que le dotó la naturaleza al nacer, y no ha permitido que la idea de que era usted un gusano, un despojo humano, arraigase en usted.

Si produce usted el MEJOR trabajo, siempre

tendrá donde colocarse; si su jefe actual no le aprecia en lo que vale, habrá muchos que sabrán recompensarle como se merece.

PERO HAY QUE TRABAJAR; piense usted en esto. Nadie será lo suficientemente loco para pagar un trabajo que no se ha hecho. ¡Oh! no; el hombre no se formó así, y si fuese verdaderamente tal, «no llegaría». Pero es igual; no permitirá que deje usted su servicio por el de su competidor, si hace usted el MEJOR trabajo; y sólo hará usted ese mejor trabajo a condición de poner manos a la obra y concentrar sus fuerzas mentales.

Si se nota usted desanimado en su vocación por la adversidad aparente, aprenda usted desde ahora a concentrarse, y hágalo.

No pierda el tiempo en lamentarse de la «opresión del capital», ni cosa por el estilo. Si fuese usted un hombre de «concentración», el capital se apresuraría a conquistar sus servicios o adquirir sus mercancías.

¿Ha comprendido usted? Seguramente. Pues bien; cese desde este momento de romperse la cabeza con motivo de todas esas circunstancias secundarias, y pase a trabajar formalmente. Ponga manos a la obra y ábrase camino.

Si se niega a aceptar los medios de mejorar la

situación que se le ofrece, será usted toda la vida un despojo humano. Elija, pues.

Si un hombre es demasiado perezoso para salvarse, abandónesele a su suerte; es lo más natural. Hay gentes que necesitan una paliza cada vez que reniegan de su sino o les da por lo sentimental y ridículo. Existen personas que desperdician el tiempo fantaseando y soñando. Estos pueden estar seguros de que no realizarán jamás sus esperanzas.

La naturaleza entera trabaja; Dios mismo trabaja cada día, y creemos que, cuando alcance usted las celestes alturas, la primera cosa que llamará su atención será un cartel con esta inscripción: «Se prohíbe ser perezoso».

¡Animo, pues! Trabaje en su emancipación de la pobreza y la desgracia. Hágalo, y hágalo DESDE AHORA.

El hombre que conoce el arte de concentrarse está en posesión de un medio eficaz contra el mal humor.

¿Cómo? Sencillamente, excluyendo los pensamientos desagradables y concentrando su pensamiento en un asunto más alegre.

No ha de decir que no puede usted. Usted PUEDE si aprende a hacerlo.

Millares de personas han experimentado que

éste es un medio eficaz contra los accesos de mal humor, desaliento, inquietud, temor, etcétera. Pruebe, y verá cómo la vida le parece muy diferente. Pruebe, y se encontrará tan bien que no querrá cambiar su suerte por la del más poderoso de los hombres. Pruebe usted, y se sentirá renacer y dará gracias a Dios por haberle dado la vida, en lugar de maldecir el día en que nació. Su trabajo irá mejor; se sentirá usted mejor; ESTARA USTED MEJOR. ¿No vale esto la pena de probar?

Quizá imagine usted poseer hasta cierto punto la facultad de la concentración; mas, como nada sabe ciertamente, pruebe usted.

Coja un lápiz y dedíquese a sacarle una punta irreprochable. Tómese el tiempo necesario para ello y procure que el trabajo resulte perfecto. Ahora, trate usted de concentrar toda su atención en la obra, apartando de sí cualquier otra idea; intente emplear toda su energía y todos sus pensamientos en beneficio de la obra que se ha propuesto. Por el momento, viva usted sólo para hacerle punta al lápiz.

Bueno; ¿cómo ha resultado? ¿Bastante difícil, verdad? Pues es lo que nos temíamos. Hay que hacer ejercicios, ensayar antes, joven.

Abra usted este libro por la página de esos ejercicios y trabaje hasta que pueda realizarlos

sin temor de fracaso ni de que sus pensamientos se extravíen. Todo el mundo puede concentrarlos en una tarea agradable; pero encargue usted a cualquiera un trabajo enojoso y monótono, y verá cómo sus pensamientos se extravían a pesar suyo, a menos que haya aprendido a concentrarse. La prueba debe, pues, consistir en alcanzar la habilidad de concentrar la atención en una faena enojosa, sin atractivos y monótona.

Cuando haya vencido usted esa dificultad, podrá decir que ha igualado los efectos con el esfuerzo derrochado y la pena perdida.

La concentración le permite dirigir el foco de su atención, de su pensamiento y su energía sobre una cosa determinada, obteniendo de esta manera brillantes resultados. Los rayos del sol concentrados en el foco de una lente, desarrollan un calor muchas veces mayor que los rayos directos de esa misma fuente de calor y de luz.

Lo propio ocurre con la atención. Espárzala usted, y obtendrá resultados que no tienen nada de sorprendentes. Concéntrela sobre un objeto cualquiera, y conseguirá una cantidad de energía extraordinaria. El hombre que tiene la facultad de la Concentración, dirige su atención y su fuerza-pensamiento sobre un solo y único objeto, de lo que resulta que toda acción, volun-

taria o involuntaria, va encaminada a ese objeto y le alcanza directamente.

Lo hemos dicho en uno de los capítulos anteriores: el hombre puede conseguir todo lo que quiera, a condición de DESEARLO ardientemente. Si concentra las energías que residen en él sobre una cosa, excluyendo cualquier otro pensamiento, esta fuerza, concentrada y condensada, DEBE proporcionarle el triunfo.

La moral de lo que antecede se resume en algunas palabras:

«Lo que quiera hacer usted, hágalo con todas sus fuerzas, hágalo con seriedad; haga una cosa cada vez, y hágala bien.

Con objeto de obtener los mejores resultados de las fuerzas-pensamientos, conforme las hemos considerado anteriormente, es necesario desarrollar la facultad de la concentración. Concentrando el pensamiento aumenta su potencia: un instante de reflexión le convencerá de esta verdad.

Los ejercicios indicados en los capítulos precedentes han de ir acompañados de ejercicios de concentración. Dichos ejercicios son más o menos enojosos y monótonos; pero hay que perseverar hasta que no cueste ningún trabajo ejecutarlos. El trabajo y los esfuerzos serán recompensados largamente por el desarrollo que se observará desde el principio.

Antes de indicar los ejercicios hemos de llamar la atención sobre cierta ventaja de la concentración, que es su gran valor como medio de reposo de las fuerzas psíquicas y físicas.

Aunque la concentración no ofreciese más que esta ventaja, merecería la pena adquirirla.

Supongamos que está usted completamente agotado por algún esfuerzo mental o físico y se ve obligado a tomar algún reposo. Si se acuesta usted, el pensamiento que le ha preocupado viene a molestarle en su sueño, si es que duerme, y hacerle imposible todo descanso.

Según la teoría generalmente aceptada, cada pensamiento exige un esfuerzo y pone en actividad un grupo determinado de células del cerebro, en tanto que, durante ese esfuerzo, las demás células están en reposo.

Expuesto esto, comprenderá usted fácilmente que, cuando un grupo de células del cerebro ha sido agotado por un esfuerzo y un trabajo excesivo, la única manera de concederle un reposo absoluto es concentrar el pensamiento sobre un punto en absoluto diferente, librando así de todo trabajo a las células que hemos agotado, y que vibran todavía a causa de la excitación producida por la energía de la fuerza motriz. Concentrando el NUEVO pensamiento, las células viejas quedan relevadas de todo trabajo y

disfrutan del descanso tan merecido. Esas células están ansiosas de trabajo y procurarán retornar a su faena contra la voluntad de usted; pero, si ha desarrollado la fuerza de concentración necesaria, le será fácil sujetarlas.

Esto le ocurrirá cada vez que su cerebro se vea cansado por el trabajo extraordinario de un día de negocios. Si, en caso semejante, ha abierto usted una novela interesante, habrá advertido un hecho curioso. Si la lectura es muy seductora, las células que funcionan todo el día suspenden su trabajo durante algún tiempo, y, después que ha terminado usted la lectura, se siente enteramente reposado, a pesar del esfuerzo mental considerable exigido por la lectura de la novela. Tal es la teoría. Póngala en práctica y no volverá a quejarse de agotamiento mental.

Vamos ahora a dar algunos ejercicios encaminados a desarrollar su fuerza de concentración, ejercicios que pueden y deben sugerirle otros.

LA PRÁCTICA DE LA CONCENTRACIÓN

Ejercicios de concentración.—Exclusión de impresiones extrañas al asunto.—Vénzase la inatención.—Desarrollo de la fuerza de voluntad.—Prepárese el cuerpo para obedecer al alma y ésta obedecer a la voluntad.—No es esto una empresa fácil.—Manténgase usted en la inmovilidad.—Ejercicios.—Fílese los músculos.—Ejercicios.—Cultívese la igualdad de humor y el bienestar psíquico y físico.—Ejemplos.—Deséchese los gestos feos.—Atención dominada por la voluntad.—Ejercicio para alcanzar tal objeto.—Instrucciones para añadir ejercicios.—Atención concentrada sobre objetos fuera de sí.—Explicaciones generales.—Ejercicios diversos.

CAPITULO XIV

La práctica de la Concentración

A) La condición principal para adquirir la facultad de la concentración, es la facultad de excluir todo pensamiento, todo ruido y toda percepción visual extraña al asunto; es gobernar la inatención; es tener el dominio absoluto sobre el cuerpo y el espíritu. Es necesario que el cuerpo quede sujeto al espíritu y éste a su vez a la voluntad. La voluntad es bastante fuerte por sí sola, pero es el alma la que necesita ser fortificada; y se obtiene tal resultado colocándola bajo la influencia directa de la voluntad. El alma, fortificada por la voluntad, se convierte en un aparato de proyección poderoso, que emitirá las vibraciones del pensamiento con mucha mayor fuerza que sin esa influencia de la voluntad, y las vibraciones tendrán también mucha más potencia y ofrecerán resultados más importantes.

En estos ejemplos, queremos «arrastrar» el

cuerpo a la obediencia absoluta a las órdenes que le den el alma o el espíritu.

El primer ejercicio, que debe ejecutarse sin molestia antes de pasar al segundo, consiste en conquistar la dominación sobre los movimientos musculares.

Esto parecerá muy secnillo al pronto, pero algunos experimentos convencerán en seguida de lo contrario y de que falta mucho que aprender.

A¹) Manténgase usted inmóvil, lo cual no es nada fácil. Abstenerse de todo movimiento muscular involuntario, será someter a una ruda prueba su facultad de concentración; pero, a fuerza de ejercicio, conseguirá muy pronto permanecer inmóvil, sin un movimiento muscular, durante un cuarto de hora o más. Lo mejor que puede hacer usted es realizar el plan de desarrollo que sigue:

Siéntese cómodamente en una butaca, colóquese bien a gusto y «distiéndase» enteramente. Trate de mantenerse en esa posición absolutamente cómoda durante cinco minutos. Repita el ejercicio hasta que lo ejecute sin esfuerzo alguno: entonces prolongue usted el tiempo del experimento en cinco minutos. Cuando no halle dificultad en permanecer inmóvil durante diez

minutos, pase a quince, que es aproximadamente el tiempo máximo.

No es preciso que se fatigue ejecutando esos ejercicios; no debe practicarlos mucho tiempo seguido, pero sí **CON FRECUENCIA**, todo lo más frecuentemente posible.

No pierda usted de vista que ha de evitar toda contorsión; sus músculos no deben tener tensión ninguna; debe estar absolutamente «relajado». Ese estado de «relajamiento» será de gran importancia para descansar después de un esfuerzo psíquico considerable. Es esta una «cura de reposo» ideal, y se puede efectuar extendido en una butaca o bien en la cama o en un sofá.

A²) Siéntese en una silla, enderece el torso, levante la cabeza y la barba hacia delante y los hombros hacia atrás. Levante el brazo derecho a la altura del hombro y en la prolongación de éste. Vuelva la cabeza y fije la mano, teniendo el brazo inmóvil durante un minuto. Repita el ejercicio con el brazo izquierdo. Cuando pueda ejecutar ese ejercicio y el brazo se mantenga en perfecta inmovilidad, prolongue el tiempo hasta dos minutos, luego hasta tres, y así sucesivamente hasta cinco. La palma de la mano debe dirigirse hacia abajo, ya que ésta es la posición

que se puede conservar mejor. Teniendo los ojos fijos en la punta de los dedos podrá ver si, efectivamente, está inmóvil el brazo.

A³) Llene usted de agua un vaso de los de vino, apriete este vaso entre los dedos de la mano derecha y extienda ante usted el brazo derecho. Fije los ojos en el vaso y procure mantener el brazo en una inmovilidad tan completa que la superficie del agua quede perfectamente lisa. Empiece por practicar un minuto y prolongue este tiempo sucesivamente hasta cinco minutos. Ejercite alternativamente el brazo derecho y el izquierdo.

A⁴) En la vida de cada día, hay que huir de tomar una actitud rígida o torcida cuando se pueda proceder con toda la comodidad que se quiera. Procúrese adquirir una actitud y una manera de presentarse seguras, antes que una actitud nerviosa y sobreexcitada.

Los ejercicios psíquicos le ayudarán a adquirir los movimientos y actitudes deseados.

Cese de golpear con los dedos en las mesas y sillas. Esas cosas son síntomas de falta de imperio mental.

No golpee continuamente en el suelo con los pies ni mueva el cuerpo cuando esté hablando.

Si está sentado en una mecedora, no se balancee continuamente como si pusiese en movimiento una máquina o cobrase por hacerlo.

No se roa las uñas ni se muerda la lengua ni la revuelva en la boca cuando esté leyendo, escribiendo o trabajando.

No guiñe los ojos ni parpadee.

Combata toda costumbre de movimientos bruscos y desordenados, que podrían convertirse en una segunda naturaleza.

Esto le será fácil si «lleva en usted ese pensamiento» y practica la concentración.

Acostúmbrese a soportar con igual humor y con calma los ruidos tales como la caída de un libro u otro objeto o bien los golpes en las puertas, que le hacían sobresaltarse antes.

En una palabra, domínese usted.

Los ejercicios indicados antes serán auxiliares poderosos que le harán conseguir su objeto.

B) Los ejercicios ya mencionados le servirán para desarrollar en sí el arte de la dominación de los movimientos musculares INVOLUNTARIOS, dominando así su cuerpo por medio de sus funciones voluntarias. Los ejercicios siguientes servirán para hacerle capaz de someter sus movimientos musculares voluntarios a

la dominación DIRECTA de la voluntad, o, dicho de otro modo, esos ejercicios desarrollarán esas facultades mentales, haciéndolas capaces de producir movimientos musculares voluntarios.

B¹) Siéntese usted ante una mesa y apriete los puños, con el pulgar replegado sobre los demás dedos; apoye las manos sobre la mesa ante usted, de forma que los reversos de las manos toquen el tablero.

Fije su mirada en el puño durante algunos instantes y afloje entonces lentamente el pulgar, concentrando TODA su atención en esa acción, como si esto fuese de la mayor importancia. Afloje en seguida lentamente el índice, luego el dedo corazón y así sucesivamente hasta que la mano se abra. Entonces vuelva a empezar la acción en sentido inverso: torne a plegar primeramente el anular, y continúe hasta que los dedos hayan adquirido su posición primera, doblando encima el pulgar.

Haga el mismo ejercicio con la mano izquierda. Repítalo cinco veces por sesión y aumente hasta diez veces.

Ese ejercicio le cansará, pero debe perseverar en él, ya que es de la mayor importancia para usted, por desarrollar su atención, concentrán-

dola en un ejercicio monótono e insignificante; además, le dará un imperio directo sobre todos sus movimientos musculares. Pronto verá la ventaja que se desprende de este ejercicio sencillo y en apariencia insignificante. No descuide concentrar toda su atención sobre el movimiento de los dedos; es lo esencial. Si descuida usted esto el ejercicio perderá toda importancia.

B²) Este ejercicio no es otra cosa que un juego harto conocido. Junte las manos, dejando libres los pulgares. Vuelva lentamente los pulgares lo mismo en un sentido que en otro. Piense en concentrar continuamente su atención en las extremidades de los pulgares.

B³) Coloque la mano derecha en la rodilla, doblados el pulgar y los otros dedos, excepto el índice, que debe apuntar derecho hacia delante. Mueva lentamente ese índice de derecha a izquierda y de izquierda a derecha, concentrando bien su atención en la extremidad del dedo.

Puede usted aumentar indefinidamente el número de esos ejercicios, y su ingeniosidad encontrará sin duda muchos que podrían colocarse en dicha categoría.

Lo esencial es que el ejercicio consista en un movimiento muscular ordinario, familiar y mo-

nótono, y que se obligue a la atención a concentrarse y permanecer concentrada sobre la parte móvil del cuerpo. Su atención se rebelará contra la tiranía ejercida sobre ella y se esforzará de todas maneras en sustraerse a dicha dominación.

Aquí es donde se hace necesario el ejercicio y donde ha de forzar su atención para que haga su oficio hasta el final, impidiéndole vagar en un terreno más atrayente.

Imagínese que es usted un maestro de escuela severo y que su atención es un alumno revoltoso a quien aburren los libros y prefiere a ellos mirar al descuido las cosas más atrayentes que se ven por el abierto balcón. El deber de usted es obligar al discípulo a que mire el libro, sabiendo que esto redundará en su bien, aunque el otro no comprenda nada. Advertirá usted bien pronto que ejerce un imperio muy absoluto sobre sus movimientos musculares, conducta y actitud, y tendrá ocasión de observar que su facultad de concentración y atención en sus asuntos diarios se ha desarrollado mucho, circunstancia de la mayor importancia para usted.

C) Los ejercicios de esta categoría tienen por objeto ayudarle a concentrar su atención en alguna cosa material fuera de usted.

Tome un objeto absolutamente sin interés,

por ejemplo, un lápiz, y concentre su atención sobre él durante cinco minutos. Mírelo fijamente pensando en él, vuélvale y revuélvale entre los dedos, examinándole: piense en su uso y objeto, en las materias primas y en la manufactura. No piense más que en el lápiz. Imagínese que el objeto de su vida es estudiar ese lápiz y que no existe en el mundo nada más que usted y el lápiz; piense en un único mundo con sólo dos objetos: usted y el lápiz. No permita que su atención deje el lápiz, sino atraígala a su deber. Notará usted bien pronto que su atención es una criatura rebelde; pero no le permita salirse con la suya. La fastidiará extraordinariamente, pero es por su bien; así, pues, perseverar. Cuando haya conseguido vencer esa atención rebelde, habrá logrado una victoria mayor de lo que usted se figura. Por lo general la misión que en la vida tiene usted que realizar exigirá toda su atención; y ya nos agradecerá usted el haberle exortado a este ejercicio.

El experimento puede variarse todos los días, pero su elección debe caer siempre sobre un objeto sin interés y familiar, con motivo de su atención concentrada. No elija un objeto interesante, porque entonces la concentración no exige ningún esfuerzo. Hay que buscar una cosa que obligue a forzar su atención. Cuanto me-

nos importancia tenga el objeto, más considerable será el esfuerzo y el ejercicio más importante.

Este ejercicio puede dar ocasión a la dificultad siguiente:

Pronto agotará usted el material de experiencia de que disponga, ya que la concentración continua de la atención hacia un objeto banal la obligará, por instinto de defensa, a interesarse en los objetos en que se ha concentrado. Este peligro, por otra parte, es sólo imaginario, ya que, cuando llegue usted a esto, no tendrá gran necesidad de practicar el ejercicio, lo cual será señal de que es usted capaz de concentrar su atención sobre cada cosa y sobre todas.

Los ejercicios ya mencionados bastarán para el objeto que nos habíamos propuesto: hemos dado un guía seguro, que le permitirá a usted aumentar el número de experimentos, ayudado por su propio ingenio y espíritu inventivo. Puede buscar los asuntos entre los acontecimientos de su propia vida diaria. No le faltarán materiales si se ha asimilado la idea principal y la ha grabado bien en su memoria.

Puede sacar un provecho mucho mayor de los ejercicios indicados en los capítulos prece-

dentes ahora que conoce las ventajas que ofrece la concentración. Le será más fácil «conservar el pensamiento presente en el espíritu», dar mayor fuerza a sus sugerencias y a la proyección de sus vibraciones mentales. El desarrollo de su vista entrará en una nueva fase, así como los ejercicios de Volición telepática, etc. Será usted capaz de curarse las malas costumbres y adquirir otras buenas. En una palabra, la asimilación de la facultad de concentración le permitirá hacer las cosas mejor que antes. Habrá alcanzado un dominio sobre sí mismo que le hará dueño de sus inclinaciones, en lugar de ser su esclavo. El imperio adquirido sobre usted mismo se manifestará en el imperio que podrá ejercer sobre sus semejantes. El hombre que se ha dominado a sí mismo no tiene la menor dificultad para ejercer su influencia sobre sus congéneres.

Continúe la práctica de la concentración y desarrollo de la docilidad del alma en su señor la voluntad, y será un gigante comparado con los pigmeos que no han adquirido dicha potencia. Pruebe su fuerza de voluntad en usted mismo de diferentes maneras hasta que esté seguro del imperio sobre sí propio. No se contente con menos. Cuando haya usted triunfado en ESTO, tendrá el imperio sobre sus semejantes.

CONCLUSIÓN

Percepción instintiva de la verdad.—Sólo hay que acudir a la gran Verdad.—Potencias laterales desarrolladas.—El lado práctico.—El lado oculto.—La ciencia del alma es un medio de edificación.—Reconocimiento del «Ego».—Literatura de hojarasca y quimeras.—Algún grano bueno entre mucha cáscara.—El conocimiento práctico se encuentra rara vez, pero es muy apreciado.—Advertencia a los que buscan la verdad.—La lengua de fuego está dentro de usted.—Fuerza dinámica poderosa triple.—La fuerza que procede del «Yo soy».—A nuevas resoluciones, nuevas fuerzas.—El compañerismo de la humanidad.—Respeto de sí mismo.—No permita usted que se le engañe.—No sea un perro tímido.—«No vaya por cuatro caminos».—No abuse del poder nuevamente adquirido.—Alusión a una gran potencia.—Consejo de despedida.

CAPITULO XV

Conclusión

Indudablemente, aquellos de nuestros lectores que nos hayan seguido en las lecciones precedentes, han de haber SENTIDO crecer en ellos la convicción instintiva de la verdad de lo que hemos anticipado en esta obra. En un libro de estas dimensiones y de tal carácter, sólo podemos llamar la atención de los lectores acerca de los hechos importantes que forman la base de los Conocimientos del Alma y formular sólo una alusión a la gran verdad e indicar algunos ejercicios que, repetidos concienzudamente, desarrollarán sus potencias latentes. Franquear esos límites sería salirse de los de esta obra, cuyo objeto está esencialmente definido diciendo que es un tratado POPULAR sobre el ejercicio y el empleo del magnetismo racional y de la influencia psíquica en los negocios y en la vida diaria. En término medio, el lector se contentará con el lado «práctico» del asunto, sin preocuparse mucho del lado oculto. En cuanto a los que se sientan atraídos hacia ese asunto y deseen levantar un poco el velo misterioso que le encubre, tienen otras fuentes de información, que no es pertinente indicar aquí.

Sin querer profundizar en la cuestión, diremos que nuestra opinión es que una comprensión racional de las leyes que sirven de base a la

ciencia del alma, edifica al hombre y le sugiere una línea de conducta y un plan de vida elevados, dándole conciencia de su individualidad, de su fuerza y su poder, de su verdadero «yo» y del «Yo soy». El reconocimiento del «Ego» tiene por efecto la conciencia de nuevos deberes y de los medios de cumplirlos.

El lector que estudie lo que se conoce generalmente bajo el nombre de «Pensamiento Nuevo», se verá inundado de una literatura cuya mayor parte no es otra cosa que un montón de hojarasca y quimeras. Habrá algún grano bueno en ese montón, pero se pierde en la cantidad extraordinaria del mismo. El rebuscador de ideas sólo encuentra palabras. Las obras que tratan del asunto y merecen la pena de ser leídas son muy pocas, y ese estudiante no sabe dónde encontrarlas.

Queremos decir con esto que ese estudiante no debe dejarse guiar por embaucadores más o menos encubiertos; usted posee la verdad DENTRO DE USTED y se manifestará a usted en tiempo oportuno, desarrollándose gradual y naturalmente, semejante a una flor. El reconocimiento del YO SOY lleva su recompensa en sí mismo. La lengua de fuego extenderá una luz viva sobre todos los asuntos y los iluminará con viva claridad.

Prosiga su camino en la vida, formalmente y con tranquilidad. La precipitación no es sinónimo de la rapidez. La excitación y la energía son

dos cosas diferentes. El ruido y la fuerza no son idénticos. El hombre tranquilo, serio, perseverante, alcanzará su objeto con más rapidez que el hombre que posea las cualidades contrarias. La seguridad, la espera grave, el Deseo ardiente y tranquilo; he aquí la fuerza dinámica triple y poderosa, que daría la solución de muchos problemas si la humanidad quisiera reconocerla. El sabio se sirve de las cosas que el loco desprecia. La piedra rechazada por los constructores, se convierte en la piedra fundamental del templo.

No se arrastre usted como el gusano; no se humille, prosternándose en el polvo, tomando al cielo por testigo de que es usted una criatura despreciable; no se llame usted mismo «miserable pecador que no merece la salvación eterna».

¡No, no y mil veces no!

Levántese usted, enderece la cabeza y mire al cielo; ensanche el pecho y llene sus pulmones del ozono de la naturaleza. Diga usted entonces:

«Yo formo parte del Principio eterno de la Vida; he sido creado a imagen de Dios; estoy lleno del hálito Divino de vida; nada me puede perjudicar, porque soy una parte de la Eternidad.»

Marche adelante, amigo mío, fuerte con sus nuevas resoluciones, fuerte con las fuerzas nuevamente adquiridas. Cumpla su deber, primero

con respecto a usted y luego con los demás hombres, sus hermanos. Reconozca la confraternidad de la Humanidad; reconozca que todos los hombres son hermanos, un triste círculo de familia, acaso, pero siempre sus hermanos. No engañe a su semejante, pero tampoco se deje engañar por él. Si se entrega usted a sus deseos contra la voluntad de su juicio y su conciencia, no se perjudicará usted solo, sino que le perjudicará a él también. No empiece usted la riña, pero no se deje pegar tampoco impunemente por nadie. Si alguno le da una bofetada, no ponga la otra mejilla, sino devuélvale el golpe, y hasta con creces, si puede. Pero no le pegue con el corazón lleno de odio y perdónele si le pide perdón.

Se ha comprendido mal la doctrina de la no resistencia: no quiere hacer de nosotros criaturas sin nervios y sin vigor, ejemplares de la humanidad estúpidos como borregos y cobardes como liebres. No, eso no. Si se deja usted engañar por alguien, no obrará bien si no le demuestra que lo ha conocido: su deber de usted es hacer de manera que él sepa a qué atenerse respecto al caso.

Hablamos aquí de VERDADERAS ofensas o verdaderas usurpaciones de sus derechos, y no de ofensas imaginarias.

Vaya usted por el mundo con «la gracia de Dios en el corazón y un buen garrote en la mano». No use el palo como arma ofensiva, pero llévelo siempre por si lo necesita. Si está usted

revestido «de la armadura del justo» y el mundo ve que se respeta usted a sí mismo y no comete ninguna barbaridad, ese mundo le tratará con deferencia.

El perro que conserva una actitud pacífica y confiada no corre casi ningún peligro de entrar en relaciones con las botas de los transeúntes; pero el mastín que oculta la cola entre las patas traseras, ofreciendo así un punto de ataque, corre gran peligro de recoger un puntapié, y acaba por recogerlo. RECIBE LO QUE ESPERABA. Y lo que es cierto para el perro, lo es para el hombre.

Si ha seguido usted las advertencias e instrucciones dadas en este libro, no tendrá que temer muchos puntapiés. Pero tenga cuidado de no pegárselos usted mismo: siéntase por encima de semejantes acciones.

Un autor de la antigüedad ha resumido el deber del hombre en las palabras siguientes:

NO HACER MAL A NADIE Y DAR A CADA CUAL LO QUE SE MEREZCA.

Si fuese esta la regla de conducta de todo hombre, en la vida y en todas sus acciones, todos los abogados, todas las cárceles y todos los tribunales perderían su razón de ser; la vida sería un dulce y eterno poema.

Procure usted cumplir la parte de esa misión que le corresponde.

Le advierto una vez más que no abuse de la nueva potencia adquirida, que no arrastre por el lodo el don del Espíritu. Emplee libremente

dicha fuerza de todas las maneras lícitas para obtener resultados favorables, pero no perjudique a nadie por medio o a causa de dicha fuerza.

Si no alcanza a comprender la significación de algunas de las instrucciones dadas en esta obra, no se desanime por eso, porque ello vendrá más tarde. Vuelva a leer las lecciones que le parezcan más difíciles y colóquese en las condiciones de «descanso» físico y psíquico. Penetre en el silencio, y una nueva claridad acudirá a sus atónitos ojos. «Llamad y se os abrirá.» Pedid y se os dará.»

Y ahora, amigo mío, voy a dejarle a usted. Es posible que volvamos a encontrarnos, pero cabe también en lo posible lo contrario. Podemos separarnos con el sentimiento de que no ha sido inútil nuestro conocimiento. Si le he proporcionado algún bien, SI he despertado en usted pensamientos, esperanzas y aspiraciones nuevas, manifiéstelas en sus acciones y sus resultados.

Nuestro pequeño viaje por las orillas del río de la vida me ha sido muy agradable, y espero que no le habré aburrido y que no sentirá haber entrado en relaciones conmigo, relaciones que no han sido casuales, puede estar seguro de ello, porque «no ocurre nada por casualidad».

Le agradezco en el alma su benévola atención.