

Cómo tener fuerza de voluntad

Henry Hazlitt

INSTITUTO
MISES

ECONOMÍA AUSTRIACA, LIBERTAD Y PAZ

Foto de portada: Violeta Lago

Publicado en 2019 por el Instituto Mises

Esta obra se distribuye bajo una licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 4.0 International.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Mises Institute

518 West Magnolia Ave. Auburn, Ala. 36832

mises.org

La fuerza de nuestra vida se mide por la fuerza de nuestra voluntad —Henry Van Dyke.

Cómo tener fuerza de voluntad

I. Una revelación

Habéis visto los anuncios. El león y el hombre se encuentran cara a cara: el hombre, de pie, apretando las manos, con su mirada desafiante y terrible; el león, agachado. ¿Quién ganará? El hombre, sin duda. Tiene lo que le falta a la bestia, la Fuerza de Voluntad.

Y al final de la página el triángulo para recortar que se puede enviar para conseguir el libro sobre cómo adquirirla.

O tal vez el anuncio os prometa un puesto de trabajo de 100.000\$ anuales. Nada menos que 100.000\$ anuales parecen capaces de atraer a lector actual de revistas de veinte centavos. Y uno se entera de que esos puestos están reservados a los hombres con Fuerza de Voluntad (sin olvidar las mayúsculas).

Los anuncios revelan ideas extravagantes acerca de la voluntad y la fuerza de voluntad. Y cualquiera que tenga la más remota idea de psicología podría llegar a sospechar del sentido del anuncio. Pero los anuncios no solo reflejan las ideas del anunciante, sino también las ideas del hombre de la calle. Están escritos para atraer la atención del hombre de la calle y lo hacen, ¿cómo explicar, si no, su persistencia, su aumento y multiplicación, a pesar de lo notoriamente caros que son los anuncios?

Ahora voy a revelar un secreto profundo acerca de la voluntad. La revelación causará una gran sorpresa y desánimo y un alboroto de protestas. Sin embargo, he sacado valor para enfrentarme a las protestas porque dispongo de un imponente cuerpo de opinión psicológica detrás de mí. Tengo detrás de mí la mayoría de la opinión psicológica reputada desde Herbert Spencer. Así que aquí va:

La voluntad no existe.

Lo repito, para que no creas que ha habido una errata. La voluntad no existe. Ni tampoco la fuerza de voluntad. Son solo palabras prácticas.

Pero cuando un hombre niega la existencia de la voluntad se coloca en terreno peligroso. Es como si negara la existencia del tomate. Aun así, niego que exista la voluntad en cualquier cosa similar en el mismo sentido en que existe el tomate. El tomate es una entidad definida. Puedes recogerlo, sujetarlo, sentirlo o lanzarlo a la persona que niegue su existencia. Y esta evidencia de realidad puede convencerla. Pero no soy tan burdo ni tan fatuo como para negar la existencia de la voluntad simplemente porque no se puede sentir o gustar. No la niego simplemente porque no es material ni tangible. La niego porque no es ni siquiera espiritual. La concepción de la voluntad del hombre de la calle es completa y grotescamente errónea y debe extirparse violentamente.

La concepción popular parece ser que el Creador, al decidir que un hombre podría querer tener un cerebro para usar de vez en cuando, consideró los ingredientes y le puso primero una memoria, luego una imaginación, luego una voluntad y luego un poder para razonar. Aunque la concepción popular es vaga en sus detalles, es probable que lo último fuera una pequeña parcela, envuelta en prejuicios para protegerla de la presión.

Pero el Creador podría haber dejado fuera la voluntad y nada habría sido más sabio. La prueba de ello es que pocos la tenemos. Solo recientemente los psicólogos empezaron a sospechar su ausencia.

Estás haciendo gestos de impaciencia. «Esto es un poco rígido», dices. «Hay un límite en lo que me puedes imponer. Sé cuándo un hombre muestra voluntad y cuándo no. He encontrado hombres con una voluntad fuerte y hombres con una voluntad débil y conozco la diferencia cuando la veo».

Tengo el máximo respeto por tus objeciones. Y ahora procedo a atenderlas.

II. El intelecto como lacayo

Tras dar una pista de lo que no es la voluntad, es ahora mi agradable obligación decir lo que sí es. La mejor manera de hacerlo es mediante un ejemplo.

Has decidido dejar de trasnochar. Dos noches por semana será tu límite. Nunca quedarte más tarde de la medianoche. No merece la pena. Un hombre pierde su sueño. Daña su salud. No está fresco como debería para trabajar. Solo malgasta su tiempo y no va a ninguna parte y no se forma para mejorar por las tardes y es caro...

Así que resuelves dejar eso. Con libre conciencia haces tus planes para la próxima semana. A mediodía del lunes, Jones aparece en la oficina. Hay una pequeña partida de póker una noche de esa semana en la que puede reunirse toda la panda. El póker resulta muy atractivo. Hace mucho que no ves a los chicos. Y, por alguna razón, odias mentir a Jones y decirle que tienes todas las noches ocupadas. Y no quieres decirle la verdad. El que hayas decidido salir solo dos noches por semana, pase lo que pase, podría parecerle a Jones algo muy cómico. Podría contárselo a los chicos, que también tienen un gran sentido del humor. Y existe la posibilidad de que Jones pueda ofenderse. Así que miras al vacío, indeciso durante un minuto o dos, o das unas excusas pobres (no las reales), que Jones despacha fácilmente y acabas pensando para ti mismo que esta semana no cuenta o que la compensarás la semana siguiente... Y tu deshonra se completa.

Analicemos este degradante incidente. El hombre es un haz de deseos. Desea esto y aquello y lo de más allá. El mundo está constituido de tal forma que, en casi todos los casos, no puede lograrse un deseo sin sacrificar otro. Este estado provocador de las cosas cristalizó hace tiempo en

la expresión de que no se puede estar en misa y repicando. Más en general, puede expresarse en el dicho de que todo lo que queremos tiene un precio. El precio de un pastel es un dólar, el precio de quedarte con tu dólar es perder un pastel.

Esta instructiva verdad no se limita a las cosas burdamente materiales, a las cosas cuyo precio puede medirse en dinero. Se extiende por todo el universo espiritual. El precio de ganar 2\$ extra diarios puede ser trabajar una hora más cada día, que puede entenderse como el dolor de una hora extra de trabajo o como la pérdida de una hora de ocio. En sentido contrario, el precio de una hora extra de ocio al día es de 2\$ diarios.

No ocupamos ahora de nuestro ejemplo. El precio de quedarse hasta tarde por la noche es dormir, salud, eficiencia en el trabajo, dinero y mejora personal. Es decir, son cosas que el hombre debe pagar, perder, sacrificar para poder quedarse hasta tarde por la noche. En sentido contrario, el precio de dormir, la salud, la eficiencia en el trabajo, el dinero y la mejora personal es el placer al que se renuncia de quedarse hasta tarde por la noche.

Hemos seguido un camino retorcido para llegar a nuestra conclusión, pero debemos desviarnos un poco más antes de volver. Debemos considerar el Intelecto. Durante siglos, hemos glorificado el intelecto: hemos puesto guirnalda sobre su cabeza y cantado sus alabanzas. Lo que es bastante absurdo. Pues el intelecto de un hombre es algo desvalido e impotente, un mero instrumento, una herramienta, un subordinado, al que dan órdenes los deseos. Hace lo que le pide el deseo que más grita. Puedes calificar a esto como un libelo contra el intelecto. Tal vez mantengas la opinión tradicional de que el intelecto dirige los deseos.

Pero reflexiona. Te dedicas diariamente a tareas más o menos agradables durante ocho horas: tu trabajo. Es tu deseo de pan y sopa y *parfait* de café, de un abrigo, un piso y cine y golf lo que te lleva allí. Puedes protestar diciendo que te gusta tu trabajo. No te digo que no. En todo caso, son tus deseos lo que dictan tu acción. El intelecto se limita a obedecer. Si es un buen intelecto, su dueño se puede considerar afortunado. Será más capaz de cumplir con las órdenes de sus jefes, los deseos: los satisfará más y satisfará más de ellos. El intelecto puede elegir, y a menudo elige, la vía a un lugar concreto, pero los deseos siempre dictan el destino. Por seguir con las metáforas, el intelecto es el sistema de dirección y los deseos son el motor; el intelecto es el timonel y los deseos son la brisa.

Ya estamos listos para volver a nuestro tema inmediato. Cuando un hombre se dedica a lo que llamamos tomar una decisión, puede pensarse que el intelecto ocupa un lugar de mayor dignidad. Puede imaginarse como actuando como juez entre deseos en conflicto. Pero la situación del intelecto es en realidad de profunda humillación. Al decidir entre deseos, en realidad está tratando de averiguar qué deseo es más fuerte. Siente sus músculos, por decirlo así. Y obedece al deseo con bíceps más duros.

Pero ninguna decisión es meramente una selección entre deseos. Un deseo puede ser tan abrumadoramente poderoso que todos los demás se encogen ante él: sencillamente son apartados del camino. Así que la función del intelecto al tomar una decisión es elegir entre rumbos alternativos el que más prometa cumplir con este deseo supremo.

Puedo imaginarte rebelándote en este momento, si es que no lo has hecho hace un rato. «Lo que dices puede ser muy cierto para alguna gente», puedo oírte decir, «pero

supón que rechazo permitir que mi intelecto se vea acosado de esta forma desvergonzada. Supón que elijo que mi intelecto chasque sus dedos ante todos mis deseos y diga: “A partir de ahora yo seré el amo” ¿Qué pasa entonces con tu fino análisis?

Esa pregunta, caballero, no es tan formidable como parece. A lo que equivale es a que, si tienes éxito en llevar a cabo tu magnífico desafío o, más bien, si tienes éxito en pensar que lo has logrado, será porque tu deseo (advierte la palabra), tu deseo de hacer que tu intelecto sea tu amo superará otros deseos o impulsos, reconocidos por tu intelecto como tales, que aparecen transitoriamente de un momento a otro. Solo actuarías sobre los deseos que tu intelecto resulte aprobar, pero eso no es más que otra manera de decir que tu deseo de actuar sobre los principios del sentido común ha superado a todos los demás deseos.

Que quede claro. No hay nada inmoral en los deseos por sí mismos. Hay deseos buenos y malos. Hay deseos espirituales y materiales. Hay deseos de ayudar a otros, de propagar alegría, de proteger nuestra salud, de vivir moderadamente, de estar satisfechos con lo que tenemos, de «tener éxito» en la vida, de ir al Cielo, de sentir la felicidad que da la virtud. Y estos deseos pueden ser tan poderosos como los deseos egoístas o los antojadizos de placeres sensuales pasajeros. Bernard Shaw dijo una vez que la bondad real no es más que la autoindulgencia de un hombre bueno.

Por desgracia, la palabra «deseo» tomada por sí misma, ha pasado al uso popular con un significado restringido, sensual y malvado. Su uso popular la ha pervertido. Igual que ha pervertido la palabra «placer», lo que genera una inacabable confusión de pensamiento en las discusiones éticas. Ciertamente, yo creo que si un hombre pudiera pensar en la palabra «deseo» siempre

con su significado real y más amplio, su aversión a la verdad de que los deseos dominan al intelecto quedaría completamente eliminada.

En realidad he rebajado enormemente la predominancia de los deseos comparados con el intelecto. La misma existencia del intelecto depende de los deseos. Si un hombre no tiene deseos, no tendrá intelecto. O, más bien, nunca los desarrollará ni lo usará, lo que es prácticamente lo mismo. Pensar es resolver problemas. Deriva de los propósitos frustrados. Si no tenemos deseos, no podemos tener propósitos y por tanto tampoco frustraciones. El pensamiento puede aparecer como un intento de resolver algo que afecta a nuestro bienestar personal inmediato o al bienestar de nuestra familia o nuestra ciudad o al bienestar de la humanidad, puede aparecer por el amor al prestigio y el aplauso o por mera curiosidad intelectual. En todo caso, el deseo de algún tipo es la fuerza motivadora.

Sigue quedando una gran dificultad. Puedes admitir que el intelecto es un sirviente y no un amo. Pero no que sea el sirviente de tus deseos. «Es *Mi* sirviente», dices. «Es el sirviente de *Mi Voluntad*». Estas son dos afirmaciones distintas, tal vez contradictorias. Consideremos la primera.

Déjame que pregunte: «¿Quién eres *tú*?» No eres sino una totalidad. Elimina tu cuerpo, elimina tu cerebro, elimina tu intelecto, tus deseos, tu memoria, tu imaginación, elimina todas tus partes y atributos y no quedará nada. Eso debería ser evidente, tan evidente que casi me ruborizo al decirlo. Cuando hablas de *Mí*, o del *Yo*, o del *Tú*, hablas unas veces de una parte o atributo de ti mismo y otras de otro. Dices: «*Yo* pretendo hacer esto y esto» y lo que significa que cierto deseo en tu interior va a hacer que el resto de ti haga esto y esto. Dices: «*Yo* estoy corriendo», lo que significa que tus piernas están corriendo, transportando el resto de tu cuerpo y tu

cerebro con ellas. Dices: «Yo estoy pensando», lo que significa que tu intelecto está pensando. Tus rodillas no están pensando, tus pies no están pensando, tus dientes no están pensando. Solo tu intelecto. En todo caso, cuando te refieres al *Yo*, te refieres a veces a una parte de ti mismo y a veces a otra y a veces a otra y aún así, tanta es la confusión del pensamiento, que como das el mismo nombre ahora a una parte y luego a otra, imaginas que la palabra «Yo» se refiere a algo distinto de estas cosas, algo adicional, algo separable de las partes que lo componen.

Pero cuando hablas de «Yo», en el sentido precedente, normalmente te refieres a tu Voluntad y es esta concepción la que debemos considerar ahora. El cerebro, como se sugirió antes, es un receptáculo lleno de deseos en conflicto. (Todos los deseos no están siempre presentes, pero esto es algo que no tenemos que tener en cuenta ahora). Durante ciertos periodos (puede ser solo un momento, tal vez un día, posiblemente durante la mitad de una vida) predominará cierto deseo. Ese deseo, durante tanto tiempo como predomine, determinará tu acción. Pues mientras predomine y determine la acción, ese deseo constituirá tu voluntad. Es lo que deseas hacer, lo que quieres hacer, lo que *harás*.

Pero un deseo puede predominar durante una hora y otro durante la siguiente. Ahora mismo puedes querer sentarte en casa por la tarde y mejorar tu mentalidad. Esa es tu voluntad. Después de leer esto unos pocos minutos, puedes sentirte aburrido (no te culpo) y puedes decidir llamar a tus amigos y jugar a las cartas por la tarde. También es tu voluntad.

Y aquí llegamos a la gran confusión. Estos deseos, que están constantemente ganando y perdiendo la supremacía intelectual, que están constantemente derrocando y destronando a los otros como presidentes en una república sudamericana, son cada uno de ellos

meros detentadores temporales del poder. Aun así, les damos un nombre permanente. Llamamos a un deseo la voluntad y llamamos al siguiente deseo la voluntad. Y así pensamos que la voluntad es algo adicional a estos deseos independientes. Si decimos que Warren G. Harding besó a Mrs. Harding y luego añadimos que el presidente de Estados Unidos también besó a Mrs. Harding, la confusión entre palabras y cosas sería evidente. Sabemos que el presidente de Estados Unidos es solo otro nombre para Harding. Es solo un nombre permanente para los distintos ocupantes temporales de ese poderoso cargo, todos con naturalezas diferentes. Lo mismo pasa con la mente. La voluntad es solo un nombre para el deseo que ha resultado ocupar el poder temporal. Elimina todos los deseos y no quedará voluntad.

III. El precio a pagar

Puedo imaginar que estás algo cansado: «¿Qué sentido tiene que este tipo esté dando constantemente la lata sobre lo mismo?», puedes decir. «Lleva dos capítulos con sus preciosos análisis, repitiéndose, insistiendo, destacando, infravalorando mi inteligencia y después de que le entienda y lo haya dejado claro, sigue hablando. Escogí este libro bajo la impresión de que podría ayudarme a adquirir más fuerza de voluntad y ahora trata de hacer que me trague un tratado de psicología».

Admito que esto parece verdad. Pero esto es vital. Antes de que podamos adquirir fuerza de voluntad, debemos saber de qué estamos hablando. Se ha escrito una asombrosa cantidad de palabrería y majaderías acerca de la voluntad. He visto un libro sobre el poder de la voluntad tan grueso e impresionante que las sillas crujen cuando se deja encima de ellas y estaba viciado y lleno de absurdos desde la primera página hasta la última, sencillamente porque el autor no tenía ni la más remota idea de qué es la voluntad. De vez en cuando tenía cierto sentido, porque de vez en cuando el escritor veía un destello de verdad, como debe pasar con cualquier hombre en tantas páginas. Pero no podemos permitirnos captar solo destellos. Debemos saber de qué hablamos todo el tiempo, no solo en momentos de distracción. Repito que esto es vital. No voy a tomar ningún riesgo.

Tras aproximarme a una concepción real de la voluntad, estamos preparados para ir un paso más allá y descubrir lo que queremos decir con la expresión «fuerza de voluntad». No es difícil. Se resuelve en una cuestión de tiempo. Cuando decimos que un hombre tiene fuerza de voluntad, queremos decir que tiene cierto deseo que persiste y predomina durante un periodo

comparativamente largo. No se ve destronado constantemente por una multitud de otros deseos. O los otros deseos no son lo suficientemente fuertes, o es demasiado fuerte para ellos (lo que, como veremos más adelante, es más que una distinción verbal) y si por un acaso este deseo se ve obligado a renunciar por algún tiempo, lo que puede ocurrir a veces con las personas con una gran fuerza de voluntad, rápidamente expulsa al deseo usurpador y reina de nuevo.

El deseo dominante es normalmente la querencia de algo remoto. El hombre que lo obedece prefiere las ventajas esperadas del futuro frente a las supuestas ventajas del presente. No comerá un trozo más de esa deliciosa tarta, pues sabe que, si lo hace, dos horas después estará sufriendo los dolores de una indigestión. No mirará a esa chica bonita que se sienta en el lado opuesto del metro, pues se ha empeñado en la noble empresa de mejorar su mente; ha reservado su traslado al trabajo para trabajar la concentración durante las mañanas sobre un tema serio; no se distraerá. O se quedará hasta tarde en la oficina; se llevará trabajo a casa; fustigará su cerebro cuando esté cansado; recortará sus vacaciones, eliminará placeres sociales y pondrá en peligro su salud, pues ha resuelto tener Éxito en la Vida.

Así que la fuerza de voluntad puede definirse como *la capacidad de mantener un deseo remoto tan presente en la mente que no se atienden los deseos inmediatos que interfieren con él.*

Entiéndeme, no hago ningún juicio moral sobre la voluntad en sí. No la condeno, ni la alabo. Puede ser tan mala como buena. Un hombre puede dedicar años a vengarse de otro. Puede aguantar las molestias; tolerar las privaciones; someterse a insultos, humillación y riesgos de denuncia, todo lo cual podría evitar si renunciara a su objetivo. Napoleón consagró su colosal voluntad a la una

vez gloriosa y hoy desacreditada ocupación de tratar de conquistar el mundo.

Pero la voluntad sí implica pensar en el futuro. Está dispuesta, si hace falta, a sacrificar el presente por el futuro. Y esa es una de grandes características que distinguen al hombre civilizado del salvaje. El salvaje no ahorra, no cultivaba, no guardaba para la vejez. Ni siquiera guardaba comida para el día siguiente. Cuando conseguía un pedazo de carne, se atiborraba hasta quedarse dormido. Moría joven.

Se puede entender más firmemente la idea real de la fuerza de voluntad si uno es consciente de algunas de las distinciones de la economía política. El economista diferencia entre «deseo» y «demanda». Cuando el hombre corriente habla de la demanda de automóviles, normalmente piensa en el deseo de automóviles. El economista no tolerará esa vaguedad. Un mendigo puede realmente desear un Rolls Royce, pero eso no afecta al fabricante. No constituye parte de la demanda que el fabricante debe atender. Solo le interesa el tipo que puede permitirse pagar un Rolls Royce. Y no solo es esencial que la gente que pueda pagar un Rolls Royce tenga que desearlo, sino que *debe desearlo tanto como para estar dispuesto a pagar su precio*.

Ahora estamos listos para aplicar esta definición económica a la voluntad. Después de trece páginas de teoría, exégesis y preparación, podemos exponer la primera regla para el aspirante a tener fuerza de voluntad. Es una regla muy importante y, de hecho, posiblemente cubra la mayoría del tema.

Antes de adoptar cualquier resolución firme, asegúrate de que de verdad deseas cumplirla. Que no haya ninguna duda de que el fin que tienes a la vista es tan deseable o ventajoso que superará todos los deseos y ventajas o

todos los demás fines que es probable que desaparezcan o se abandonen para lograrlo. En resumen, *asegúrate de que estás dispuesto a pagar el precio.*

Esta regla es la piedra angular. Su importancia se hará cada vez más apreciable a medida que avanzamos.

IV. Botellas viejas para el vino nuevo

Tras dejar las cosas satisfactoriamente claras, ahora estoy dispuesto a ser más amigable y conciliador. Tras haber demolido (espero) errores populares sobre la voluntad y el intelecto mediante cargas explosivas de verdad y haber erigido un nuevo edificio en lugar del antiguo, vago y equívoco, estoy dispuesto a añadir unos pocos ladrillos a la vieja construcción. En resumen, estoy dispuesto a hacer concesiones. Probablemente sea bastante sensato y útil hacerlo, porque causa menos confusión y menos irritación hablar, siempre que sea posible, en términos de conceptos ya establecidos que en términos de conceptos a los que el lector no está acostumbrado. Esto es todavía más deseable cuando el concepto antiguo tiene cierta justificación parcial y cuando, aunque se agrupen vagamente cosas distintas bajo un nombre, aun así, al hacerlo, se produce una economía de pensamiento y lenguaje.

Por ejemplo, he dicho que no existe la voluntad considerada como una entidad, que es simplemente un nombre que damos primero a un deseo y luego a otro. Pero mediante la salida de esos deseos que normalmente llamamos «la voluntad» desde aquellos deseos a los que se opone «la voluntad», he dicho que la voluntad, en general, representa deseos de gratificaciones remotas, frente a las más inmediatas. Pero podemos generalizar todavía más. Mientras tengamos presente que la voluntad es realmente una abstracción, no hay nada malo en hablar de ella durante mucho tiempo como si fuera una entidad y, en la medida en que puede decirse que representa una entidad definida y permanente, la voluntad podría definirse como *nuestro deseo de tener un carácter*

concreto. Se puede ver que sigue siendo un deseo y sigue siendo una abstracción, pues nuestro deseo de tener cierto carácter puede significar en un momento un deseo de ser sincero, en otro un deseo de no emborracharnos y en otro momento más un deseo de concentrarnos en algo.

Cuando hablamos normalmente de la voluntad y pensamos en ella como si fuera una cosa concreta y definida, es este deseo de tener cierto tipo de carácter, creo, lo que normalmente tenemos en mente. Cuando el habla popular dice que el hombre es esclavo de sus deseos, significa que actúa siguiendo los antojos e impulsos que aparecen de vez en cuando, aunque al mirar atrás sabrá que dichas acciones nunca las realizaría una persona con el tipo de carácter que quiere tener. Cuando el habla popular dice que un hombre es el amo de sus deseos, que los mantiene bajo control, significa que este *deseo de tener un cierto tipo de carácter* está en todo momento tan presente y es tan poderoso como para que actúe con preferencia frente a cualquier otro deseo fugaz o recurrente que pueda atraerle.

Y, en general, está bastante bien que el habla popular tenga este concepto incluido. Pues acciones y decisiones que de otra forma parecerían triviales hace que parezcan grandes e importantes. Puede que no parezca importante si bebes esto o no o si engañas al conductor con esa moneda de cinco centavos. Pero si se considera la no realización de esta pequeña acción como la capacidad de rechazar someterse a un impulso concreto y si tu capacidad para rechazar someterte a este impulso concreto se convierte en un cabeza en *un desafío y un examen de tu propio carácter*, pones en juego una fuerza poderosa que asegura que tomas la decisión correcta.

Si aceptamos la definición de voluntad como el deseo de tener cierto tipo de carácter, puede verse como un

asunto de la máxima importancia qué tipo de carácter deseas ser. Un hombre puede tener una voluntad fuerte pero ideales bajos o puede tener ideales altos pero una voluntad débil. Un hombre tendría que reclamar dos cosas a sus ideales: primero, que sean lo suficientemente elevados y, segundo, que sean propios.

Si un hombre desea realmente ser un libertino o un carterista, si este es su ideal y su conducta está absolutamente de acuerdo con sus principios, sin duda no se encontrará ningún defecto en su voluntad. Puede dejar de lado con firmeza todas las distracciones y reprimir cualquier tentación buena y noble para ser un carterista o un libertino. Pero la sociedad le reclama algo más que fuerza de voluntad. Le reclama que sus ideales sean socialmente beneficiosos. Y puede que le reclame todavía más. Puede que reclame que un hombre ponga sus ideales tan altos que sea difícil alcanzarlos. Como ha dicho Browning: «El alcance de un hombre debería exceder su comprensión, ¿para qué existe el cielo si no?» Un hombre con ideales indulgentes y poco rigurosos puede ser una persona tolerable, pero nunca podrá ser grande.

La reclamación de que los ideales de un hombre deberían ser propios de él es más difícil de cumplir. Significa que no debe aceptar de la comunidad sus cánones y patrones morales sin cuestionarlos. Significa que no debe temer «no hacer lo que todos los demás hacen» y «hacer lo que no hace nadie más». Significa que no debe ser un mero imitador o una oveja. Debe pensar por sí mismo. Debe examinar por sí mismo los fundamentos de lo bueno y lo malo y no dejar que los principios sobre los que se rige su vida se establezcan solo por las opiniones de otra gente. No debe temer críticas si cree de corazón que tiene razón. Este es un ideal exigente. Requiere el máximo valor moral.

Un hombre que viva siguiendo este ideal puede ser una persona «peligrosa». Pero ahora no estamos hablando de ética en sí, sino solo de fuerza de voluntad. Es un personaje fuerte, el gran personaje. Puede ser un Tolstói o un Nietzsche o un Eugene Debs, pero es su propia ley. Podemos pensar que sus ideas son erróneas y puede que lo sean, pero no podemos sino admirar la fortaleza de carácter que le lleva a aplicarlas a pesar de la oposición social. Si la fuerza se dirige incorrectamente a veces, en una pena, pero lo importante, desde nuestro punto de vista actual, es que está ahí.

Esta referencia al «carácter fuerte» recuerda un pronunciamiento de John Stuart Mill en su ensayo sobre la Libertad. «No es que», dice, «los hombres actúen mal porque sus deseos son fuertes, sino porque sus conciencias son débiles».

Este aforismo debe analizarse en primer lugar en términos de nuestra nueva concepción de la voluntad. La «conciencia» de un hombre es sencillamente ese conjunto de deseos de actuar social, útil, moral, convencionalmente para conseguir una buena opinión de sus conciudadanos o no caer en su propia estimación, no ofender o causar enfado o tristeza a su Dios o puede representar su deseo de seguir adelante hacia cualquier otro objetivo último al cual se opondría la gratificación del impulso o deseo inmediato.

Si la creencia de que Mill se contradice con su propia sentencia es una media verdad, también lo es su propia expresión. No es la «conciencia» en sí misma, ni los «malos» deseos en sí mismos los que cuentan en definitiva: es la relación de uno con los otros. Cuanto más fuertes sean sus deseos, más fuerte deberá ser su conciencia o sus contradeseos; cuando más débiles sean sus deseos, menos necesidad tendrá de una conciencia fuerte.

Pero normalmente, y correctamente, consideramos al hombre con la conciencia más fuerte como la persona más fuerte y más admirable. Admiramos mucho más al hombre que tiene un ansia violenta de beber, pero aun así se reprime, que al hombre que evita beber, pero de todos modos no le gusta mucho hacerlo. La acción externa puede ser la misma, en la medida en que se refiere a su efecto sobre ellos mismos o la sociedad, pero nuestros juicios poco formados y poco complejos tienen razón en atribuir la importancia que dan a la lucha interior. Pues el hombre débil que evita beber puede no evitar otras acciones igual de perjudiciales personal o socialmente y que de las que tengan un mayor deseo, mientras que el hombre con la conciencia más fuerte, que ha sido capaz de luchar contra el deseo en este caso, puede haber necesitado luchar contra deseos menores más fácilmente.

Todos conocemos la costumbre que tienen muchas madres de mostrar a algún pequeño consentido como modelo para su hijo: «¡Nunca verás a Clarence hacer eso!» Y simpatizamos con el desdén del chico «¡Ya! ¡É! ¡Ese no *puede* ser malo!» Un hombre que es bueno por docilidad y no por un firme autocontrol, no tiene carácter.

Mill aprecia esta distinción y en el pasaje que sigue a la frase que he citado, expone con energía el alegato a favor del hombre con impulsos más fuertes:

No hay relación natural entre impulsos fuertes y una conciencia débil. La relación natural es la contraria. Decir que los deseos y sentimientos de una persona son más fuertes y más variados que los de otra es sencillamente decir que tiene una mayor parte de material original de la naturaleza humana y, por tanto, es capaz tal vez de más maldad, pero sin duda de más bondad. Los impulsos fuertes no son sino otra denominación para la energía. La energía puede dirigirse a malos fines, pero siempre puede hacerse

más bien con una naturaleza enérgica que con una indolente e impasible. Los que tienen un sentimiento más natural son siempre aquellos cuyos sentimientos cultivados pueden convertirse en más fuertes. Las mismas fuertes susceptibilidades que hacen vívidos y poderosos los impulsos personales son también la fuente desde la que se generan el amor más apasionado por la virtud y el autocontrol más firme.

Empezaba este capítulo con una concesión a la forma más antigua y más habitual de mirar las cosas y acabaré con otra. La primera tenía que ver con la voluntad y esta tiene que ver con el intelecto. He dicho que el intelecto es un mero lacayo de los deseos y he hecho muchos otros comentarios despectivos sobre ello. Pero puedo imaginar que no solo no te he convencido, sino que te he enfadado. Puedo imaginar a alguien diciendo, mientras leía mis comentarios: «Mis deseos están determinados por mi intelecto. Los deseos de un hombre no son los deseos de un conejo. Yo deseo leer a Shakespeare y Schopenhauer; en realidad lo prefiero a pasar las tardes en el billar o con una chica guapa. ¿No ha sido mi intelecto el que ha formado mis deseos? ¿No los ha dictado él? ¿Qué tipo de tontería estás tratando de decirme?»

Ante ese ataque, me humillo y me retiro con un gesto de magnanimidad. Es estrictamente cierto que los deseos y el intelecto no pueden separarse. Interactúan. Nuestros deseos pueden determinar originalmente la dirección de nuestros intereses intelectuales, pero una vez que nuestros intereses intelectuales llegan a un punto, pueden despertar nuevos deseos y abandonar otros viejos. La lectura de Nietzsche puede cambiar los ideales y objetivos de la vida de un hombre. Un deseo de una vida de estudio puede repentinamente convertirse en un deseo de una vida de «acción».

Hemos definido la voluntad como el deseo de llegar a tener cierto tipo de carácter. Hemos visto que, en momentos críticos, cuando el ansia por hacer ciertas cosas amenaza, como una gran marea, con arrasarnos sin que no podamos hacer nada, es este deseo de llegar a tener cierto tipo de carácter el que pesa en la balanza frente a los otros deseos más débiles para equilibrarnos; es este deseo el que se mantiene como una roca a la que aferrarnos hasta que el torrente haya gastado sus fuerzas. También puede verse arrastrado a veces. Pero cuando pasa esto sabemos que no ha sido lo suficientemente fuerte. Es una advertencia de que el rompeolas era demasiado bajo y demasiado débil. Debemos construirlo más alto y fuerte. Debemos reforzar este deseo de llegar a tener cierto tipo de carácter.

El ideal que nos formamos en realidad dependerá de nuestros parientes, nuestra religión, nuestros socios, nuestras lecturas, nuestro pensamiento, las tradiciones de la nación y la época en que vivimos. Muchos de estos elementos son intelectuales y, en la medida que estos determinan nuestros ideales, determinan parte de nuestros deseos.

Pero ni siquiera aquí podemos decir que el intelecto *crea* nuestros deseos. Estos existen congénitamente en forma de material en bruto o, más estrictamente, existen como existen los «recursos naturales» de un país, esperando a desarrollarse en nuestro entorno y nuestro intelecto (moldeado a su vez por el entorno) como un producto acabado. Prácticamente todos los hombres nacen con instinto sexual. Pero, aunque este instinto concreto, en su estado en bruto, pueda presentarse en grados iguales en tres hombres, el entorno, la formación y el intelecto pueden moldearlo de forma que el primer hombre puede decidir casarse y llevar una vida sexual normal, el segundo lanzarse a una vida de libertinaje y el

tercero puede hacer los votos de una vida sacerdotal. Igualmente, el instinto pendenciero, que hace que los perros peleen y los hombres vayan a la guerra, también puede, a través del entorno y el intelecto, descargarse a través de los canales del fútbol o de una discusión filosófica. Pasa lo mismo con el instinto gregario o cualquier otro. Estos son los materiales; los deseos, los productos acabados.

Pero, aunque el intelecto puede controlar el producto acabado, no puede controlar la materia prima. No se puede perder un instinto innato mediante reflexión, ni puede crearse mediante reflexión. A este respecto, el intelecto muestra la misma relación con los instintos que el hombre con la materia. Puede transformarlos, embellecerlos, darles valor, convertirlos a sus propósitos, pero no puede crearlos ni puede destruirlos.

Y si queremos considerar esta cuestión de una manera filosófica, por no decir metafísica, también debo confesar aquí que al hablar de «deseos» y del «intelecto» he estado haciendo algo en cierto modo dudoso. Tal vez la visión más filosófica es la de que a veces el hombre en su conjunto desea y a veces piensa, pero un proceso no está del todo ausente en el otro. Cuando me ocupo de este proceso, lo trato bastante toscamente, haciendo abstracciones, tratando las observaciones como entidades, cosificándolas, convirtiendo verbos en sustantivos. Un hombre desea algo y yo hablo de «los deseos»; piensa algo y yo hablo de «el intelecto». Al hacer esto, me limito a usar el lenguaje común y, de hecho, las concepciones incluidas en nuestro propio lenguaje me obligan en la práctica a adoptar este uso si quiero evitar convertirme en completamente oscuro y trascendental. Como se supone que este es un manual práctico, no un tratado filosófico, no hay ningún problema en continuar hablando en términos de estas concepciones comunes.

Pero presento esta cualificación para prevenir ataques irrelevantes. Trataré de cambiar las concepciones comunes de la naturaleza y las relaciones de «la voluntad» y «el intelecto» solo en la medida en que creo necesario cambiarlas para fines prácticos.

Y ahora, tras presentar mis disculpas y concesiones, podemos acabar con esta interminable teorización y pasar a casos prácticos.

V. Resoluciones tomadas y resoluciones mantenidas

El problema del hombre medio no es que evite tomar resoluciones. El problema es que toma demasiadas resoluciones. Tomar resoluciones es a veces su principal ocupación cotidiana. Siempre está olvidándolas o quebrantándolas y por eso tiene que tomarlas de nuevo una y otra vez.

Tú, querido lector, probablemente hayas tenido esta experiencia tan a menudo que te molesta que te lo recuerden. Probablemente tu conciencia de acontecimientos pasados te ha impulsado a leer este libro. Así que hay algo que se te puede decir. Te das cuenta de tus imperfecciones. Estas enormemente insatisfecho con tus costumbres actuales. Te dices a ti mismo: «Así no se puede seguir». Ves las cosas como serían si pudieras levantarte antes cada mañana, si pudieras quitarte esa absurda costumbre de poner el despertador a las siete, levantarte, apagarlo, volver a la cama con la sincera intención de echar una cabezadita de solo cinco minutos y no levantarte hasta las ocho menos cuarto. Por muy ridícula que sea, esta costumbre se repite todas las mañanas. Te despiertas sobresaltado, tienes la idea absurda de que el despertador te la ha jugado, te vistes en seis minutos, te afeitas en cuatro, engulles el desayuno, haces algunos comentarios nerviosos, irritados y poco amables a tu mujer, vas a la estación o el tranvía como un hombre en una carrera de marcha, acabas corriendo, maldices la cola para comprar los billetes y, cuando por fin estás subido en el tren, que se arrastra y pierde el tiempo en estaciones como si tuviera todo el tiempo del mundo, te dices a ti mismo: «Así no se puede seguir».

En ese trayecto en tren a tu oficina, ves las cosas como podrían ser. Te ves levantándote a las siete, vistiéndote con cuidado, desayunando de buen humor; sin fricciones; sin irritación; sin peleas con tu amigable esposa; ni ningún miedo a perder tu tren o a que alguien te mire primero a ti y luego al reloj y luego a ti cuando llegas a la oficina. En ese trayecto has atisbado la perfección. Y tomas una decisión importante. «Esto pasa de castaño oscuro. Es absurdo. Tiene que acabarse. Mañana me levanto a las siete».

¿Y qué pasa? Bueno, llegas a la oficina y hay varias cosas que ocupan tu atención; tu resolución, de momento, desaparece de tu cabeza. Jones (mi recurso principal para los ejemplos) pasa por ahí y sugiere su pequeña partida de póker de esa noche. En comprensible que no temas protestar y que indiques tu nuevo deseo de levantarte pronto. Jones te asegura que no acabaréis tarde: solo una mano o dos. Vas. Llegas a casa a la una y media de la madrugada sin haber sido, en general, demasiado estúpido esa tarde, pero rumiando internamente que has vuelto demasiado tarde y que de todas formas no has llegado a pasar cinco horas en la casa de Jones y aun así has llegado a casa dos horas después de abandonarla. Te vas a la cama, duermes... Suena la alarma. ¡Las siete en punto! Te levantas automáticamente, aturdido, enfadado y resentido contra el despertador que tú mismo has puesto. Lo apagas. Vuelves a la cama, como una marioneta, sin conciencia de ninguna resolución ni de ningún pensamiento; vuelves sobre tus pasos; estás a punto de meterte de nuevo en la cama; un vago recuerdo de la resolución de ayer (y tal vez también sea la resolución de anteayer y del día anterior) revolotea incómoda en tu mente. Pero tienes sueño; dormir es indispensable; el problema de ayer no fue que te fueras tarde a la cama, sino que se te pegaron las sábanas; solo una cabezadita de cinco minutos... Te

despiertas. ¡Las ocho menos diez! ¡Imposible! Y, mientras te vistes en cinco minutos y te afeitas en tres y engulles el desayuno, un rincón de tu mente sigue reflexionando sobre lo burro que has sido y toma la resolución de esto tiene que acabar. Y así sucesivamente, un día tras otro.

Es un ejemplo cualquiera. No es un ejemplo extremo. No es el más convincente que podía haber elegido. Pero vale como ejemplo de lo que digo. El problema es que ni siquiera en tu tiempo en el tren te has convencido lo suficiente de que realmente querías levantarte cuando sonara el despertador. A las nueve de la mañana, en tu camino al trabajo, solo piensas en un punto de vista del caso y a las siete de la mañana del día siguiente solo piensas en el otro.

Entiéndeme, no digo que lo mejor sea que tomes la resolución en el tren. No sostengo que sea mejor levantarse a las siete y tomarte tu tiempo que levantarte a las ocho menos cuarto y apresurarte. Eso lo juzgas tú. Me niego a aportar ninguna actitud moral. Pero insisto en que si tomas una resolución deberías aplicarla. Nunca debería haber excepciones. Esto es lo más importante. Tomar una resolución y quebrantarla es desmoralizador. Aunque nadie más en el mundo lo sepa, aunque Dios mismo no lo sepa, tú lo sabes. Tendrías que confesar tu fracaso. Quebrantar una resolución es perder la fe en uno mismo. Afecta a tu confianza para mantener cualquier otra. La próxima vez que te veas repentinamente disgustado por cualquier acción o costumbre y aprietes los dientes y tu puño izquierdo y estés a punto de estrellar tu puño izquierdo sobre la palma abierta de tu mano derecha y te digas a ti mismo: «La próxima vez que...» es mejor que pares y pienses en tu fracaso anterior y en la amarga paradoja de que puede caer sobre ti. Empiezas con una dañina duda sobre si vas a mantener tu resolución. Y cuando desaparecen el amor propio y la fe en uno mismo,

nada más merece la pena. Pero cuando se mantiene una resolución, por muy pequeña que sea, crece tu fe en ti mismo. Mantener la siguiente resolución se convierte en tremendamente sencillo. La fuerza de voluntad resulta ser su herencia.

La moraleja de todo esto es que deberías tomar menos resoluciones y mantener más. La mala resolución es la que se toma en un momento de pasión y autorrechazo. Está bien que haya que tener esos momentos. De ahí nacen los grandes logros. Pero antes de tomar una resolución que quieres en serio llevar a cabo, mírala fríamente y en su integridad. No pienses solo en los beneficios de mantenerla, sino también en sus inconvenientes. Si te has quedado tumbado en la cama hasta las ocho menos cuarto, no lo habrías hecho si no hubiera habido algunas ventajas en quedarse tumbado en la cama hasta las ocho menos cuarto. Considera estas ventajas en el momento en que resuelves. No las dejes pasar con desprecio. Sopesa su valor real. Mide el sacrificio de dejarlas pasar. Compáralo con las ventajas de levantarte de inmediato a las siete. Puede resolver que levantarte de inmediato a las siete no vale el precio a pagar. Puedes resolver llegar a una situación de compromiso de las siete y media, que te permitiría dormir media hora más y te daría algo más de tiempo para vestirse. No me corresponde comentar lo que resuelvas. *Pero tu resolución tiene que aplicarse.* No puede pensarse en una situación más desmoralizante que resolver diariamente levantarse a las siete y al día siguiente esperar siempre hasta las ocho menos cuarto. Esa situación solo se produce porque, cuando tomas tus resoluciones, no evalúas correctamente el precio a pagar.

Esta regla es tan importante y tiene una relevancia tan amplia que no podemos abandonarla ahora. Se aplica a todas nuestras resoluciones. Déjame que ponga un ejemplo que se ha convertido en el favorito de todos los

escritores sobre la voluntad. Me refiero a la bebida. Los legisladores se empeñan en resolver este problema concreto de la voluntad, pero la enmienda constitucional, hasta donde yo sé, no prohíbe su valiosísimo uso como ejemplo literario. Además, no me pueden arrestar por señalar que las tentaciones actuales para beber no son del todo cosa del pasado.

Tomas un trago y luego otro. Tal vez tomes uno o dos más, aunque la cuenta se vuelve confusa con el paso del tiempo. El alcohol «te toca la fibra sensible», como se suele decir, y durante un tiempo produce una reacción mental y emocional que es muy agradable. Pero a la mañana siguiente tu estómago no está bien; tu comida no sabe bien; tienes dolor de cabeza; tus movimientos mentales y físicos son lentos y apáticos; trabajas poco; el color del universo es anodino. Probablemente tengas una cierta cantidad menor de dinero. Sientes que tu respeto por ti mismo se viene abajo. Estás perdiendo el respeto de tus amigos. Y resuelves esa mañana, acompañado por la terrible y usual fruncimiento del ceño y apretando los puños y los dientes (como si eso ayudara en algo) que estas ocasiones de ebriedad deben acabar de una vez por todas.

¿Y luego qué? Ese agudo psicólogo que es William James, lo cuenta mucho mejor que yo:

¡Cuántas excusas encuentra el borracho cuando llega una nueva tentación! Es una nueva marca de bebida cuyo interés por la cultura intelectual en esa materia le obliga a probar; además, ya se ha servido y es un pecado que se desperdicie; también otros la están bebiendo y sería de mala educación rechazarla. O solo la usa para que le permita dormir o soportar su trabajo o no es por beber, sino porque siente frío, o es Navidad o es un medio para animarse a tomar una resolución más firme a favor de la abstinencia de las

que ha tomado hasta ahora o es solo por esta vez y no cuenta, etc., etc., *ad libitum*; en realidad es cualquier cosa que os imaginéis, salvo que *es un borracho*. Esa es una idea que no aparecerá en la consideración de ese pobre diablo. Pero si alguna vez es capaz de entender que esa manera de concebir las cosas no es sino una manera de justificarse ante las diversas oportunidades que se le presentan, si a través de los distintos avatares se dice a sí mismo que está siendo un borracho y nada más, probablemente no lo siga siendo por mucho tiempo. El esfuerzo con el que consigue tener presente decididamente el *nombre* correcto en su mente resulta ser su acción moral salvadora.

¿Y cómo va a ser «capaz de entender que esa manera de concebir» y mantenerla? Solo hay una manera. No en el momento de la tentación, sino en el momento de su decisión, en «la mañana siguiente», que es el momento en el que puede plantearse a sí mismo todas sus excusas, pensar todas las ventajas posibles de beber y luego preguntarse a sí mismo si son lo suficientemente poderosas como para compensar la idea de ser un borracho o si las ventajas de beber compensan sus desventajas. Debe darse una respuesta sincera. Si ignora estas excusas, basándose en que no son dignas de su noble decisión, las encontrará ante sus ojos en el siguiente momento de tentación y, al no haberse enfrentado a ellas ni haberlas respondido cuando esta en condiciones de hacerlo, no es probable que lo haga en ese momento infeliz.

VI. El Éxito con mayúscula

Ahora me ocupo de una cuestión, siempre pensando en consecuencia, que crece cada año en la importancia que se le asigna, hasta el punto de que, para algunos hombres, se ha convertido en su único objetivo en la vida. La época actual está obsesionada con su importancia en un grado singular. La nación estadounidense está obsesionada con ella por encima de las demás naciones. Se imprimen libros sobre ella, se dedican revistas a ella, los hombres discuten eruditamente su «secreto». Me refiero, como el lector probablemente ya ha adivinado, a la cuestión del Éxito.

Observa que lo he escrito con mayúscula. El significado de esta palabra así escrita es al tiempo más amplio y más restringido que el de la palabra común. Más amplio, porque quiere indicar el éxito en la vida. Más restringido, porque ahora implica un tipo concreto de éxito. Significa ante todo un éxito material. Es un sinónimo de «triunfar». Se piensa que es más importante adónde llegas que lo que eres. Los adoradores del Éxito desdeñan al hombre que no es capaz de disfrutar de la vida en el anonimato y con 30\$ semanales. Miden la felicidad externamente y no internamente, objetivamente, no subjetivamente. Algunos (un grupo creciente) calibran el éxito directamente en proporción al número de dólares que paga un hombre en el impuesto de la renta. Otros, menos limitados, aceptarán un puesto en la fama, que aparentemente se concibe, no tanto como la alta estimación de sus conciudadanos, sino como que su nombre sea conocido por un gran número de estos.

Implícita o explícitamente, este tipo de éxito extrínseco se toma por la mayoría de la gente como la medida del valor intrínseco de un hombre. Y por eso tantos de

nosotros lo perseguimos: no por sí mismo, no porque personalmente daríamos todo por él, no porque sea indispensable para nuestra felicidad interior, sino sencillamente porque podemos excitar la envidia de otros y parecer felices a sus ojos. Tenemos la extraña costumbre de estimar nuestra propia felicidad por lo que piensen otras personas y su opinión probablemente se base en nuestro éxito material, ya que tienen poco más como guía. Continuamente tratamos de obtener las cosas que la gente a nuestro alrededor quiere o dice que quiere, en lugar de lo que queremos nosotros, porque en realidad nunca hemos tratado de examinar si hay alguna diferencia entre las dos cosas. Al tratar de descubrir si estamos calientes o fríos damos más importancia a un termómetro dudoso que a nuestras propias impresiones.

Este tipo de éxito, por el que me he desviado tanto de mi camino para mostrar mi sarcasmo, normalmente no se alcanza sin poseer una característica, una característica de mucha mayor importancia a este respecto que el ahorro, la inteligencia, la laboriosidad o el sentido común. Esa característica es un *deseo* apasionado de éxito, un deseo tan fuerte y predominante que equivale a una demanda y que, en el sentido estrictamente económico al que me he referido antes, significa una *voluntad de pagar el precio*.

El precio es ante todo la unicidad de propósito y la concentración de esfuerzos. Casi todos nosotros, en la escuela, hemos pensado que algún día seríamos presidentes de los Estados Unidos. Pero no todos hemos estudiado las vidas de los presidentes pasados para ver cómo lo lograron. No todos hemos estudiado leyes para ese fin concreto. No todos hemos rechazado oportunidades comerciales tentadoras a cambio de cierta pobreza y privaciones durante un tiempo para conseguir un fin en el que las posibilidades matemáticas están ridícula y abrumadoramente en nuestra contra. No todos

hemos aventado desesperadamente las brasas de la insatisfacción para conseguir una constante llama blanca caliente. En la mayoría de los casos, el primer fuego se apaga y la brasa se apaga y enfría. Llegamos a un nivel tan alto como esperamos alcanzar seriamente. Tenemos brotes de insatisfacción con nuestro lugar en el mundo, pero no una insatisfacción bastante como para que trabajemos por salir de la rutina en busca de un puesto superior. Tenemos momentos de añoranza de las cumbres, pero no la suficiente añoranza como para renunciar a algo por ellas. Caminar por los valles es mucho más agradable que escalar.

Y la unicidad de propósito reclama más sacrificios que la mera laboriosidad. Implica renunciar a todos los placeres que interfieran con ese propósito. Pueden ser placeres muy inocentes, cuyo único problema es que ocupan nuestro tiempo. Implica enfocarse: no se puede tener éxito en ningún aspecto si se disipan las energías en diversas actividades, salvo que, por supuesto, uno sea un genio versátil con energía desbordante, como Benjamin Franklin, Leonardo da Vinci o Goethe y esos ejemplos son tan raros que pueden ignorarse.

Que se me entienda bien. No pretendo desanimar los esfuerzos para alcanzar el Éxito. Solo quiero indicar que el objetivo tiene un precio. Solo quiero que te preguntes si estás dispuesto a pagar ese precio, a preguntarte sinceramente lo lejos que quieres llegar y cuánto estás dispuesto a pagar, pues si no te lo preguntas ahora, antes de tomar tus decisiones para el Éxito, probablemente te lo tendrás que preguntar después. Mientras ves como se acumulan los obstáculos y las decepciones, puede que te empieces a preguntar si el esfuerzo merece la pena, si los colores de la realidad son tan bonitos como los de la pintura. Y si decides renunciar entonces, habrás quebrantado tu resolución inicial, con todo ese

menoscabo de la confianza propia y la fe en tu voluntad que eso implica.

VII. La escala de valores

A pesar del descargo de responsabilidad del final de mi último capítulo, estoy seguro de que se me acusará, debido a los comentarios satíricos anteriores a ese descargo, de despreciar la Ambición y puede que no solo se me denuncie por esto, sino que se me diga que, de todos los lugares en los que desprecie la Ambición, un libro que pretenda mostrar cómo tener fuerza de voluntad es el más extraño y menos perdonable. Pero me apresuro de nuevo a asegurar al lector que no he despreciado en absoluto la Ambición: solo he despreciado las ambiciones. Me he limitado a precisar que muchas de nuestras ambiciones están mal dirigidas. Adoran a dioses falsos. Un hombre que en nuestro tiempo se ríe de la idea de tomarse en serio a Zeus y Júpiter no es denunciado por irreligioso, de hecho, probablemente se le calificaría como irreligioso si se le tomara en serio. Profetizo que llegará un tiempo en que un hombre que se doblegue ante nuestras concepciones populares actuales sobre el éxito será acusado como falto de ambición.

Pero hay una responsabilidad en la incomprensión que es más importante que esta. Muchos deducirán de algunos de mis comentarios anteriores la idea de que a lo único que doy importancia es a lo que un hombre quiere y no quiere y de que no me preocupa lo que *tendría* que querer. Es una interpretación errónea que no puedo permitirme aprobar. No me he extendido ni puedo extenderme acerca de cuáles tendrían que ser nuestros ideales y aspiraciones: ese es un tema propio de la ética y estoy hablando de la fuerza de voluntad. Pero, en aras de la claridad, tal vez esté bien que indique mi postura en este aspecto.

Hemos visto que toda ambición tiene su precio y que, antes de lanzarte formalmente en busca de lograr cualquier ambición, debes preguntarte si merece la pena el precio. Pero el valor de lograr una ambición o el sacrificio que supone conseguirla no son cosas objetivas. Existen en tu cabeza y tu cabeza puede cambiarlas.

Una analogía puede dejar las cosas más claras. El que decidas o no pagar 100\$ por un abrigo depende tanto del valor que des al abrigo como del valor que des a 100\$. El valor que des al abrigo dependerá de si no tienes ningún abrigo o si el que tienes lo adquiriste hace seis años o si acabas de comprarte un abrigo la semana pasada. El valor que des al abrigo también dependerá de si te gusta su estilo o si este resulta ridículo y esas cosas dependen mucho de tus gustos aplicados al abrigo. El valor que des a los 100\$ dependerá de tu escala de valores, toda tu gama de gustos y agrados y desagradados, de cuántos otros usos puedas pensar para los 100\$, de si otorgas más importancia, por ejemplo, a 100\$ en libros, de cuánta importancia des a vestir en general y cuánto dinero tengas en total. En resumen, el valor de un objeto tangible, al contrario que su peso, forma y dimensiones, no está en el propio objeto, sino en ti. El peso de una tonelada de carbón será siempre exactamente el mismo que el peso de una tonelada de ladrillos, pero el valor de una tonelada de carbón no será siempre de 15\$, ni para ti, ni para la comunidad en su conjunto.

Lo que se aplica a los valores económicos se aplica con igual fuerza a los valores sociales y morales (y aquí estoy hablando de estos valores tal y como son, no de acuerdo con ninguna idea de cuáles tendrían que ser). Tampoco estos existen objetivamente, en el mundo exterior, sino en tu alma. Cuando te aconsejé que consideraras en primer lugar el precio antes de buscar cualquier ambición, la resolución que tomes seguirá siendo distinta de la de tu

vecino que tome una decisión similar. Imagina dos hombres, ambos capaces de prever perfectamente todas las consecuencias de sus acciones, tratando de decidir si ambicionan ganar un millón de dólares. El primero puede disfrutar con el esfuerzo, pueden gustarle la competencia y la lucha y conseguir un millón de dólares puede parecerle un logro glorioso por encima de cualquier otro. No es difícil ver que ese hombre se lanzaría a la lucha por su objetivo. Pero el segundo hombre, igualmente previsor, puede ser de naturaleza más indolente o, aunque posea la misma energía, puede tener un rango más amplio de intereses: puede que le guste la pintura, la música, la literatura, la filosofía, viajar o las mujeres y que la ambición de un millón de dólares le parezca una ambición ridícula e infantil: puede creer que una renta de 7.500\$ anuales basta para sus necesidades. No es difícil ver que para él el precio que conlleva ganar un millón de dólares resultaría ser prohibitivo y el fin no merecer la ganancia.

Pero debemos pasar de esta consideración de lo que los hombres quieren y no quieren a la cuestión de lo que tendrían que querer o no. De los dos hombres, debe admitirse que el hombre que tiene más ambición, que esta dispuesto a mayores sacrificios, tiene mayor fuerza de voluntad, pero no tiene necesariamente el carácter más admirable. Estoy totalmente a favor de la ambición y el éxito, pero desapruuebo ese tipo de ambición y éxito que se muestra hoy a los jóvenes como ejemplo a emular. Normalmente es estrecho y material, y casi siempre egoísta. Un hombre tendría que fijarse un objetivo elevado y tendría que atribuir un valor elevado a ese objetivo. Además, no tendría que dar mucha importancia a obstáculos y sacrificios y debería agradecer estos como retos para poner a prueba su entereza. Pero el objetivo debería ser lo suficientemente elevado como para hacer que los obstáculos y sacrificios merezcan la pena y es

discutible que un objetivo puramente material y egoísta haga eso.

¿Cuál tendría que ser el objetivo de un hombre? Dicho en los términos más abstractos, tendría que ser (más allá de la mera tarea de ser feliz) aumentar el bienestar social para ofrecer a la humanidad los mayores beneficios que sea capaz. Pero, en lugar de esto, ¿qué nos exhortan a hacer nueve de cada diez escritores sobre el éxito? Señalan los grandes éxitos materiales, los hombres que han acumulado más billetes que otros, los hombres que han alcanzado la fama y nos dice que sigamos su ejemplo. Es verdad que un número muy grande de Hombres de Éxito, en el proceso de ganar dinero y fama, han conferido de paso beneficios a la humanidad. Es una de las maneras de adquirir dinero y fama. Para ponerte «por delante», puedes trabajar más duro que el hombre que está en la mesa de al lado, puedes estudiar en casa, puedes ser más eficiente, puedes trazar planes para ahorrar dinero a la empresa, puedes patentar un invento. Y por estos métodos, adoptados sobre todo para que puedas ponerte por delante, estás aumentando tu productividad, estás aumentando la oferta mundial de bienes y servicios, estás confiriendo beneficios a la humanidad. Aunque tu fin sea egoísta, te ves obligado a ayudar a otros para alcanzarlo. Para convencer a la gente para que te dé un montón de dinero, estás obligado a conferir beneficios equivalentes.

«Pero si la búsqueda de lo que llamas fines materiales y estrechos y egoístas lleva a todos estos resultados benéficos», puede preguntar alguien, «¿qué objeciones tienes en su contra?» Mis objeciones, querido amigo, son sencillas. Mientras la fama y el dinero sean los fines buscados, los beneficios conferidos a la humanidad son simples subproductos, mientras que, en cualquier civilización digna de tal nombre, el bienestar social tendría que ser el fin buscado por los individuos y la fama y el

dinero, los subproductos. Cuando el dinero es el fin buscado y el bienestar social solo el subproducto producimos más dinero del que necesitamos y no el suficiente bienestar social. Cometemos excesos en la comida y la ropa y producimos montañas de lujos absurdos, buscamos superar a nuestros vecinos en los aspectos materiales, mientras que el enriquecimiento de la mente y la elevación del alma se ignoran o solo nos ocupan en los momentos en que no tenemos otra cosa que hacer.

La riqueza material está muy bien a su manera: una cierta cantidad de esta es un preliminar indispensable para cualquier cultura del espíritu y, si un hombre no tiene suficiente para comer, su cerebro no será capaz de funcionar durante mucho tiempo. Pero después de haber conseguido suficiente riqueza como para vivir cómodamente (lo que no incluye esa absurda competencia por figurar), tendríamos que fijarnos cosas más elevadas y mejores. Tengo ganas de gritar: ¡Por Dios, hombre! ¿No ves que la adquisición de riqueza es un medio y no un fin?

Además, y para acabar, hay que decir que el hombre cuya única ambición sea acumular riqueza (e incluso si lo hace honradamente) debe dar a la gente lo que esta quiere y no necesariamente lo que sea bueno para ella. Un empresario teatral puede hacer una gran fortuna con obras procaces. Hay un actor de cine con una forma irresistiblemente graciosa de retorcer los pies. Gana cientos de miles de dólares al año por hacer que la gente se ría, mientras profesores universitarios se mueren de hambre por tratar de hacer que la gente piense.

Pero, después de todo esto, hay algo que hay que decir sobre la ambición egoísta ordinaria. Es mucho mejor que ninguna ambición en absoluto. Aunque los beneficios que confiere a otros pueden ser accidentales, lo cierto es que

los confiere e, incluso si son normalmente materiales, a menudo son grandes. El mundo sería un lugar exiguo si perdiéramos nuestras ambiciones egoístas sin adquirir ambiciones altruistas en su lugar. Y desde el punto de vista de la fuerza de voluntad, que es, después de todo, nuestro tema actual, hay mucho que decir acerca de las ambiciones egoístas. Huxley, en su lección sobre Educación Científica, resulta haber dicho esto tan bien que lo mejor que puedo hacer es citar sus palabras:

No quiero que se suponga que, como resultado estar dedicado a objetivos más o menos abstractos o «poco prácticos», soy insensible al peso que tendría que atribuirse a lo que se ha dicho que es la concepción inglesa del Paraíso, que es «triunfar». Considero que «triunfar» es realmente algo importante. No quiero decir simplemente por los resultados groseros y tangibles del éxito, sino porque la humanidad está constituida de tal manera que un gran número de nosotros nunca se vería impelido a esa clase de esfuerzo que nos hace más sabios y más capaces si no fuera por la necesidad absoluta de poner sobre nuestras facultades todo el empeño que puedan soportar en busca del «triunfo» en su sentido más práctico.

VIII. Controlando los pensamientos propios

Después de este paréntesis ético sobre los ideales de la vida, es mejor que volvamos a nuestro propósito. Hemos visto que, sean cuales sean tus ideales o tus resoluciones, antes de adoptar esas decisiones deberíamos calcular tranquila y fríamente el precio de llevarlas a cabo. Esa era nuestra primera regla de la fuerza de voluntad.

La segunda regla deriva naturalmente de la primera. Una vez has tomado tu decisión, decidido fríamente que estás dispuesto a pagar el precio, tu resolución está fuera de discusión para siempre. No deberías preguntarte nunca más si es posible seguir otro rumbo, si realmente merece la pena quedarte en casa para estudiar un determinado número de tardes cada semana, si un hombre que ha decidido dejar de beber puede realmente hacerlo sin quedar hecho pedazos, si fumar es realmente tan malo como pensabas que era, si un hombre en una posición modesta, sin demasiadas responsabilidades ni cargas sobre sus hombros, no consigue en realidad tanto placer de la vida como con el Éxito. Estas preguntas se han acabado para siempre: las planteaste antes y decidiste sobre ellas. Ya sabes que los pensamientos determinan la acción y, para controlar tus acciones, hay que empezar controlando tu pensamiento. Debes recordar todas las ventajas que obtendrás por llevar a cabo tu resolución. Las pintarás de colores brillantes. Te preocuparás por ellas constantemente. Ignorarás las desventajas. Solo son desventajas para los tontos: un hombre sabio no las considera tales.

Aquí tengo que hacer una advertencia. Concéntrate en el lado positivo y evita el negativo. Es decir, preocúpate

por los beneficios de llevar a cabo tu resolución y no en los males del fracaso. Si tienes que superar un anhelo de morfina, no dejes que tu imaginación disfrute de la imagen de la criatura de cara cenicienta, paralizada, desagradable y lamentable que tendrías como adicto a la morfina. Imagina el hombre noble, enérgico, de sana complexión y digno de respeto que vas a ser si la rechazas.

Una imagen mórbida y terrible es una imagen que llena la mente y ejerce una extraña fascinación. Si un pensamiento llena lo suficiente la mente y es muy terrible, irracional o autodestructivo tendrá un efecto. Me basta con citar la experiencia familiar de vértigo cuando se mira desde un precipicio o un edificio alto o incluso un edificio bajo si no hay barandilla. La altura del nivel del mar no tiene nada que ver con ello y la altura de la caída potencial es menos importante que el riesgo real de caer. Tienes vértigo porque piensas en lo que te ocurriría si perdieras el equilibrio y cayeras o incluso si saltaras. Cuanto más alto sea el tejado o terraza o precipicio, más fascinante se hace la idea, de ahí un mayor vértigo. Es el mismo terror del pensamiento, la realidad del miedo de hacerlo lo que hace que tengas vértigo. Si pudieras librarte completamente de la idea, perderías completamente el vértigo. Conocí a un hombre en Buffalo que no se atrevía a visitar las cataratas del Niágara y mucho menos a meterse en los magníficos rápidos que hay por encima de ellas. Sin duda hay muchos como él.

Llena tu mente con la idea positiva que hayas decidido y la llevarás a cabo.

Algunos lectores habrán reconocido una afinidad entre esta regla y la doctrina conocida como «sugestión». Todavía se conoce poco acerca de la sugestión, pero los científicos saben lo suficiente como para estar seguros de que no es una superstición: los médicos la consideran de gran valor. Un escritor, T. Sharper Knowlson, convencido

por la teoría, ha hecho algunos comentarios notables sobre el tema:

No tenemos que pretender una voluntad fuerte y esperar hasta que «llegue». Actúad como si ya hubiera llegado. (...) El hombre que siente que no puede pasar delante de un bar sin sentir una tentación irresistible de entrar en él y beber en exceso debe decirse que *puede* proceder y procede a dejar atrás el lugar de tentación.

Sugiere un método para combatir el insomnio. Tienes que decirte: «Duermo, duermo», repitiendo estas palabras hasta inducir un estado de somnolencia. «Es erróneo decir: “Voy a dormirme”, porque eso implica un deseo y, por tanto, una posibilidad de incumplimiento. La sugestión funciona por afirmación, no por promesa».

Mi siguiente consejo es este: No desafíes a la tentación: evítala.

Puedes considerar este consejo como incompatible con la cita anterior. Puedes rechazarlo por indigno. Sostengo que es prudente. Pues al instarlo tengo la base psicológica más fuerte.

En uno de sus estudios sobre el pesimismo, Schopenhauer hace un comentario en el sentido de que el hombre tiene miles de deseos y como en cualquier instante solo de cumplen unos pocos de ellos, la existencia del hombre debe ser siempre necesariamente infeliz. Schopenhauer solo podía llegar a una conclusión tan opuesta al sentido común porque su psicología era defectuosa. Los deseos no están siempre presentes. Los deseos son como los pensamientos (*son* pensamientos) que van y vienen. Aparecen debido a la asociación y la sugestión y es menos probable que aparezcan cuando no hay asociación ni sugestión que los llamen.

Voy por la calle. Hasta donde soy consciente, estoy contento, que es lo mismo que estarlo. Pero paso por un puesto de frutas y veo unos melocotones deliciosos e inmediatamente aparece el deseo de melocotones. El no haber tomado fruta durante un tiempo hace que tenga un agujero en mi panza, que tengo que llenar. Cuando veo un partido de tenis, mi deseo de convertirme en un gran tenista se hace intenso. Cuando voy a patinar, doy un gran valor al logro personal de ser un patinador experto. Cuando leo un libro de historia de la metafísica, deseo convertirme en un gran filósofo. Cuando oigo discursos en medio de una campaña presidencial, imagino que algo que merece la pena es convertirse en un eminente estadista. Entre campañas, esta ambición queda al fondo. Si no patino durante mucho tiempo, mi deseo de destacar en ello se desvanece.

La moraleja, en su lado positivo, es que has de cultivar lo mejor posible tus deseos de actividades que hayas razonado calmada, deliberada y completamente. En el lado negativo, la moraleja es evitar todas las asociaciones, sugerencias y líneas de pensamiento que hagan aflorar deseos que interfieran con tus propósitos finales, es decir, deseos contra los que has decidido estar.

El borracho a menudo tiene pocas dificultades para mantenerse sobrio hasta que ve la bebida alcohólica, e incluso así es más capaz de resistirse que después de haber olido o probado el alcohol. Si has decidido dejar para siempre la bebida, para mostrar la fortaleza de tu determinación, no hagas como la gente de las películas dramáticas, poniendo el vaso rojo en tus labios y luego dejándolo. Poner el vaso en tus labios es lo que no te permite dejarlo. No levantes el vaso. No pidas la bebida. No entres en el bar. Si el bar está en el camino a tu casa y la costumbre hace que entres, desvíate una manzana si es necesario.

Mr. Knowlson dice que deberías decirte que puedes pasar por delante y luego hacerlo. Eso está bien para etapas posteriores, pero imagino que la sugestión y la fe en uno mismo tienen su mayor valor cuando no tienes un exceso de presión. No puedes levantar un peso de 200 kilos a pulso diciéndote que puedes. Pero mediante ejercicios graduales, añadiendo cada semana un poco, un hombre puede desarrollar un físico que pueda permitirle lograr maravillas que nunca soñó antes. Y la voluntad es igual. Tiene que desarrollarse poco a poco.

No he sido yo el que ha descubierto esto. Bacon lo descubrió hace unos tres siglos y, aunque su lenguaje está un poco anticuado, su sabiduría es igual hoy que el día en que lo escribió:

El que busca la victoria sobre su naturaleza, no se fije para sí mismo tareas demasiado grandes ni demasiado pequeñas, pues las primeras le abatirán por sus frecuentes fracasos y las segundas harán que tenga poco progreso, aunque tenga victorias frecuentes. Y, como el primero, dejadle que practique con ayuda, como hacen los nadadores con flotadores o juncos, pero después de un tiempo hazed que practique con obstáculos, como hacen los bailarines con zapatos gruesos, pues se gana una mayor perfección si el entrenamiento es más duro que la práctica.

Por tanto, es mejor rodear la manzana por un tiempo, si es necesario, antes que pasar por delante. Después podrás tener fe y tu fe se fortalecerá por el modesto historial de abstinencia que llevas a tus espaldas.

Este ejemplo alcohólico, como he indicado antes, puede que esté legalmente obsoleto, pero basta para indicar al lector fértil en ideas cómo aplicar el principio a cualquier otro ejemplo.

IX. La omnipresencia de la costumbre

Hasta aquí he hablado como si los deseos (y los miedos y las aversiones) fueran los únicos determinantes de la acción. Ahora vamos con algo casi igual de importante, si es que no lo es más que estos. Aunque esté determinado por ellos, a veces los determina y a menudo guía la acción sin ninguna relación en absoluto con los deseos. Por el título de este capítulo, el lector astuto ya habrá supuesto de qué estoy hablando.

Puede que el mejor acercamiento al fenómeno de la costumbre sea saliendo de la persona y su cerebro. La costumbre se aplica al mundo inanimado igual que al animado. Dobla una servilleta de una forma concreta y será más fácil doblarla así la próxima vez. Los dobleces del papel de embalar se convierten en indelebles. El motor de un automóvil funciona más suavemente después de llevar un rato funcionando y de que los puntos de fricción se hayan suavizado. La misma ropa que llevas crea costumbre: cada vez se ajusta mejor después de que la llevas un tiempo que cuando es nueva, se adapta mejor a tus formas. La notable diferencia de comodidad entre zapatos viejos y nuevos es posible porque los zapatos viejos han sufrido ciertas costumbres de ajuste a los pies. Un camino a través de un campo, por muy sinuoso que sea, se recorre tantas veces que acaba convirtiéndose en distinguible e inalterable. Esto ocurre porque se convierte poco a poco en el camino de menor resistencia. Y la tendencia de todos los cuerpos y fuerzas, animados o inanimados, a seguir el camino de menor resistencia es el secreto de la formación de la costumbre.

Se puede afirmar que el camino en el campo fue creado por los seres humanos, criaturas de costumbres, el

camino trillado y los surcos. Respondo con el ejemplo de un lecho fluvial, que sigue el agua a través de sus meandros y giros y revueltas. Originalmente se formó por mero accidente, cuando el agua, que comenzó como un arroyuelo generado en una colina o montaña, se abrió paso a través de una roca y por encima de otra, se dividió aquí, se juntó allá, arrastrando la grava que encontraba a su paso, excavando cada vez más profunda y firmemente su cauce y haciéndose menos cambiante, hasta que por fin fluyó como una corriente completa, profunda y serena. Sin duda has visto el cauce de un arroyo o riachuelo seco en ciertas estaciones del año. La definición de un arroyo es la de un cauce de agua, pero sabes que, aunque allí no haya agua, eso es realmente un arroyo, pues ese es el cauce por el que pasará el agua cuando fluya de nuevo. El lecho seco del arroyo representa la costumbre en el cerebro cuando no actúas de acuerdo con ella.

Una comparación más familiar para quienes viven el mundo creado por los humanos y no por la naturaleza es el ritmo en un disco: silencioso en sí mismo, pero siempre listo para producir una tonada y siempre la misma, cuando se pone en marcha, es decir, cuando las circunstancias lo reclaman.

La omnipresencia de la costumbre casi da miedo cuando se piensa en ella. Controla al hombre desde el momento en que apaga su despertador por la mañana hasta el momento en que lo apaga a la mañana siguiente. Dicta y hace posibles nueve de cada diez acciones. Y nueve de cada diez costumbres que crea la mayoría de los hombres se crean inconscientemente. Es asombroso que los hombres deban dejar esto al azar, cuando determina la misma textura de sus vidas, pero no podemos dejar de señalar este hecho.

Un hombre se levanta a las ocho porque tiene por costumbre levantarse a las ocho, aunque haya puesto su

despertador y tenga la intención de despertarse a las siete y media. Si es su costumbre pensar de forma ausente en levantarse quince minutos antes de cuando se levanta realmente, hará eso todas las mañanas. Cuando se levanta de verdad, la costumbre le indicará qué calcetín va primero, si se pone primero la camisa o los pantalones, si se pone antes el cuello o los zapatos, qué zapato se pone antes que el otro, si empieza a abrocharse su chaleco desde abajo o desde arriba.

Le abandonamos en el muy privado escenario de su baño para hacer una digresión. Esta digresión es necesaria para señalar que la costumbre no siempre es mala. Existe la misma confusión de ideas con respecto a la costumbre y acerca de ser un «esclavo de una costumbre», que la que se agrupa en torno a la palabra «Deseo». La mayoría de las costumbres del hombre normal no son solo buenas sino también indispensables. La costumbre puede definirse formalmente como una aptitud o inclinación por alguna acción, adquirida por su repetición frecuente y que se muestra cada vez más fácil de ejecutar o menos difícil de encontrar resistencia. Menos correctamente, pero más prácticamente, yo definiría la costumbre como hacer algo sin una atención consciente y a menudo sin pensar en la razón por la que se hace. La mayoría de la gente no puede decirte cómo se viste, qué zapato se pone antes o si se abrocha los chalecos desde arriba o desde abajo hasta que reproduce mentalmente la acción y a veces ni siquiera así.

Con respecto a las grandes bondades de la costumbre, el Dr. Maudsley dice:

Si una acción no se convirtiera en más sencilla después de llevarse a cabo varias veces, si la dirección cuidadosa de la consciencia fuera necesaria para conseguirla en cada ocasión, es evidente que toda la actividad de toda una vida podría limitarse a una o dos acciones, que no podría haber progreso en el

desarrollo. Un hombre podría estar ocupado todo el día en vestirse y desvestirse; la actitud de su cuerpo absorbería toda su atención y energía; lavarse las manos o abrochar un botón sería tan difícil para él como para el niño que lo intenta por primera vez y además quedaría completamente exhausto por este esfuerzo. Pensad en los dolores necesarios para enseñar a un niño a ponerse en pie y los muchos esfuerzos que debe llevar a cabo y la facilidad con la que finalmente se levanta, sin conciencia de ningún esfuerzo.

Volviendo ahora a nuestro hombre normal y a su aseo matinal, le seguimos abajo al desayuno. La costumbre dicta lo que come, si su desayuno es fuerte o ligero, si toma cereales o no, si vuelve o no sus huevos fritos. La costumbre ya ha dictado a qué hora llega normalmente a desayunar, así que inevitablemente debe dictar por tanto si engullirá su desayuno o se lo tomará con calma. La costumbre dicta si sostendrá delante de él su periódico durante el desayuno o esperará a estar en el tren. La costumbre dicta sus modales en la mesa. La costumbre dicta el tono de su voz para con su esposa. Si va en tren, la costumbre dictará si se subirá al último vagón o al segundo desde el frente. Una vez en la oficina, la costumbre dicta la forma en que se enfrenta a su trabajo, la manera en que gestiona sus reuniones, sus manías profesionales, los gestos a los que recurre, las palabras que elige, su misma manera de pensar y la forma en que ve las cosas. La costumbre dicta la hora en que se va a comer y el lugar al que va. ¡Muchas veces un hombre con una cita especial para comer en un lugar concreto se ha acordado repentinamente de esta cita después de descubrir que sus pies le han llevado misteriosamente delante de la puerta de su restaurante habitual!

Finalmente, cuando ha vuelto a casa y cenado, la costumbre dicta cómo pasará el resto de la noche. Si tiene la costumbre de salir cada noche, se sentirá inquieto e incómodo si se queda en casa. Saldrá, no por pasarlo bien, sino porque no sabe qué otra cosa hacer. Solo sabe que la idea de quedarse en casa le resulta intolerable. Lo que dice que le gusta, lejos de ser algo espontáneo, resultan ser ciertas actividades convencionalizadas y aceptadas, a las que pueden llamarse costumbres sociales, costumbres que tiene la sociedad en su conjunto. Diferirán de un país a otro, de un pueblo en un país concreto a otro. Nuestro hombre se encontrará durante un tiempo yendo frecuentemente a jugar al póker, durante otro tiempo resultará que su diversión más frecuente será ir a bailar, otras veces será ir al teatro o al cine, otra vez pueden ser lo bolos y luego quedarse en casa a leer. Esas costumbres cambian con las estaciones, por mera casualidad y en distintos periodos de la vida. Las tardes de algunos hombres son para ellos una carga tan grande como su tiempo de trabajo. Salir por las tardes es una tarea tan dura como ganarse su pan. Mientras se visten para salir, suspiran. Se van a dedicar a uno de los métodos acreditados de «pasarlos bien», aunque a menudo no se les ocurre preguntarse si en realidad lo están pasando bien. Consideran vagamente que salir es una especie de necesidad, como un Destino. Son en realidad esclavos de la costumbre.

Pero el día de nuestro hombre no ha acabado. Vuelve a casa. La costumbre dicta la hora en que se va a la cama, aunque se haya hecho miles de resoluciones, noche tras noche, de que a partir de ahora se irá a dormir una hora antes. De hecho, la propia decisión nocturna puede ser una costumbre. La decisión normalmente se toma por la mañana, pues una influencia externa (su empresa o la incesante atención a los negocios) ha fijado de una forma bastante definida la hora a la que debe levantarse. Su

manera de desvestirse está fijada tan definidamente como su manera de vestirse. Apaga la luz, abre la ventana y se va a la cama. La costumbre dicta la postura que adopta en la cama y tal vez lo profundamente que duerme o no duerme...

Ya hemos acompañado bastante a nuestro hombre normal y le dejamos. Hay personas peores. Personas despistadas, no acostumbradas a cambiarse de ropa para salir por la tarde y que pretendiendo solo quitarse unas pocas prendas, acaban encontrándose completamente desnudos y deciden irse a la cama.

Quien se ría irreverentemente de esto, alardeando de que no tiene costumbres irreflexivas y de que solo actúa de forma consciente, que haga este experimento. Tal vez llevas tu reloj en el bolsillo derecho del chaleco, la cadena cruzada sobre él, tus llaves o navaja o algún adorno en el otro bolsillo al final de la cadena. Inviértelos: pon tu reloj en el bolsillo de la izquierda. Ahora, sin hacer ningún esfuerzo especial por olvidar o acordarte de que has cambiado de lado tu reloj, espera a que se produzca una situación no prevista que requiera usarlo y mira cuántas veces lo buscas en tu bolsillo derecho y sacas el otro extremo de la cadena antes de que se forme una nueva costumbre. O pon tu reloj en tu bolsillo superior y mira cuántas veces buscas en tu bolsillo inferior y piensas alarmado por un momento que has perdido tu reloj. O pasa tus monedas de tus pantalones al bolsillo de tu abrigo o de tu derecha a tu izquierda y observa cuántas veces la mano equivocada entra en el bolsillo equivocado.

La costumbre hace posible la adquisición de todos los movimientos hábiles. La práctica que genera la perfección, la práctica en la natación, el tenis, el patinaje, la danza, los bolos, los malabarismos, la conducción de automóviles y las acrobacias aéreas es nada más y nada menos que la formación de una costumbre. He aprendido a usar una

máquina de escribir al tacto. Mientras escribo estas palabras, no tengo que elegir las letras del teclado. No miro al teclado. Ni siquiera pienso en las letras. Solo pienso en lo que voy a decir y miro las palabras sobre el papel a medida que se forman maravillosamente y mis dedos, sin mi atención, encuentran misteriosamente su camino con la velocidad relampagueante de las teclas apropiadas. ¡Costumbre! Si tuviera que empezar a pensar conscientemente acerca de mis dedos o las teclas, empezaría a cometer errores y mi velocidad disminuiría.

Si todavía no estás suficientemente impresionado con la importancia de la costumbre, déjame que te cite las palabras, no de un moralista dedicado a sermonear, sino la escueta declaración científica del hecho por un psicólogo, W.B. Pillsbury:

El hombre útil se distingue en su mayor parte por la inutilidad y el vicio por la naturaleza de sus costumbres. Laboriosidad o indolencia, buen o mal temperamento, incluso virtud o vicio son en último término asuntos de costumbres. Uno se forma la costumbre de trabajar durante ciertas horas del día y, si no se está ocupado en ese momento, enseguida experimenta una viva sensación de incomodidad. O, por el contrario, uno se forma la costumbre de vagar todo el día. Entonces el trabajo se hace desagradable y se crea una irresponsabilidad indolente. Perder los estribos es en buena medida una costumbre, igual que el autocontrol. Cada vez que nos provocan a una trifulca se hace más difícil observar con calma un episodio desagradable, mientras que cada vez que uno se mantiene calmado bajo circunstancias difíciles se gana fortaleza para dificultades posteriores. Igualmente, siempre que se resiste una tentación, la virtud obtiene una victoria; cuando se cede a la tentación, se desarrolla una nueva debilidad. Una

cesión frecuente hace que la resistencia sea prácticamente imposible. Un presidente de un banco con una moral firme no saldría a robar un bolsillo que esté tan tentadoramente desprotegido como para poder huir con lo que haya dentro. El borracho habitual no puede resistir la tentación de tomar un trago, igual que no puede resistir la acción de la gravedad mientras se encuentra en caída libre en el espacio. La cesión frecuente ha destruido completamente su libertad de decisión original.

X. La alteración de la costumbre

Al tener tanta importancia la costumbre, nuestra primera tarea será buscar la manera de formar buenas costumbres y romper con las malas.

¿Cómo es posible que se genere una costumbre? Para responder a eso, hay que recurrir a la extraña y asombrosa masa de materia gris y blanca encerrada entre los huesos del cráneo. El cerebro está compuesto por un número inmenso de células independientes y diminutas llamadas «neuronas». Cada una está potencialmente ligada con varias otras. Los puntos de conexión se llaman «sinapsis». Podemos imaginar el cerebro como una red de delicadas canalizaciones o tuberías exquisitamente finas, conteniendo cada una una serie de válvulas que llevan a otras tuberías. Las tuberías son las neuronas y las válvulas son las sinapsis. Cuando llega un estímulo del mundo exterior, envía una corriente misteriosa, que podemos imaginar como la corriente de un fluido, como el agua, a través de una de las tuberías; este sale de una de las válvulas a la tubería concreta a la que lleva dicha válvula y esta tubería a su vez tiene varias válvulas y la fuerza de la corriente se abre paso por una de las más fáciles de abrir y así sucesivamente hasta que la corriente acaba apareciendo en forma de acción. En esta imagen he representado como tuberías tanto los nervios como las neuronas. Las tuberías que envían mensajes de entrada al cerebro se llaman nervios «sensoriales»; aquellas que trasladan las órdenes del cerebro se llaman nervios «motores».

Si el estímulo exterior es, por ejemplo, de picor, el mensaje lo lleva al cerebro un nervio sensorial adyacente, pasa por las tuberías y válvulas, las neuronas y sinapsis, y aparece a través de un nervio motor en forma de la acción

de rascarse. O si el picor lo descubre algún nervio en el ojo debido a una pústula, que sería dañino rascar, entonces este nervio crea una contracorriente: se abren otras válvulas y se mantienen cerradas otras más y no se produce la acción de rascarse. Algunas válvulas, o sinapsis, están predispuestas desde el nacimiento a abrirse con particular facilidad. Esas vías especiales que estas hacen posible se llaman instintos. Los bebés se alimentan de los pechos de sus madres el nacer. No tienen experiencia ni conocimiento y puede que no sean capaces de ver. Pero una sensación concreta despierta una respuesta concreta: los instintos que tenemos en común. Además de estas vías heredadas que todos tenemos, hay vías abiertas en el cerebro que varían entre los distintos individuos. A esas las llamamos características innatas.

Aunque estas vías de instintos y características innatas son a menudo muy útiles, a veces son demasiado peligrosas. Tienen que complementarse con la experiencia y el conocimiento, que dictan la apertura de vías nuevas o modificadas. Cuando se toma una vía por primera vez, configura las válvulas, las sinapsis, a través de las que pasa. Estas válvulas se abren mucho más fácilmente a partir de entonces y seguir esa vía resulta mucho más sencillo la vez siguiente. La siguiente vez que pase la corriente por esas sinapsis concretas la apertura será aún más fácil, hasta que pueda llegar el momento de que formen la única vía posible, cuando resultará imposible a la válvula desgastada ofrecer más resistencia a la impetuosa corriente que la válvula que se abre pocas veces o nunca.

Esa es la explicación psicológica de la costumbre y es al tiempo una promesa desesperante y espléndida. Crear una nueva costumbre es como crearte un camino en el bosque, a través de una persistente maleza y espinas punzantes cuando también es posible tomar la vía

desgastada, trillada y cómoda que ya existe. Pero puedes pensar que cada vez que pasas por el nuevo camino vas a aplastar más matorrales y despejar más abrojos del camino. Cada vez que tomas el camino, este va a ser más sencillo.

Y ese es el lado bueno. Cuando decides por primera vez acabar con una mala costumbre e imponer otra buena, vas a necesitar todo tu esfuerzo, toda tu «fuerza de voluntad» bajo tus órdenes. Pero la costumbre empieza enseguida a ocupar el lugar de la fuerza de voluntad y hará falta cada vez menos esfuerzo, menos fuerza de voluntad en cada caso, la tensión disminuye hasta desaparecer. Con la práctica de esa virtud concreta, la fuerza de voluntad se ha convertido en casi inútil. La fuerza de voluntad no se necesita constantemente. Se necesita solo para el periodo de cambio.

Pero el periodo de cambio es el más importante. Es mejor no ser demasiado ambicioso y no tratar de cambiar demasiadas costumbres al mismo tiempo. Pero tan pronto como encuentras que un nuevo método de respuesta se convierte en automático, puedes recurrir a otro. Siempre encontrarás otro. No importa lo larga que sea tu vida ni lo diligente que seas, nunca agotarás la oferta de nuevas buenas costumbres que es posible conformar, ni la oferta de viejas malas costumbres que es posible que aparezcan. Y todo el tiempo mantendrás viva en ti la facultad de esforzarte. Hacer un esfuerzo moral o caer en ello es en sí mismo una costumbre.

Todo esto queda bajo el encabezado de lo que William James llamaría *hacer de nuestro sistema nervioso nuestro aliado en lugar de nuestro enemigo*, lo que consiste en hacer automático y habitual, tan pronto como sea posible, tantas acciones útiles como no sea posible. James, a partir de las sugerencias de Bain, ha escrito varias máximas de costumbre que sería difícil mejorar:

La primera es que, en la adquisición de una nueva costumbre o el abandono de una vieja, debemos tener cuidado de *hacernos tan fuertes y decididos con respecto a la iniciativa como sea posible*. Considera todas las circunstancias posibles para reforzar los motivos correctos, ponte habitualmente en situaciones que estimulen la nueva vía, llega a compromisos incompatibles con las viejas costumbres, prométe-lo en público, si lo permite el caso; en resumen, envuelve la situación con toda la ayuda que seas capaz. Esto dará a tu nuevo inicio un impulso tal que la tentación de quebrantarlo no se producirá como podría haber pasado en caso contrario y todos los días durante los cuales se posponga el quebrantamiento se suman a las posibilidades de que no se produzca nunca.

En relación con esto, tengo que decir unas palabras acerca del efecto de un cambio de entorno sobre un cambio de costumbres. En nuestra vida normal se nos imponen ciertas rutinas desde el exterior y estas controlan en buena medida la rutina que desarrollamos en nuestro interior. Nuestras horas de trabajo y las horas a las que comemos, el tiempo que requiere ir del trabajo a casa y el medio que usamos, la misma disposición de los muebles en nuestra habitación, todo ayuda a engendrar y desarrollar y consolidar ciertas costumbres. Pero si tiene que producirse una quiebra en esta rutina, si las horas o la naturaleza de nuestro trabajo tienen que cambiar, si tenemos que ir de la ciudad al campo, una gran cantidad de nuestras costumbres tienen que cambiar por fuerza. Esos cambios en el entorno deberían ser bienvenidos si se producen, deberían apreciarse y aprovecharse como raras oportunidades para la formación consciente de nuevas costumbres útiles y la renuncia a las viejas costumbres negativas. Las viejas costumbres fueron posibles porque se sugirieron inconscientemente mediante asociaciones con el viejo entorno. Pero cuando cambiamos ya no

podemos seguir haciendo las mismas cosas sin prestar atención, porque no se sugieren las viejas respuestas y a menudo no son apropiadas. La reforma de nuestras costumbres de levantarnos y acostarnos, en comer aprisa o tranquilamente y muchos otros hábitos cotidianos que determinan nuestra felicidad vital se hacen así más posibles. Pero el problema es que la mayoría, cuando aparecen estas oportunidades, no las apreciamos y caemos de nuevo inconscientemente, sin una decisión deliberada, en costumbres tan malas como las que acabamos de abandonar.

Volviendo a las máximas de James Bain, la segunda es:

Nunca permitas que se produzca una excepción hasta que la nueva costumbre arraigue con firmeza en tu vida. Cada fallo es un como dejar caer una madeja de lana que alguien está enrollando: una sola caída deshace más de lo que muchos giros enrollarán de nuevo. La *continuidad* en la formación es el gran medio para hacer que el sistema nervioso actúe infaliblemente de forma correcta.

Un escritor alemán ha señalado: «Quien todos los días toma una nueva decisión es como alguien que, al llegar al borde del precipicio al que va a saltar, siempre se detiene y vuelve a empezar desde cero».

Esto lleva a la tercera máxima de James, que es:

Aprovecha todas las oportunidades posibles para actuar sobre todas las decisiones que tomes y a partir de cualquier experiencia emocional podrás experimentar en la dirección de las costumbres que aspiras a conseguir. No es en el momento de su formación, sino en el momento de sus efectos motores productores cuando las decisiones y aspiraciones comunican la nueva «disposición» al cerebro. No

importa lo lleno que pueda estar el depósito de máximas y no importa lo buenos que puedan ser los sentimientos de uno, si no se aprovecha toda oportunidad concreta para *actuar*, el carácter de uno puede no verse en absoluto afectado para bien.

Y para remarcar sus comentarios, James da un ejemplo final:

El borracho Rip Van Winkle, en la obra de Jefferson, se disculpa por cada nuevo fallo diciendo: «¡Esta vez no cuenta!» Bueno, puede que él no la cuente y un Cielo amable puede que no la cuente, pero aún así cuenta. Entre sus células y fibras nerviosas, las moléculas la cuentan, la registran y la almacenan para usarla contra él cuando llegue la próxima tentación. Nada de lo que hacemos se elimina, dicho de forma literalmente científica.

Ay, el patetismo de decirte a ti mismo, cuando aparece una nueva tentación: «Empezaré a comportarme la próxima vez. Me rindo esta vez y será la última» ¡Ay la tragedia de esa excusa! No es posible engañarse más. ¡Ojalá pudieras decirte, cuando llegue la tentación, no que *esta* vez será la última, sino que la *última* vez fue la última! Con que solo pudieras repetirte eso a ti mismo, centrando tu atención en remachar ese hecho, dándote cuenta de que toda la fuerza de tu voluntad y esfuerzo moral deben concentrarse *ahora* y no en un momento vago en el futuro, grabando a fuego en tu mente que *esta* batalla, *esta* lucha interna contra la tentación, pudiendo olvidar las luchas morales ganadas o perdidas en el pasado y te concentraras solo en la batalla *actual*, entonces verdaderamente estarás consiguiendo fuerza de voluntad. Y este es el único camino. Los sentimientos morales, los buenos ideales, los buenos lemas, las decisiones espléndidas son todo una mera preparación para la lucha. Están todos muy bien en su lugar, pero si no

se expresan en la *acción* no se expresan en el momento en que llega la tentación, son peor que inútiles.

Había una vez un hombre cuya esposa, por extrañas razones, era golpeada por otro hombre. Las palizas se producían de forma regular. Ese hombre entraba por la fuerza en casa, apalizaba a la mujer sin piedad delante de su marido hasta dejarla inconsciente y luego se iba. El otro hombre era más grande que el marido, así que no podía hacer nada. Pero el marido se compró un revólver. Era un bonito revólver, con una exquisita empuñadura nacarada y su acabado de níquel relucía bajo el sol. El marido lo cargó. El otro hombre vino de nuevo, golpeó a la esposa hasta que esta gritó pidiendo piedad y la dejó prostrada. «¿Pero dónde estaba su marido?», preguntarás. Estaba allí presente. «¿No usó su revolver?», insistirás. Bueno, debe admitirse el hecho de que ocurrió una cosa muy extraña. Cuando entró el otro hombre, el marido tuvo tanto miedo que tiró su revólver y huyó. Eso pasó una y otra vez. Puede decirse en favor del marido que, sin embargo, cada vez que acababa de pegarla y el otro hombre se iba, recogía su revólver, lo acariciaba con cariño, lo volvía a limpiar, apuntaba con magnífica determinación a un objeto imaginario y decía: «¡Espera a que venga la próxima vez!»

Es una parábola. No hace falta señalar que el otro hombre simboliza las tentaciones y deseos e instintos básicos del hombre, que la esposa simboliza su mejor yo, que el revólver simboliza sus ideales y los cartuchos sus sentimientos y lemas y resoluciones. En el momento en que se necesitan, estos cartuchos no «estallan», no explotan, no son eficaces y la sencilla razón era que el hombre no conseguía hacer el esfuerzo de apretar el gatillo. Solo tienes que hacerte una pregunta acerca de esta parábola, pero tu respuesta tiene que ser sincera: «¿El marido *me* simboliza?»

XI. La voluntad y los psicoanalistas

Prácticamente en los últimos años ha aparecido un cuerpo doctrinal, que se ha venido rodeando gradualmente con una literatura formidable, a la que sus expositores llaman «ciencia» y no voy a iniciar una discusión desde el principio negando su derecho a esa palabra. Este cuerpo doctrinal se llama «psicoanálisis». No está demasiado claro si sus seguidores lo consideran una rama de la psicología o una competencia de esta. Pero, en todo caso, ahora mismo está por todas partes. Está en el aire. Está de moda. Ha salido de los laboratorios para entrar en los salones, de las salas de consulta a los periódicos. Es explicado por doctores y críticos literarios y solteronas y colegialas. Trata de la acción humana, con la mente, la voluntad, los deseos, da recomendaciones y ningún libro moderno que trate sobre la voluntad, aunque acepte o maldiga el psicoanálisis, puede permitirse ignorarlo.

Es muy difícil hacer un juicio justo sobre este cuerpo doctrinal. Es demasiado joven. En mi opinión, ya ha dado pasos importantes en el tratamiento y cura de la locura y las enfermedades nerviosas y parece que va a dar más aún. Sus teorías sobre personalidades múltiples y el significado de los sueños me parecen hipótesis fructíferas de trabajo, que van a sumarse a los logros de la psiquiatría. Sus explicaciones del puritanismo y de ciertas fases de la psicología bélica, independientemente de la cuestión de si tienen o no valor científico, son deliciosos y eficaces objetivos de sátira y, como la obra de Thorstein Veblen en economía, la sátira aumenta, no disminuye, con el vocabulario seco y científico en que se envuelven y la actitud científica imparcial que simulan.

Sin duda, el psicoanálisis usa muchas teorías erróneas y, conforme pase el tiempo, las malas acabarán en el basurero y las sustituirán nuevas y mejores teorías. Está pinchando y especializándose en una vena que había dejado de lado la psicología académica. Ha atraído un amplio interés popular. Ha generado polémica en la psicología y la polémica, con experimentos para probarla o desaprobala, siempre significa vida y crecimiento y progreso y es la enemiga del estancamiento. Es verdad que la literatura del psicoanálisis es morbosa, repugnante, deprimente, llena de perversiones sexuales, como el incesto, el sadismo, el masoquismo, el onanismo o la sodomía, pero ¿qué queréis? Los libros médicos sobre enfermedades físicas también son horribles, pero son necesarios. Las cicatrices y estragos y pus espirituales son más repulsivos que los físicos, pero, igual que los físicos, si tenemos que combatirlos, debemos estudiarlos con la imparcialidad y la fría distancia del médico. Debemos de momento dejar a un lado nuestros clichés y denuncias morales y contemplar y estudiar la enfermedad y su cura. El médico no denuncia a su paciente por estar enfermo, aunque puede que el paciente lo merezca. Lo primero que busca es restaurar su salud. Las admoniciones solo pueden dejarse para después.

Pero una vez dicho todo esto a favor del psicoanálisis, ya ha dicho casi todo lo que puedo decir conscientemente. Pocos de sus practicantes conocen bien la psicología y menos aún biología y medicina. Utiliza medicina, biología, psicología, anatomía y fisiología ortodoxas cuando pueden usarse para demostrar algo concreto y las rechazan cuando no es así. Es difícil encontrar algún analista que pueda calificarse como un pensador prudente. La mayoría de ellos no parece conocer la diferencia entre una teoría corroborada y una especulación. Se presentan presuntas evidencias como si fueran concluyentes. Algunas de sus deducciones son muy

imaginativas. Serían extremadamente difíciles de verificar y normalmente no se intenta hacerlo. Siempre que se elogia la naturaleza humana hacen falta pruebas, pero, aparentemente, cuando se satiriza o insulta la prueba se considera superflua. La conjetura más dudosa, basada en la evidencia más frágil, se explica con el aspecto positivo de un hecho. Explicaciones para las cuales lo mejor que puede decirse es que son posibles o verosímiles se tratan como si fueran las finales y las únicas, aunque puedan plantearse explicaciones alternativas al menos igual y posiblemente más verosímiles y sin duda no tan disparatadas por parte de una persona que no esté tan completamente hipnotizada por la interpretación freudiana.

Una de las principales teorías freudianas (si es que no es la principal) es que todo sueño (fíjate: no *algunos* sueños, ¡sino todos!) representan la gratificación de algún deseo reprimido durante el estado de vela. Este deseo, según Freud, es prácticamente siempre sexual, o al menos la predominancia del elemento sexual parece ser abrumadora.

Pero esa teoría en su expresión simple no sería aplicable a una persona sin inteligencia. Así que los psicoanalistas continúan diciendo que la mayoría de nuestros sueños son «simbólicos». ¡Y qué simbolismo más ingenioso! ¡La mente inconsciente dormida parece ser infinitamente más lista que la mente consciente despierta! También hay una teoría de Freud de que todo acto, todo desliz al hablar, toda pizca de distracción y olvido significa algo. Olvidar un nombre, un acontecimiento o una persona no es solo no recordar: es una acción positiva. Lo olvidamos porque tenemos un deseo inconsciente de olvidar: el hecho o el nombre se asocia con algo desagradable y la mente tiende a expulsarlo o el inconsciente a suprimirlo. Me gustaría

tener tiempo, para tu educación, para citar unos pocos ejemplos típicos de las «interpretaciones» que dan los psicoanalistas a distintos sueños y acciones triviales a la luz de estas teorías. Su capacidad para interpretar todo lo que escogen como cualquier cosa que deseen es realmente enorme. A veces se puede pensar a partir de estas «interpretaciones» que los psicoanalistas están satirizándose o burlándose de sí mismos. La realidad no es esa. Pero el lector que tenga suficiente curiosidad psicológica como para interesarse en ver cómo una teoría puede cabalgar hasta su muerte y luego levantarla de nuevo y volver a cabalgarla encontrará material insuperable hurgando en la literatura psicoanalítica.

Una buena parte del interés por el psicoanálisis es casi completamente lasciva. Es por el hecho de que trata en buena parte sobre «sexo» por lo que creo que está tan de moda. También parece tener una cierta tendencia a obsesionarse con él y encontrar una satisfacción morbosa. Los ejemplos de anormalidades sexuales se acumulan con un deleite no muy distinto del cotilleo que realiza la gente ante el relato de un escándalo, y a menudo aparentemente con el mismo objeto: contar un chisme solo por contarlo. Los ejemplos son normalmente más de los que se necesitan para llegar a una conclusión concreta, aunque la expresión exacta de cada uno con respecto a la conclusión no sea siempre evidente.

Pocas dudas puede haber de que la lectura de la literatura psicoanalista tiende a sugerir y crear razonamientos sexuales en las mentes de muchos lectores, y estoy hablando de lectores «normales» y no de lo que los psicoanalistas llamarían lectores «sexualmente hipersensibles» o «hiperestéticos». Por supuesto, también esto puede ser verdad para un libro médico. No estoy condenando a nadie. Me limito a constatar un hecho.

Este planteamiento se ha realizado antes y un psicoanalista ha tratado de responder de esta manera: «El material sexual está presente en todo sujeto, normal o anormal, y aflora a la superficie muy fácilmente. No hace falta ninguna sugerencia para atraerlo».

Está claro que esto no es una respuesta. Ya hemos visto, en nuestra investigación de la naturaleza del deseo, que los deseos no están siempre presentes, sino que se activan solo cuando alguna serie de pensamientos o alguna observación externa o estímulo los ha hecho aflorar y usamos el ejemplo del disco, que, aun conservando la melodía, guarda silencio cuando no está funcionando. El ejemplo de pasar por delante del puesto de fruta se expuso como apropiado. Lo mismo pasa con los deseos sexuales. Si un deseo «aflora a la superficie» o queda por debajo de ella es algo de muchísima importancia.

El método psicoanalítico está incompleto, no está suficientemente verificado por otros métodos y se basa en algunos supuestos dudosos. Busca interpretar la mente normal a través del estudio de la mente anormal. Es un método perfectamente válido y útil dentro de los límites adecuados, pero puede exagerarse y manejarse atropelladamente. «El neurótico», dice un psicoanalista, «solo acentúa ciertas tendencias y rasgos humanos generales y los hace así más fáciles de observar». Una declaración como esa requiere reservas. En lugar de «acentuar» un rasgo de un hombre normal, el neurótico puede ser un neurótico porque lo distorsiona enormemente. Los síntomas de enfermedad no «acentúan» los síntomas de salud.

Por fin, a todos estos pecados el psicoanálisis añade el delito imperdonable de la pedantería. No conozco ninguna ciencia que envuelva habitualmente sus ideas en una fraseología tan asombrosa y desencajada, con tal

laberinto de palabras nuevas y, sobre todo, usando constantemente la palabra mágica «complejo» después de describir cualquier resultado para hacer que suene como si se hubiera señalado algo muy profundo. Cuando se separan los pensamientos psicoanalistas de la verborrea en la que se enmarañan y ocultan y quedan ante tus ojos en toda su desnudez, se ve que, o bien son lugares comunes y obvios, o bien son muy absurdos. Ese descubrimiento podía sospecharse por adelantado, pues la pobreza de pensamiento normalmente trata de ocultarse detrás de un engaño en la expresión. Ese puede ser el caso del «inconsciente» o del «complejo de inferioridad», que forman una «neurosis autoprotectora».

Pero esto es una divagación. Mi propósito no es criticar el psicoanálisis en su conjunto, sino examinar una de sus principales doctrinas que me parece que se relaciona directamente con el tema de la fuerza de voluntad. Pero primero tengo que explicar qué doctrina es.

Los psicoanalistas ponen mucho énfasis en lo que comúnmente se llama subconsciente y ellos lo llaman inconsciente. Su concepción de lo inconsciente es descrita con viveza por Mr. André Tridon, en un libro sobre *Psicoanálisis y comportamiento*, del que me tomo la libertad de citar:

Nuestro inconsciente «contiene» dos tipos de «pensamientos»: aquellos que afloran fácilmente a la superficie de nuestra consciencia y aquellos que permanecen en el fondo y solo puede conseguirse que afloren con mayor o menor dificultad.

Nuestra mente inconsciente es como un estanque en el que caen hojas muertas, polvo, gotas de lluvia y mil cosas más un día tras otro, algunas de ellas flotando por un tiempo y todas ellas, después de un tiempo, mezclándose con el agua o el lodo.

Supongamos que dos perros muertos, uno de ellos lastrado con una piedra, han sido arrojados a ese estanque. Envenenarán el agua y la gente que quiera usar esa agua tendrá que rastrillar el lodo y eliminar la carroña podrida. El perro cuyo cuerpo no fue atado a ningún objeto pesado será fácilmente sacado a la superficie y retirado. El otro será más difícil de recuperar y, si la piedra es muy pesada, puede permanecer en el estanque hasta que se ideen maneras y medios para desmembrarlo o cortar la cuerda que le mantiene en el fondo.

Puede decirse que estos dos perros representan dos tipos de deseos o antojos. Los primeros de estos son los antojos de los que somos conscientes, pero que, como son «inmorales» o socialmente perjudiciales o difíciles o imposibles de satisfacer por alguna otra razón, quedan sin perseguir. Se llaman deseos «contenidos». Los segundos son los antojos que no solo dejamos de satisfacer, sino que somos inconscientes incluso de su propia existencia. Si alguien sugiriera que tenemos esos deseos, podríamos negarlos, incluso de forma vehemente y tal vez hasta sinceramente. A estos se los llama deseos «reprimidos».

Pero, según dicen los psicoanalistas, aunque podemos contener o reprimir nuestros antojos, no podemos eliminarlos. Por usar uno de sus símiles: «Ya sea porque permanecemos en la ignorancia del hecho de que una caldera está llena de vapor o simplemente porque preferimos ignorarlo, no por ello el vapor deja de estar ahí, buscando una válvula de escape y probablemente creando una anormal si no se proporciona una válvula normal».

¿Cuál sería una «válvula normal»? Según los psicoanalistas, puede tomar varias formas. «Entre el instinto convincente y la fuerza opuesta de la negación sexual», por ejemplo, «se prepara una vía para cierta

perturbación que no resuelve el conflicto, sino que busca escapar de él cambiando los antojos libidinosos por síntomas de enfermedad». En otras palabras, la contención o represión de los deseos sexuales, afirman, llevaría a sueños ansiosos, pesadillas, desórdenes nerviosos, intolerancia, alucinaciones, personalidades dobles y múltiples, locura o estallidos de perversiones sexuales de tipo desagradable. Exponen ejemplos de perversiones en grandes hombres. Señalan con un dedo de advertencia a los ascetas y hombres santos que luchaban contra la carne y sostienen que ellos trocaban la realidad normal en alucinaciones y los deseos normales en deseos perversos.

¿Y qué cura sugieren? Aquí debo ser precavido y advertir al lector que no todos los psicoanalistas están de acuerdo entre ellos. Sin embargo, trataré, en la medida en que me sea posible, de hacer justicia a la mayoría de sus opiniones.

Creen, primero, que deberíamos hacernos conscientes de nuestros antojos reprimidos. Para que el sujeto sea consciente de ellos, interpretan sus acciones, estudian sus sueños, descifran el simbolismo e informan gradualmente al paciente sobre cuáles son sus antojos reprimidos. Es como cortar la cuerda que mantiene al perro muerto en el fondo. La primera tarea es traerlo a la superficie.

Los críticos temen que hacer que aparezcan en la conciencia los antojos inconscientes puede hacer que estos dominen los esfuerzos éticos del paciente. También se ha expresado la creencia de que este método puede sugerir un antojo o poner en la mente del paciente una idea dañina que no estaba antes ahí. Freud, el fundador y santo patrón del psicoanálisis ha respondido a la primera crítica que un deseo cuya represión ha fracasado es incomparablemente más fuerte cuando permanece en el inconsciente que cuando se hace consciente. El deseo

inconsciente no puede verse influido y no se ve afectado por esfuerzos en dirección opuesta, mientras que el deseo consciente se ve inhibido por otros deseos conscientes de naturaleza opuesta. No optaré por ningún bando en esta discusión concreta, sino que me limitaré a presentar los dos puntos de vista, dejando al lector que juzgue sus méritos por sí mismo.

Cuando el antojo inconsciente aflora a la superficie, ¿qué pasa con él y qué hay que hacer con él? En parte, dicen los psicoanalistas, se «consume» y supera por la misma acción de hacerlo aflorar. En lugar de reprimirse, se condena. El psicoanalista puede asimismo sugerir maneras sanas y normales y socialmente beneficiosas o inocuas de satisfacerlo.

Pero hay algo más. Según Freud, puede «sublimarse». Por sublimación, Freud entiende un proceso que busque utilizar la energía sexual, inmovilizada por represiones, y liberarla por análisis para propósitos superiores de naturaleza no sexual. En otras palabras, los componentes de la energía sexual pueden usarse para intercambiar su objetivo sexual por otro más remoto y socialmente valioso.

A la utilización de la energía reclamada de tal manera, en las actividades de nuestra vida intelectual, probablemente debamos los mayores logros culturales. Mientras se reprima un impulso, no podrá sublimarse. Después de eliminar la represión, se abre el camino a la sublimación.

Todo esto es interesante y prometedor. ¡Pero caramba! La doctrina ha sido violentamente criticada por muchos otros psicoanalistas. «Ningún antojo normal», dice uno, «puede normalmente reprimirse. Ni tampoco puede normalmente sublimarse». Y repite: «No se ha

probado que la sublimación sea deseable, salvo como una conveniencia social».

De hecho, es dudoso establecer hasta qué punto el propio Freud creía en esta teoría. En una de sus lecciones decía: «Si la represión de la sexualidad se lleva demasiado lejos, equivale a un robo cometido contra el organismo». Concluía su lección con un cuento. Una comunidad de un pueblo tenía un caballo que era capaz de realizar una enorme cantidad de trabajo. Pero los sabelotodo pensaban que era demasiado costoso al consumir demasiado pienso. Así que empezaron a recortar sus raciones, poco a poco, sin que aparentemente se produjera nada malo. Una mañana se le iba a llevar a trabajar sin haberle dado de comer. Pero esa mañana se le encontró muerto en el establo. La «sublimación» de su antojo de comida se había completado.

La sugerencia está clara. Freud está poniendo el deseo de gratificación sexual en la misma categoría que el deseo de comida. No veo ninguna justificación para esto y siento que, al señalar esta falacia, me vea obligado a usar algunos tópicos. La comida es absolutamente esencial para la vida de la persona desde el día de su nacimiento. Nadie puede negarlo. La sexualidad, aunque sea esencial para la continuidad de la especie, no tiene ninguna conexión indispensable con la persona. No se sabe de nadie que haya podido vivir sin comida. No sabría decir cuántos han vivido sin gratificación sexual, pero no me cabe duda de que el número, en su cifra total, ha sido asombrosamente grande.

Los psicoanalistas señalan a los monjes y a personas normales que, tratando de negar la carne, han sufrido alucinaciones o finalmente han estallado con perversiones anormales. La mayoría de los ejemplos que citan pueden ser reales. Pero eso no demostraría su alegato. Para que lo hiciera, tendrían que demostrar lo que los lógicos

llaman un negativo universal. Tendrían que demostrar que nunca ha habido un caso en el que se haya negado la carne sin daños físicos o perturbación mental. O eso, o tendrían que ofrecer evidencias abrumadoras para demostrar desde una base apriorística que eso es imposible. No lo han hecho. Ni siquiera se han acercado. Y aunque es imposible probar más allá de cualquier duda que una persona concreta no se haya dedicado a ninguna práctica sexual de ningún tipo, sigue habiendo abundantes evidencias razonables de que miles de eminentes eclesiásticos, científicos, filósofos y personas bastante normales han conseguido vivir en absoluta castidad y han seguido siendo, por el contrario, completamente «normales».

Y antes de seguir adelante estaría bien llamar la atención sobre un punto de la máxima importancia. Completamente aparte de la *verdad* de una creencia u otra, debemos considerar el *efecto moral* de la creencia. Si *crees* que no puedes pasar sin gratificación sexual o de cualquier otro tipo, sin duda no serás capaz de hacerlo. Pero si crees que puedes pasarte sin ella, puedes haber obtenido la mitad de la victoria. Lo que *creas* a este respecto tendrá una abrumadora influencia sobre lo que *hagas*. Si estás convencido de que la «represión» o «supresión» te llevará a una tortura mental o a resultados anormales tendrás ese miedo constantemente ante tus ojos. Si piensas que tienes que ceder, *cederás*. Pero si confías en que el deseo puede combatirse con éxito, tu confianza aumentará enormemente para luchar contra ello. *Sea cual sea tu creencia, tenderás a hacer que sea real*. No hace falta ser un pragmático filosófico para darse cuenta de eso. Espero que se me perdone un uso liberal de las cursivas y una repetición de este punto: creo que son cosas necesarias.

Hay otra pregunta en relación con esto. ¿Qué es un antojo «normal»? Los psicoanalistas (y tal vez no estén solos en esto) aparentemente ponen el deseo sexual en igualdad de condiciones con el deseo de comida. Pero la satisfacción del deseo de comida no genera ninguna reacción. No debilita a ningún hombre. No le deprime. No le enerva. No le agota. Y aquí deberíamos hacer una clara distinción entre dos palabras que hasta ahora hemos usado de una forma casi intercambiable. Me refiero a la distinción entre un *deseo* y un *antojo*. Tenemos *deseo* de comida, pero *antojo* de cigarrillos, licor o morfina. El primero cubre una necesidad positiva y da una satisfacción positiva. El segundo es en buena parte negativo: puede dar una satisfacción positiva al principio, pero, en sus etapas posteriores, especialmente si uno se convierte en adicto al cigarrillo o la morfina o en un dipsomaniaco, solamente alivia una sensación de incomodidad, sufrimiento o tortura, de la cual quien no sea un adicto está completamente libre.

¿Es el antojo sexual un antojo «normal» simplemente porque es innato, mientras que un antojo de tabaco, alcohol u opio es anormal porque es adquirido? Pero, si esta distinción es válida, ¿qué importancia práctica tiene en lo que respecta al individuo? Indudablemente el antojo adquirido puede ser en todo tan intenso y abrumador como el antojo «normal». Quien no crea esto puede considerar estos ejemplos del Dr. Mussey:

Hace unos pocos años, se ingresó a un borracho en un hospicio de este estado (Ohio). En unos pocos días, había ideado varias maneras de conseguir ron, pero había fracasado. Al final dio con una que tuvo éxito. Fue al aserradero del establecimiento, puso una mano sobre un taco de madera y, con un hacha en la otra, se la cortó de un solo tajo. Con el muñón levantado y sangrando, entró en la casa gritando: «¡Dadme ron!

¡Dadme ron! ¡He perdido la mano!» Con la confusión y el alboroto, se trajo un cuenco de ron, en el que introdujo el miembro sangrante de su cuerpo, levantando luego el cuenco hasta su boca, bebiendo con liberalidad y exclamando exultante: «¡Ya estoy satisfecho!» El Dr. J.E. Turner habla de un hombre que, mientras estaba en tratamiento por ebriedad, durante cuatro semanas se bebió en secreto el alcohol de seis jarros que contenían especímenes morbosos. Al preguntarle por qué había cometido este acto tan asqueroso, replicó: «Señor, me ha sido tan imposible controlar este apetito desbocado como controlar las pulsaciones de mi corazón»

¿Creen los psicoanalistas, o cualquier otro, que es imposible luchar contra un antojo de este tipo y que no hay nada que hacer salvo resignarse a ello? No lo creo. Pero si puede lucharse contra un antojo de esa intensidad, ¿por qué no contra ese antojo calificado como «normal»? ¿Qué considerarían los psicoanalistas una «salida normal» para un antojo «normal»? ¿Cómo de frecuente tendría que ser la tolerancia en un apetito «normal» para ser una «válvula normal»? ¿Negarán los psicoanalistas, o cualquier otro, que la tolerancia por sí misma desarrolla y aumenta el antojo? Sin duda los psicoanalistas son los primeros en declarar que las perversiones anormales del instinto sexual son adquiridas, que empiezan y se desarrollan porque el instinto sexual dio en su momento un giro incorrecto y se intensifican porque se persistió en ellas. Pero si se admite todo esto, se está bastante cerca de admitir la incuestionable verdad de que el antojo sexual, tal y como aparece en el ser humano adulto, es en sí, en la intensidad y la forma concreta que adopta, en buena parte un antojo «adquirido».

Supongamos que la idea de los psicoanalistas de que un intento de luchar contra el antojo sexual, una vez se ha

desarrollado, puede implicar ansiedad mental e incluso, si el antojo es lo suficientemente poderoso, tortura mental por un tiempo. ¿La lucha contra el antojo de beber, desarrollado con la intensidad de los dipsomaniacos antes citados, o incluso con mucha menor intensidad, no incluye también ansiedad mental y tortura? Cualquier triunfo o acto de voluntad que merezca la pena incluye eso. Si no hubiera ningún precio a pagar por la fuerza de voluntad, podría haberlo por lo que se pide.

Puede usarse un último argumento en apoyo de la «normalidad» del deseo sexual frente a otros antojos. Puede alegarse que, mientras se desarrolla en una forma adulta, la pasión sexual es adquirida en mayor o menor medida, que su forma e intensidad dependen en buena medida del primer entorno, la imitación, las decisiones en momentos críticos, la frecuencia de la tolerancia, aunque el organismo esté dotado de una propensión instintiva sin la que el antojo sexual desarrollado nunca llegaría a existir. Es verdad. No lo he negado. Pero si es verdad para el deseo sexual, es verdad para todos los demás deseos. Es verdad en el antojo desarrollado de ron, de opio, de morfina, de tolerancia en los cigarrillos e incluso de caramelos o de la mera glotonería. La formación de estos antojos es posible porque el organismo tiene ciertas propensiones instintivas. Los hombres normalmente no se apasionan por beber tinta o plomo fundido o comer gravilla, porque el organismo no tiene propensión instintiva hacia estas cosas. Cualquier deseo, no importa lo pervertido o lujurioso que sea, es el producto acabado hecho con la materia prima de las propensiones instintivas. No hay otros productos acabados, porque no hay otras materias primas para crearlos.

Reducido a sus elementos básicos, despojado de sus pretensiones científicas y sus trampas pseudocientíficas, reducido de una literatura plumiza a una sola frase, lo que

sostiene el psicoanálisis fue expresado hace mucho tiempo en el epigrama de Oscar Wilde: «La única manera de librarse de la tentación es caer en ella».

Sería injusto entender que este epigrama se refería a la persona y prácticas sexuales privadas del propio Wilde y no voy a hacerlo. Si es que pensaba en su carácter privado cuando lo escribió, tal vez pudo considerar el epigrama como una justificación de sus acciones, pero eso no significa que fuera su causa. La filosofía ética de la mayoría de los hombres es un sistema apologético, el resultado de su propia conducta, en lugar de una causa o determinante de ella. Pero, dejando aparte todas estas consideraciones, juzguemos el epigrama por sus propios méritos.

Como todos los buenos epigramas, es al menos verdad en un sentido especial. Y el sentido en que es verdad el epigrama es que si caes en una tentación te librarás de ella *por el momento*. Es toda la verdad que tiene. Pues el mismo hecho de haber caído en la tentación hará que vuelvas en un momento posterior con mayor energía y urgencia. Cada vez que caes en ella, haces dos cosas: aumentas la intensidad del deseo y disminuyes el poder de resistencia. Creas una costumbre de caer. Creas una costumbre de caer, no solo en ello, sino en todos los demás antojos, y ya hemos visto qué son las costumbres. Desarrollas y fortaleces la costumbre mediante el uso, igual que el músculo se desarrolla mediante el uso. El paralelismo es exacto. Al ejercitar tus músculos, los cansas y desgastas temporalmente. Pero esta misma fatiga de los tejidos reclama la nutrición de los músculos desgastados y, cuando se pasa y se completa el proceso de reparación, los músculos son más duros y fuertes.

Por otro lado, cada vez que te resistes a un deseo fortaleces tu poder de resistencia. Todo deseo crece con su gratificación. Alimenta el deseo y engordará y crecerá

bien; deja de alimentarlo y se debilitará enormemente. Puede que incluso muera de inanición. Esta es la verdadera aplicación de la historia del caballo de Freud. La experiencia común, no la de neuróticos y paranoicos, sino la de la humanidad en general, demuestra esto una y otra vez. No hacen falta experimentos de laboratorio o una psiquiatría compleja para demostrarlo.

No tendría que ser necesario, pero para evitar que mis comentarios sean mal entendidos o interpretados, quiero defenderme contra cualquier mácula de puritanismo en el sentido odioso en que los psicoanalistas y Mr. H.L. Mencken usan esa palabra. No denuncio el acto sexual como inmoral en sí mismo. No me proclamo en contra de la gratificación de las pasiones sexuales en lo que los psicoanalistas llaman una «vida matrimonial normal», siempre que dicha gratificación sea templada y no llegue al punto de menoscabar o poner en peligro la salud física y nerviosa y mental y el bienestar de las personas. Pero sí sostengo que si, debido a circunstancias económicas o de otro tipo, o falta de inclinación, o incapacidad para enamorarse, un hombre no se casa o retrasa su matrimonio, es perfectamente posible que se mantenga en absoluta castidad y lleve una vida normal y que de dos hombres solteros que tengan propensiones sexuales iguales, el hombre que más las contenga voluntariamente será el más fuerte y de mejor carácter.

Me limito a explicar este punto: el antojo sexual puede combatirse, puede superarse, puede derrotarse y esa derrota fortalecerá inmensamente el carácter y hará que la mayoría de las demás victorias morales sean comparativamente fáciles. Defiendo el ideal de Huxley de un hombre «que, no atrofiado por el ascetismo, está lleno de vida y fuego, pero cuyas pasiones están entrenadas para someterse a una voluntad vigorosa, la servidora de una conciencia sensible».

Tal vez haya psicoanalistas que estén de acuerdo con todo esto. Tal vez haya psicoanalistas que protesten en contra de mis condenas, diciendo que no tienen los puntos de vista que les atribuyo, que o no los entiendo o que los distorsiono a propósito. Si he sido injusto, si no he hecho ninguna distinción culpando a todos los psicoanalistas de los defectos de unos pocos, si he condenado injustamente a los líderes de las opiniones divulgadas por discípulos fervientes pero atolondrados e ignorantes, lo siento. Solo quería atacar una idea concreta. He tratado de ser justo y, en la medida de lo posible, he tomado las propias palabras de los psicoanalistas para explicar su postura. Pero, enseñen lo que enseñen los psicoanalistas, no cabe duda en absoluto acerca de la percepción popular de lo que enseñan y la percepción popular (que es lo único que importa) es que creen, no solo que es imposible triunfar sobre la pasión sexual, sino que es muy peligroso incluso intentarlo.

Esta malhadada doctrina existía mucho antes de los psicoanalistas, pero la amenaza actual es que los psicoanalistas pueden estimularla y animarla, dándole aparentemente una base y apoyo científicos. La doctrina debe echarse abajo completamente y todo lo que parece ofrecer que sea digno de mantenerse en pie debe ser examinado y denunciado. Es todo lo que he intentado hacer.

XII. Concentración

Hasta aquí, he hablado de la aparición y formación de las costumbres y de la adquisición de fuerza de voluntad, pero en la mayoría de los casos solo he dado pistas desperdigadas de lo que hay que hacer con tu fuerza de voluntad después de tenerla. La mayoría de estas pistas han sido negativas; hablaban de evitar ciertas acciones y, cuando han sido positivas, cuando he hablado de realizar ciertas acciones, han sido completamente idealistas y abstractas. Ahora tenemos que descender del empuje de las generalidades al bosque de los detalles.

Doy por sentados por el momento tus fines y anhelos últimos. Supongo que sabes lo que quieres, que tienes ideas concretas acerca de dónde está escondido el tesoro de la felicidad y que solo quieres buscar ayuda para conseguir las herramientas para cavar en su busca. Tu objetivo en la vida puede ser riqueza, poder, fama o una participación en el negocio de la cal y el cemento. Asumiendo su existencia, sea lo que sea, y también la voluntad de pagar su precio, tenemos que investigar ahora cómo se va a pagar ese precio.

Tu esfuerzo de voluntad no tiene que producirse de una vez. No se te pide que pagues todo en el momento y en efectivo. Se te permite (mejor aún, estás obligado a) pagar por tu fin a plazos, en esfuerzos relativamente pequeños de voluntad. Pero estos esfuerzos de voluntad deben ser continuos y sostenidos. Si no pagas alguna cuota, la multa que te impondrán será exorbitante y tendrás que hacer un pago total mucho mayor en el momento de la liquidación. Por el contrario, si pagas puntualmente, descubrirás que la cantidad reclamada disminuye con el tiempo.

Para la mayoría de los fines, uno de los requisitos sería la adquisición de conocimiento, ya sea tu propósito final el éxito material o la búsqueda pura de la Verdad. La adquisición de este conocimiento requerirá pensamiento y estudio, y pensamiento y estudio requerirán concentración.

Esta concentración será principalmente de dos tipos: la que llamaré concentración *minuto a minuto* y la que llamaré concentración *noche tras noche*. La concentración *minuto a minuto* es la capacidad de centrar tu mente en cierto objeto durante un periodo determinado, por ejemplo, durante diez minutos, media hora o dos horas sin interrupción. La concentración *noche tras noche* es la capacidad de especializarse en cierta materia o en cierta rama de esa materia hasta dominarla completamente, antes de pasar a otras.

Antes de continuar, puede que tenga que justificar la consideración de esta cuestión afirmando que la concentración es ante todo un acto de voluntad. No tiene que ser necesariamente así, igual que ningún otro acto bueno o noble o generador de éxito tiene que ser un acto de voluntad. Si te gusta trabajar, levantarte temprano, quedarte en casa por la noche, estar sobrio, lo harás sin esfuerzo. Si te interesa un libro o un tema concreto, lo leerás o meditarás sobre ello sin esfuerzo. Pero necesitas que actúe la fuerza de voluntad precisamente porque no disfrutas haciendo estas cosas tan recomendables y necesitas fuerza de voluntad para leer, pensar o escribir, precisamente porque tu mente se verá en caso contrario distraída por faltas o lapsus de interés por el tema correspondiente o por un mayor interés por otra cosa.

Pero cuando asumes la tarea sublime de entrenar a la mente para que se concentre debes recordar que el acto de voluntad que implica es en principio el mismo que cualquier otro acto de voluntad. Antes de empezar, debes

estar seguro en tu interior de que el fin merece la pena. Hay un precio asociado con la concentración, como en cualquier cosa de valor. La concentración no es una cualidad bella y abstracta de la mente. No podemos concentrarnos en general. La misma palabra *concentración* implica especialización: significa concentrarse en algo concreto y cuando dedicamos todo o la mayor parte de nuestro tiempo y atención a algo concreto debemos necesariamente tener menos tiempo para otras cosas. En otras palabras, debemos aceptar ignorarlas, al menos por un tiempo.

Este se aplica especialmente a la concentración noche tras noche. Si dedicas una tarde de estudio a la teoría cuantitativa del dinero, la tarde siguiente al problema del libre albedrío, la siguiente a los incidentes en la vida de Theodore Roosevelt, otra más a los tipos históricos de lámparas, tu mente puede acabar convirtiéndose en un depósito interesante de piezas sueltas de conocimiento, generando el mismo tipo de singular disfrute en las mentes de tus conocidos que una tienda de antigüedades o una librería de segunda mano en la que novelas de pasión e intriga con portadas amarillas se mezclan con tratados científicos y sermones religiosos.

Pero esa miscelánea de lecturas no te ayuda a ningún propósito último. No vas a ninguna parte. No te vas a convertir ni en un economista, ni en un ético, ni en un hombre versado en biografías, ni en ninguna otra cosa descrita con un nombre elogioso. Al tratar de conocer algo sobre todo, no solo no conseguirás aprender todo sobre algo, sino que no conseguirás saber realmente algo sobre algo. Tu mente puede perder la ventaja de la tienda de antigüedades: que los muebles que hay en ella, aunque no armonicen entre sí, están al menos completos por sí mismos. Si dedicas solo una o dos tardes a un tema, tu conocimiento sobre este puede ser tan inútil como una

silla con dos patas. Pero si estás dispuesto a darte cuenta de que cualquier conocimiento útil requiere especialización, lo que significa pasar una tarde tras otra trabajando sobre el mismo tema, si te muestras orgulloso por conocer realmente algo sobre algo, entonces estarás dispuesto a permanecer ignorante sobre ciertos temas, al menos por un tiempo. Incluso si, como Bacon, tomaras todo el conocimiento humano como tu terreno, deberías recordar que incluso un viajero que circunda el planeta solo puede ir a un lugar cada vez.

Ahora he hablado de atenerse a un tema en esas tardes en las que decides estudiar. No he hablado de las tardes dedicadas a otras cosas. Puede que no sea recomendable dedicar seis o siete tardes semanales a estudiar. Se necesita disfrutar para no quedarse oxidado. Pero también hay límites a este principio. Ningún hombre se convierte en un Aristóteles o en un Duns Scoto con una tarde por semana. «La mayoría de las carreras», señalaba recientemente un periodista, «se hacen o arruinan en las horas posteriores a la cena».

Lo que es aplicable a la concentración noche tras noche es aplicable con mucha más fuerza a la concentración minuto a minuto. Si queremos que la mente logre algo útil, debe ser capaz de centrarse durante un tiempo razonable sobre un tema concreto. La misma conclusión de un razonamiento sobre cualquier tema depende de ello. Y las reglas son las mismas reglas de siempre. Primero debes estar completamente seguro en tu interior de que el fin merece la pena. Pues cuando te encuentras razonando encuentras nuevas vías que se abren a ambos lados, vías tranquilas, vías que parecen llevar a destinos prometedores, vías que te tienta explorar. Pero debes obligarte a mantenerte en el camino que empezaste. Primero debes llegar al final de este. Puedes tomar nota mental de esas posibles digresiones,

para volver a ellas en algún momento posterior o, si temas que se te vayan a olvidar, puedes tomar nota por escrito de ellas a medida que se insinúan.

La concentración no es una virtud en sí misma, El valor de la concentración depende enteramente del valor del tema que aborda. La única indicación para este comentario es que puede que a menudo sea mejor concentrarse realmente en un tema menos importante que jugársela y aventurarse en un tema más importante, pues al menos dominaremos el tema menos importante, si nos concentramos en él.

He tratado este tema de la concentración con bastante extensión en un libro anterior, *El pensar como ciencia*. Esta se trataba allí sobre todo desde el punto de vista del intelecto. Aquí debe tratarse desde el punto de vista de la voluntad, pero como ambos no pueden en realidad mantenerse por separado y como solo sería repetirme de todas formas, me tomo la libertad de hacerlo abiertamente:

Muchas de las divagaciones de nuestra mente se deben al hecho de que no estamos completamente convencidos de la importancia del problema atacado o de que consideramos a otros problemas o ideas como más importantes. La concentración consiste en dedicar la mente propia a la solución de un problema. Durante las asociaciones de nuestro razonamiento aportamos nuevas ideas o sugerimos problemas que no se ocupan de la cuestión principal. Pero cuando divagamos, cuando seguimos estas ideas irrelevantes o problemas sugeridos, o cuando estamos mirando algo o escuchando algo y empezamos a pensar en eso, lo hacemos debido a una creencia medio-consciente de que la nueva idea, problema o hecho necesita que se atienda a su importancia. Ya he señalado que, si esta nueva idea es importante, lo será solo por casualidad.

Si nos preguntáramos conscientemente si alguno de estos problemas irrelevantes podría ser tan importante como aquel en el que nos estamos concentrando o incluso importante en absoluto, deberíamos descubrir, nueve de cada diez veces, que no lo son.

Divagar es solo una costumbre. Debe acabarse con ella igual que cualquier otra mala costumbre. «Pero», te oigo decir, «todo esto queda fuera de mi control. No puedo mantener mi atención sobre un libro cuando alguien insiste en hablar en la misma habitación. No puedo escribir nada cuando la familia del piso de arriba hace que suene el gramófono. ¡No puedo seguir un razonamiento con interrupciones constantes!»

Pero, con el debido respeto y dándome cuenta del riesgo que corro de perder *tu* respeto, insisto en que puedes. Ya lo has hecho. Siempre se deben hacer ciertas concesiones con los innumerables ruidos que hacen otras personas, pero puedes ignorarlos bastante fácilmente cuando hay que hacerlo. ¿No recuerdas cuando eras niño y leías las aventuras de Jack Harkaway y los chinos que te quedabas aislado en la habitación en la que estabas sentado? ¿Nunca el recuerdo de la sonrisa que te dedicó una mujer bonita se ha interpuesto entre ti y un prosaico libro de contabilidad, borrando las cifras tan completamente como si fueran reales la imagen y la sonrisa? ¿Nunca ha tenido tu esposa que hacerte una pregunta dos o tres veces en la cena antes de que respondieras, sencillamente porque estabas completamente embelesado pensando en algún inconveniente laboral de ese día y no te has enterado de lo que ha dicho? Todas estas formas de concentración involuntaria, de las cuales no eras consciente, fueron posibles porque el interés del tema no era lo suficientemente intenso.

La pobreza en frescura de ideas y distintas expresiones me vuelve a tentar para citarme de nuevo a mí mismo:

Siempre que se deja sola a una persona por un periodo corto de tiempo, sin nadie con quien hablar ni nada que leer, cuando, por ejemplo, está de pie en una estación esperando a su tren o sentado en una mesa de un restaurante esperando a que le sirvan o en un andén del metro y se ha olvidado de comprar un periódico, sus «pensamientos» tienden a seguir las vías que recorren habitualmente. Si un joven normalmente permite que una canción de moda le ronde la cabeza, eso es lo más probable que ocurra; si normalmente piensa en esa joven, probablemente piense entonces en ella; si a menudo se ha imaginado como un gran orador político dando un discurso en medio de los aplausos de la multitud, probablemente vea una imagen mental de sí mismo agitando los brazos, ondeando banderas y bebiendo agua.

La única manera en que un hombre puede poner fin a esas divagaciones, agradables pero poco educativas, es dejar de soñar despierto en el momento en que se dé cuenta de ello y dirigir su mente a algún tema serio y útil. Sus pensamientos casi con seguridad volverán a filtrarse. Esto puede pasar tan a menudo como quince veces en media hora. Pero en el segundo en que se dé cuenta de ello, debe contener la corriente y mandar sus pensamientos por el canal que ha creado para ellos. Si nunca ha hecho esto, tendrá que hacer un gran esfuerzo. Pero si se limita a decidir ahora que la próxima vez que su mente divague la detendrá así, su decisión tenderá a resentirse. Si consigue seguir esta práctica una vez, será mucho más fácil la segunda. Cada vez que haga esto se hará más fácil, hasta que llegue al punto en que el control sobre sus pensamientos sea casi absoluto. No solo le será cada

vez más fácil dirigir su mente hacia temas serios. Le será cada vez más agradable hacerlo. Los razonamientos frívolos o triviales serán cada vez más intolerables.

XIII. Un programa de trabajo

La mayoría de nosotros vivimos en la Calle del Ya Voy. Queremos sinceramente hacer ciertas cosas y, por alguna extraña razón, seguimos queriendo hacerlas. No hay nada concretamente difícil en hacerlas. No requieren que apretemos los dientes ni ningún sacrificio heroico. Sencillamente, no son tan agradables como otras cosas. No tienen que hacerse hasta cierto momento o tal vez no haya ningún momento concreto en absoluto en que tengan que hacerse. Se pueden hacer igual mañana que hoy. Así que las dejamos para mañana, ese trágico mañana que nunca llega. Nos convertimos en miembros de lo que un escritor ha llamado la familia «Ya Voy». Nos enrolamos en el ejército de los procrastinadores.

Lo peor de esto es que muchos de nosotros no consideramos que hacer estas innumerables pequeñas tareas sea algo que requiera fuerza de voluntad, simplemente porque no entran en la categoría de las que requieren apretar los dientes. Pretendemos hacerlas y somos propensos a pensar que nuestra intención de hacerlas equivale a hacerlas. Somos como el fumador habitual que nos dice que puede dejarlo cuando quiera (no está enganchado) y que solo es que no quiere. Cuando descubrimos que muchas de estas pequeñas tareas están sin hacer, muchos, en lugar de culparnos, caemos en la autocompasión por nuestra falta de tiempo. Pero unos pocos vemos destellos de la verdad y sospechamos que no somos tan eficientes como podríamos ser y podemos incluso sospechar que nuestra procrastinación tiene algo que ver con la falta de fuerza de voluntad. Estas dos sospechas son correctas.

Aparte del beneficio moral, sería una enorme bendición en sí misma que pudiésemos conseguir que se

hagan estas cosas: por ejemplo, si tuviéramos una secretaria privada que trabajara solo porque sí y ni siquiera tuviera que recibir instrucciones. Me refiero a tareas como escribir cartas personales a amigos, redactar cartas que «debes» a otros, pagar facturas, enviar tus cupones para cobrar los intereses de un bono, llevar un par de zapatos a que les pongan medias suelas o recoger un par que dejaste allí, ordenar los papeles de tu mesa de trabajo, poner orden en el caos... No tengo que explicarme más. Probablemente ya hayas recordado con incomodidad algunas tareas concretas.

Estas tareas no se realizan porque haya intención de realizarlas. El primer requisito es establecer una hora concreta para ellas y no permitir que nada te haga demorarlas. En lugar de decir: «Tendré que escribir a Fred, realmente debo escribir a Fred, es una pena cuánto tiempo lo llevo retrasando», dirás: «Escribiré a Fred el próximo martes» o «Escribiré a Fred antes del próximo martes». Y mantendrás un calendario en la mesa o alguna otra forma de recordar y te prometerás que lo considerarás como algo sagrado.

Puede que a Fred no le importe mucho si recibe tu carta el próximo martes o si no llega hasta dentro de dos semanas a partir del próximo martes. Pero será una gran diferencia para ti. Te estarás disciplinando moralmente. Estarás construyendo una voluntad. Ten cuidado de no menospreciar estas tareas por ser individualmente insignificantes. Los edificios más imponentes que ha construido la humanidad (debo ponerme elocuente) se han construido ladrillo a ladrillo. Además, descubrirás que estas pequeñas tareas se hacen solas. Llevarás una vida más completa, libre de la preocupación siempre presente de las tareas inacabadas. Y experimentarás la gratificación especialmente deliciosa que proviene de una sensación de eficiencia.

Advierte que no hay nada rígido ni frágil en un programa así. Puede que no quieras escribir a Fred inmediatamente después de llegar su carta, pues puede que no quieras que la correspondencia sea demasiado frecuente. Pero al marcar un momento concreto puedes hacer lo que no habrías hecho antes.

Puede hacerse un plan de trabajo para el año, para la semana, para el día o para la hora o un programa puede estar contenido dentro de otro. Deberías establecer primero tu programa a largo plazo, pues este definirá la dirección y ámbito de tus esfuerzos. La naturaleza de este programa largo dependerá de tus propósitos últimos en la vida. Tu objetivo puede ser sencillamente la cultura general, pero incluso en este caso te darás cuenta de que la lectura casual es de poco valor y escribirás una lista de libros a «cubrir» ese año. Y puede que decidas que la especialización sería más beneficiosa y puedes decirte a ti mismo: «para el año siguiente, dedicaré mis tardes al estudio del dinero y la banca» o puedes decidirte por la historia de la literatura inglesa o la manera de entender la pintura y un conocimiento crítico de los grandes maestros.

Una vez definidos tus propósitos para ese año, de forma que sepas exactamente el objetivo al que te encaminas, puedes pasar directamente a un plan semanal. Puedes decidir dedicar dos o tres horas a tu estudio o mejora las tardes de los lunes, martes, miércoles y viernes o puedes, si crees tener fuerza de voluntad, permitir que algo «aparezca» en una de esas noches y sencillamente reserves cuatro tardes por semana. Inserto la frase «si crees tener fuerza de voluntad» porque este plan más elástico, paradójicamente, requiere más fuerza de voluntad que el programa más rígido. Los lunes y martes es probable que aparezca algo (puedes tener la tentación de ir al cine, un amigo puede proponerte una partida de bridge) y al saber que tu programa no te obliga al lunes o

el martes puede que decidas hacerlo, pero luego te verás pagándolo duramente al final de la semana y cuatro tardes seguidas, especialmente si incluyen la del sábado, pueden hacer que tu fuerza de voluntad llegue al límite. Además, al comprometerte en el futuro es posible que te comprometas en exceso.

«Supongo que podría aprender igual de bien en casa que yendo a la escuela nocturna», oyes a menudo decir a la gente, «pero resulta que no puedo estudiar en casa». He aquí una prueba de que estudiar en casa requiere más fuerza de voluntad que ir a la escuela nocturna, aunque la escuela nocturna es mucho más rígida, tanto en sus tardes por semana como en sus horas durante esas tardes, de lo que resulta ser estudiar en casa. Es precisamente por esta rigidez por lo que es más fácil acudir a la escuela nocturna.

Pero también hay que reconocer un elemento adicional. Es más fácil decir a un amigo: «Lo siento. Me gustaría ir. Pero tengo que ir a la escuela nocturna» que decir «Lo siento, pero tengo que... quedarme en casa y estudiar». Probablemente tu amigo se muestre escéptico. Por alguna razón puede ser incapaz de ver que una obligación para contigo mismo es tan sagrada como una obligación para con los demás. Y una vez descubra que tu programa es flexible, tu defensa está condenada. Estudia, si tienes que hacerlo, en las tardes en que a otros les gustaría que salieras, pero no cuando yo quiero que salgas. Esta es su actitud y vas a necesitar toda tu mano izquierda para responder. Además, debes decir la verdad; nos avergüenza que nuestros amigos descubran que estamos buscando mejorar. Por eso nos atemoriza confesar nuestros motivos reales.

Sin duda, tu primera tendencia, especialmente al diseñar cualquier programa de trabajo o de pequeñas cosas a hacer en una sola noche, será a planificar

demasiado. Descubrirás que infravaloras enormemente el tiempo que te lleva realizar una tarea concreta o que sobrevaloras el número de tareas que puedes realizar. Un programa es valioso sí, aunque solo sea porque muestra, mejor que cualquier otra cosa, cómo has estado malgastando tu tiempo antes de empezar a formular programas. Incluso si no sigues tu planificación, probablemente hagas más trabajos de los que habrías hecho sin una. Pero habitualmente sobreplanificar es una mala política. Puedes llegar al punto en el que ni siquiera *esperes* cumplir con tu planificación. Es mucho más fácil para la disciplina de la fuerza de voluntad planificar con menos ambiciones y aplicar tu plan que planificar a lo grande e incumplirlo. Lo primero genera confianza en uno mismo; lo segundo la destruye.

XIV. El desafío diario

La fuerza de voluntad, en su sentido más amplio, se asocia con los Napoleón, los Robert Bruce y los Lutero. La relacionamos, o bien con grandes personajes históricos, personajes de acción que sacudieron el mundo, o bien con los sacrificios nobles y casi increíbles de los mártires cristianos.

La fuerza de voluntad en sentido heroico no ha muerto. Si alguien ha pensado eso, debe haber dejado de creerlo en 1914. Millones de hombres fueron a la muerte por su fe y los siete millones que cayeron en el campo de batalla son siete millones de respuestas aplastantes para ese cínico. Si los hombres muestran esa voluntad por su país, mostrarán todavía más por su fe religiosa. Para que no olvidemos los sacrificios de la época antigua, dejadme que cite unos pocos extractos del relato de Taine, tomados de Noailles, Fox, Neal y otras fuentes:

En tres años, bajo el reinado de María, casi trescientas personas, hombre y mujeres, viejos y jóvenes, algunos nada más que niños, prefirieron que les quemaran vivos antes que abjurar. (...) «Nadie será coronado», decía uno de ellos, «salvo los que luchen como hombres, y quien resista hasta el fin será salvo». El doctor Rogers fue quemado primero, en presencia de su esposa y diez hijos, uno de ellos todavía un bebé. No se le avisó y estaba profundamente dormido. La esposa del guarda de Newgate le despertó y le dijo que le quemarían ese mismo día. «Entonces», dijo él, «no necesito prepararme». En medio de las llamas no pareció sufrir. «Sus hijos le consolaban de tal forma que parecía que le estuvieran acompañando a un matrimonio feliz». (...) Thomas Tomkins, un tejedor de Shoreditch, preguntado por el obispo Bonner si podía

resistir bien el fuego, le indicó que probara. «Bonner tomó a Tomkins por los dedos y puso su mano directamente sobre la llama» para asustarlo. Pero «no se echó atrás, hasta que las venas y los tendones estallaron y el líquido (la sangre) chorreó sobre la cara de Mr. Harpsfield». El obispo Hooper fue quemado tres veces en un pequeño fuego de madera verde. Había poca madera y el viento echaba a un lado el humo. Gritó: «Por el amor de Dios, buena gente, haced que tenga más fuego». Asaron sus piernas y muslos, una de sus manos se desprendió antes de morir, resistió tres cuartos de hora, delante de él estaba su indulto en una caja, con la condición de que se retractara.

Esos ejemplos, con todo su horror, son una poderosa inspiración. Son ejemplos de pura voluntad. No sabemos qué parte de los asombrosos logros de Napoleón asignar a su voluntad y qué parte al intelecto que le servía. La fortaleza de estos mártires fue una fortaleza que solo hizo posible su voluntad.

Pero por muy inspiradores que sean esos ejemplos, debemos estar prevenidos para no relacionar nuestra concepción de la fuerza de voluntad demasiado cercanamente a ellos. Si ponemos en un punto demasiado alto nuestra concepción de la fuerza de voluntad corremos el riesgo de no reconocer sus formas más humildes. Raramente llega la oportunidad de poner así a prueba la voluntad o de aproximarse si quiera sea remotamente a esto.

Los escritores de anuncios en revistas de cursos sobre fuerza de voluntad conciben a un hombre con fuerza de voluntad como un hombre que «sigue adelante», un E.H. Harriman o un J.P. Morgan, una personalidad dominante, que debe asumir liderazgo y poder, que inclina a otros hacia su voluntad o los quiebra para que no se inclinen, que consigue su objetivo, si hace falta por encima de

cadáveres, pero consigue su objetivo. Es un concepto exagerado, pero el hombre medio con talento puede encontrarlo ligeramente irreal y muy por encima de lo que pretende después de acabar la Lección Uno esa tarde e ir al trabajo al día siguiente. Está dispuesto a masacrar cualquier oposición, pero cuando llega a la oficina no encuentra oposición. Todos le dan los buenos días amablemente, aunque preguntándose vagamente por qué aprieta tanto las mandíbulas. Si es un contable, va a sus cuentas y encuentra las mismas columnas de cifras a sumar, los mismos descuadres elusivos a corregir y no puede usar su fuerza de voluntad con los números, porque no le entenderían. Solo puedes usar fuerza de voluntad con personas. Pero si es un vendedor no puede «dominar» a los clientes, pues debe ser amable y tener tacto. Podría decir al jefe de planta lo que realmente piensa de él y podría satisfacer su interior, pero eso tendría un valor dudoso para progresar en la empresa. E incluso el presidente de un banco o una empresa ferroviaria encuentra cada día los mismos problemas rutinarios, muchos de los cuales implican una enorme responsabilidad, un juicio inteligente y maduro y a veces hay que pensarlo mucho, pero pocas veces necesita fuerza de voluntad.

Así que la fuerza de voluntad parece una necesidad distante, que tal vez aparezca un día de cada cien o uno de cada mil. De hecho, algunas personas parecen creer que no hay espacio para la fuerza de voluntad en su trabajo cotidiano, salvo que te salgas del camino y crees dicho espacio. Esta parece ser la opinión un pensador tal como William James, que escribe en su *Psicología*:

Mantén viva en ti la facultad de esforzarte mediante un pequeño ejercicio innecesario cada día. Es decir, sé sistemáticamente ascético o heroico en pequeños puntos innecesarios, haz cada día o dos algo

por la única razón de que normalmente no lo harías, de forma que cuando lleguen dificultades no puedan encontrarte relajado y sin preparación para soportar la prueba. El ascetismo de este tipo es como el seguro que el hombre paga sobre su casa y sus bienes. El seguro no le da nada en ese momento y tal vez nunca lo recupere. Pero si el fuego *sí* se produce, el haber pagado será su salvación frente a la ruina. Lo mismo pasa con un hombre que se ha habituado diariamente a costumbres de atención en la concentración, volición energética y autodenegación de las cosas innecesarias. Resistirá como una torre cuando todo se tambalee a su alrededor y cuando se avente a sus congéneres más blandos, como la cascarilla en la trilla.

Es un pasaje noble, pero no puedo aceptar la visión implícita de James de que la vida diaria no te da muchas oportunidades para el ejercicio real de tu voluntad. Toda nuestra vida moderna, desde la incubadora al crematorio, se produce en tramos de veinticuatro horas cada uno, cada uno separado claramente del otro, cada uno con una rutina similar a la de otros, pero cada uno con sus propios desafíos. Todos los días tenemos un reto, a veces grande, a menudo pequeño, pero siempre está ahí si queremos afrontarlo. No tenemos que inventarlo. No tenemos que hacer cosas innecesarias. Y, si nos enfrentamos a él, pagamos una prima por la que recibiremos un retorno y a veces uno bueno, se quemó nuestra casa o no.

Una manera de saber si has cumplido el reto o no está en la manera en que te sientes al final del día. Si los has cumplido, te verás recompensado con un resplandor en tu alma. Si lo has eludido o pospuesto, tu botín será una sensación de culpabilidad. Puede que siempre sea muy ligera, pero siempre estará ahí, incómoda, como el polvo en un rincón.

Ya he mencionado las pequeñas obligaciones diarias que la mayoría dejamos de lado o sin hacer. Pero hay obligaciones de un tipo más serio, obligaciones que requieren no solo que uno supere su indolencia, sino superar un miedo moral. Una de las importantes es tener reuniones incómodas.

Supongamos el muy práctico caso de pedir un aumento. Piensas que mereces ganar más. Sabes que sí. Siempre lo has sabido. Ya has esperado lo suficiente como para que tu jefe lo descubra, pero este se ha mostrado como singularmente estúpido o singularmente egoísta y has decidido que, o haces que se dé cuenta, o le animas espiritualmente. Estas completamente dispuesto.

Pero, aunque estés completamente dispuesto en tu cabeza, no se lo has pedido todavía porque un día tenías un montón de trabajo del que tenías que librarte y al siguiente saliste hasta tarde y no te sientes listo para una reunión y al siguiente no estabas muy presentable y al siguiente estabas esperando que apareciera algún error para huir y al siguiente el jefe no estaba de buen humor. De hecho, te cuentas cualquier cosa, salvo de que no tienes valor para ello.

Y aun así postergar esa reunión, cuando ya has decidido que debe llevarse a cabo, es como posponer levantarte por la mañana o evitar saltar al agua fría cuando has ido a nadar. Cuanto más tiempo estés en el trampolín, más fría parece ponerse el agua, más terrible se hace la altura donde estás. Hay una teoría psicológica que dice que la emoción sigue a la acción y no la acción a la emoción, que no huyes de un oso porque tengas miedo, sino que el miedo se apodera de ti porque estás huyendo. Sea cual sea la verdad que pueda haber en esto, indudablemente es verdad que puedes dudar de ello y lo mismo es aplicable a reunirte con tu jefe para pedir un aumento.

Tampoco ahora sugiero ser inflexible. A veces es mejor hacer algo en el futuro, pero si realmente quieres hacerlo, insisto en fijar un momento concreto.

Otro desafío que puede producirse una o dos veces en casi cualquier día es la necesidad de pronunciar la palabra más difícil de nuestro idioma: No. Un amigo que ha saltado de un trabajo a otro finalmente se convierte en vendedor de petróleo y quiere que «inviertas» en eso; otro quiere que le prestes dinero; otro quiere que seas su socio; otro quiere pasar contigo una tarde que has dejado para estudiar; otro te ofrece tomar una copa después de firmar el contrato. Cuando estás con una chica joven, una pedigüeña profesional, de quien en privado sospechas que es una defraudadora, una vaga y una parásita, tal vez con más dinero que tú, te pide un poco de dinero suelto.

La respuesta que te gustaría dar en todos los casos es No. Pero temes ofender, temes poner en peligro tu amistad, temes una respuesta desagradable, temes tener que defender tu postura, temes el bochorno. A menudo rechazando sin dejar de ser amable, pero con firmeza y franqueza y tacto, puedes reducir el grado de ofensa, pero es inútil imaginar que puedes evitarlo del todo. Esa parte que es completamente inevitable debe afrontarse con valor. Un hombre no puede respetarse si concede algo o da dinero a un pedigüeño, no porque crea que lo que pide es justo o por aliviar la preocupación del pedigüeño, sino simplemente porque no puede mirar a quien le suplica a los ojos y decirle No. Y la necesidad de decir No es una necesidad cotidiana, una obligación desagradable que te vas a encontrar sin poder quitarla de tu camino.

Añadamos a todo esto, como ejercicio diario de fuerza de voluntad, que siempre existen infinidad de malas costumbres con las que romper y buenas que hay que crear. Como un ejemplo meramente concreto, una ducha fría cada mañana, si estás físicamente preparado para

ello, es un excelente ejercicio de voluntad, que merece más que la pena por sus efectos sobre tu salud.

XV. Segundos y terceros intentos

Hemos tratado las tareas más humildes. Ahora nos ocupamos de las tareas que no son tan humildes. Hemos considerado cómo podemos llevar a cabo nuestras obligaciones rutinarias. Pero los hombres de clase superior, los hombres con un objetivo en la vida, los hombres que quieren dejar una impronta, no se contentan con limitarse a cumplir con sus obligaciones rutinarias. Aspiran a algo más noble y más emocionante. Sin contentarse con cumplir las obligaciones que el mundo les presenta, quieren crearse obligaciones a cumplir. Tal vez, igual que Bernard Shaw, creen que el verdadero placer de la vida es

El ser usado para un propósito que reconoces como poderoso, el estar completamente agotado antes de ser arrojado al vertedero, el ser una fuerza de la naturaleza, en lugar de un tarugo pequeño, egoísta y enfrecido, lleno de dolencias y quejas, quejándote de que el mundo no se dedica a hacerte feliz.

Un ideal como ese exaltaría por sí mismo a un hombre y daría parte de la fortaleza necesaria para su propia realización. Pero conlleva un gran peligro. Es el peligro de que el ideal, en lugar de encontrar su expresión en la acción, pueda evaporarse en vanas ilusiones y bellas intenciones cuya fecha de cumplimiento siempre se fija en un tiempo indeterminado en el futuro. Como antídoto previo para ese peligro, sugiero estas líneas de Goethe:

Pierdes este día haciendo el vago – siempre la misma historia

Mañana – y pasado mañana, más dilaciones.

Luego la indecisión trae sus propios retrasos.

Y los días se pierden lamentando otros días.
¿Eres serio? Aprovecha este mismo minuto –
Lo que puedas hacer, o soñar, empíezalo.
El valor tiene genio, poder y magia en sí mismo;
Solo dedícate a ello y así la mente se irá calentando

–

Empíezalo y la obra se completará.

Lo que Goethe decía con tanta energía, lo vio después William James y desarrolló la idea en una teoría que va incluso más allá de esto. Esa teoría apareció en un ensayo llamado «Las energías de los hombres». En toda la literatura inglesa y estadounidense no hay nada de esta corta longitud (solo treinta y cinco páginas) tan calculado para inspirar a un hombre apasionado por el trabajo. Está publicado en sus *Memories and Studies* (Longmans, Green) y por separado. Es de lectura obligatoria. Léelo, si puedes, antes del próximo almuerzo. Si no te inspira una pasión para ponerte en marcha y hacer algo grande y glorioso, probablemente no seas normal.

Todas las frases y ejemplos de ese ensayo son tan indispensables y llenos de significado que no puedo aspirar a hacerte un resumen o contarte su «meollo». Sin embargo, sí puedo darte una indicación de lo que trata y la mejor manera de hacer esto es mediante las propias palabras de James. Dice:

Todos saben qué es empezar una parte de un trabajo, ya sea intelectual o muscular, sintiéndose estancado. Y todo el mundo sabe qué es «calentar» para trabajar. El proceso de calentamiento resulta especialmente sorprendente en el fenómeno conocido como «segundo intento». Muy a menudo paramos en una ocupación cuando encontramos la primera capa (por decirlo así) real de fatiga. Ya hemos avanzado, jugado o trabajado «bastante», así que desistimos. Esa cantidad de fatiga es una falsa obstrucción oculta por

la cual reclamamos volver a nuestra vida. Pero si una necesidad inusual nos obliga a seguir intentándolo, se produce algo sorprendente. La fatiga empeora hasta cierto punto crítico en que gradual o repentinamente desaparece y estamos más frescos que antes. Es evidente que hemos abierto un nivel de nuevas energías, ocultas hasta entonces por el obstáculo de la fatiga al que obedecemos habitualmente. Puede haber una capa tras otra de estas experiencias. Pueden aparecer terceros y cuartos «intentos». La actividad mental muestra este fenómeno igual que la física y en casos excepcionales podemos encontrar detrás de la misma extremidad de fatiga-aflicción, cantidades de facilidad y poder que nunca soñamos de nosotros mismos en nuestros recursos propios, normalmente no puestos a prueba en absoluto, porque normalmente nunca intentamos acabar con la obstrucción, nunca sobrepasamos esos primeros puntos críticos.

Durante muchos años, James caviló acerca del fenómeno del segundo intento, tratando de encontrar una teoría psicológica. Decidió que era evidente que nuestro organismo tiene

Reservas almacenadas de energía a las que normalmente no se acude, pero a las que se puede acudir; estratos cada vez más profundos de material combustible o explosivo (...) reparándose a sí mismo por el descanso, igual que hacen los estratos superficiales.

Compara nuestras existencias de energía con nuestras existencias nutritivas.

Los fisiólogos dicen que un hombre está en «equilibrio nutritivo» cuando día tras día ni gana ni pierde peso. Pero lo extraño es que esta condición puede conseguirse con cantidades sorprendentemente

distintas de alimentos. Tomemos a un hombre en equilibrio nutritivo y aumentemos o disminuyamos sistemáticamente sus raciones. En el primer caso, empezará a ganar peso, en el segundo a perderlo. El cambio será mayor en el primer día, menor en el segundo, todavía menor en el tercero y así sucesivamente, hasta que haya ganado todo lo que tenga que ganar o perdido todo lo que tenga perder con esa dieta alterada. Ahora está de nuevo en equilibrio nutritivo, pero con un nuevo peso y este no disminuye ni aumenta, porque sus diversos procesos de combustión se han ajustado a la nueva dieta (...)

Igualmente, uno puede estar en lo que podríamos llamar «equilibrio de eficiencia» (ni ganar ni perder poder cuando se alcanza el equilibrio) con cantidades sorprendentemente distintas de trabajo, sin que importe en qué sentido se pueda medir el trabajo. Puede ser trabajo físico, trabajo intelectual, trabajo moral o trabajo espiritual.

Por supuesto, hay límites: los árboles no crecen en el cielo. (...) Pero la misma persona, llevando sus energías hasta el extremo, puede en un enorme número de casos mantener el ritmo un día tras otro y no tener ninguna mala «reacción», mientras se conserven unas condiciones higiénicas decentes.

Son afirmaciones increíbles: si se acercan a la verdad, una auténtica revelación. Pero James continúa ilustrando la verdad de su afirmación a una escala global:

La gente de pueblo y la gente de ciudad, como clases, ilustran esta diferencia. El ritmo veloz de la vida, la cantidad de decisiones en una hora, las muchas cosas que hay que tener en cuenta en la vida de hombre o una mujer en una ciudad ajetreada, le parecen monstruosos a alguien de campo. No entiende

cómo pueden vivir así. Un día en Nueva York o Chicago le llena de terror. El peligro y el ruido le parecen un terremoto continuo. Pero, si se *muda* allí, en un año o dos habrá tomado el pulso a la ciudad. Se moverá al ritmo de esta y, si tiene éxito en sus pasatiempos, sean los que sean, encontrará una alegría en las prisas y la tensión, mantendrá el ritmo tan bien como cualquiera de nosotros y sacará de sí en una semana tanto como en diez semanas en el campo (...)

Además, la transformación es crónica: el nuevo nivel de energía se convierte en permanente.

¿Cómo podemos producir estos maravillosos resultados? ¿Cómo vamos a echar mano de nuestros muchos poderes no utilizados y ponerlos a nuestra disposición? ¿Cómo vamos a ir con la máxima velocidad eficiente con los seis cilindros en lugar de ir tirando, tocando uno, descomprimiendo otro o perdiendo un tercero?

En el caso del hombre de campo en la ciudad, los estímulos a los cuales responde con éxito y producen la transformación son, en palabras de James, «el ejemplo de otros, la presión de la muchedumbre y el contagio». También hay tareas. «Las tareas de las nuevas oficinas de la confianza están produciendo constantemente este efecto sobre los seres humanos nombrados para ellas».

Pero hay otros estímulos adicionales para sacar a la luz tus recursos latentes. No puedo citar todos los inspiradores ejemplos que cita James para mostrar las diversas maneras en que se ha recurrido a ellos, pero puedo resumir los «estímulos» a los que se atribuye esto. Incluyen, además de los que acabo de mencionar: entusiasmos, ideas, esfuerzos, amor, rabia, crisis religiosas, crisis sentimentales, crisis de indignación, desesperación en algunos casos, la supresión de

«pensamientos temerosos» que es la «autosugestión de inferioridad» (expresiones que toma de Horace Fletcher), el ascetismo sistemático, «empezar con tareas sencillas, pasando a otras más duras y ejercitarlas día a día».

Finalmente, añade:

Lo que normalmente abre niveles más profundos de energía es la voluntad. Lo difícil es usarla, hacer el esfuerzo que implica la palabra «volición». (...) Es notorio que un solo esfuerzo con éxito de volición moral, como decir «no» a alguna tentación habitual o realizar algún acto de valentía, concederá a un hombre un nivel superior de energía durante días y semanas, le dará un nuevo rango de poder. «Mientras destapaba la botella de whisky que había traído a casa para bebérmela», me dijo un hombre, «me encontré corriendo al jardín, donde la estrellé contra el suelo. Me encontré tan contento y animado después de esto que durante dos meses no sentí la tentación de beber ni una gota».

Hay un estímulo para romper las barreras de la fatiga que James no menciona, aunque de vez en cuando parece acercarse a él. Es un estímulo importante. De hecho, estoy bastante dispuesto a calificarlo como el más importante de todos. A veces es derivado e incluye en parte uno o dos de los estímulos ya mencionados. Este estímulo es *la intensidad del interés*.

Interés, entusiasmo, ensimismamiento en la búsqueda de un objetivo hacen que te olvides de ti mismo y de tus incomodidades. Un hombre que está agotado al final del día en la oficina hasta el punto de no poder leer su periódico en el metro, que se lleva a casa trabajo y está demasiado cansado como para hacerlo después de cenar, aunque haga varios intentos y vuelva a empezar desde cero para «centrar la cabeza», puede sin embargo leer

una historia de detectives y seguir las peripecias de sus personajes, las pistas, la agudeza mental del detective, tratando de adivinar sus deducciones y conclusiones, todo con la concentración más intensa y el máximo placer. Puede sentirse demasiado agotado mentalmente como para sentarse y leer un informe diplomático sobre un asunto de interés para sus negocios, un informe que no tiene largos razonamientos ni ninguna afirmación sutil, pero no se siente demasiado cansado como para vestirse para ir al teatro y disfrutar absolutamente de una comedia de Shaw, con un epigrama inteligente y sutil al que sigue otro como una traca de petardos. Un empleado joven y tonto mostrará conocimiento de cotilleos sobre béisbol y boxeo profesional. La explicación en cada caso es sencillamente una diferencia en el interés.

Este principio en el campo mental se aplica casi con el mismo vigor en el físico. Un hombre que esté tan completamente agotado como para no poder sacudir una alfombra para su mujer, jugará cinco sets de tenis por la tarde, gastando diez veces más energía física. Lo primero es «trabajo», lo segundo «juego». Todo soldado está familiarizado con la inmensa diferencia que le supone desfilar con o sin música: en el primer caso, su paso es más ligero, su ánimo es más ligero, su rifle es más ligero, su fatiga se reduce a la mitad. Los gimnasios modernos están empezando a reconocer este efecto añadiendo música de un piano o un fonógrafo a sus ejercicios de calistenia. Pero tanto el desfile como la calistenia se consideran «trabajo» y el principio se ve todavía mejor en el baile, donde un hombre es bastante poco consciente (salvo que su pareja sea torpe o poco atractiva) de estar trabajando. Todo hombre que se haya aventurado alguna vez en un salón de baile puede contarte lo mucho mejor que puede bailar, cuánto más tiempo puede bailar con una buena música que con una mala. Un hombre irá a un acontecimiento social y bailará y bailará, estará listo para

cualquier bis, aplaudirá constantemente pidiendo más y cuando se acabe la velada y las llamadas del «Hogar, dulce hogar» le hayan mandado a casa a pesar de sí mismo, caerá en un taxi en un estado de completo agotamiento y cuando llegue a casa apenas tendrá energía para desvestirse para dormir. Estará finalmente en la cama en cualquier momento entre la una y media y las tres y media de la madrugada. Pero si se queda en la oficina después de medianoche, déjale que «trabaje» hasta la una y media o las tres y media y hasta el final de su vida no dejará de contarte lo prodigioso que fue conseguirlo.

El mismo principio que se aplica al hombre normal se aplica al genio. Incluso a veces parece convertir al hombre normal en un genio. Abundan las historias de la filosofía y la ciencia con ejemplos de pensadores aparentemente apáticos e indolentes por naturaleza, pero quienes, una vez tras el rastro de una teoría o descubrimiento nuevo y original, se han empeñado en un enorme y asombrosa tarea de pensar y leer y experimentar y recoger datos. La paciencia y laboriosidad infinitas de Darwin una vez dio con la idea de la evolución biológica y la lucha por la supervivencia y el paso de Herbert Spencer de la indolencia a la ambición una vez vio la evolución como una ley universal, aplicable no solo a los cuerpos, sino también a la mente, a las naciones, a las instituciones sociales y económicos, al idioma, a las estrellas, a la moral, a las creencias y teorías y la maravillosa erudición que adquirió reuniendo todos estos hechos y articulándolos en un sistema gigantesco de veinte tomos de filosofía a pesar de las serias dificultades de la falta de dinero y de salud, no son sino dos ejemplos de los cientos que podrían citarse.

La idea común de que los genios habitualmente son unos vagos, con una clara aversión por el trabajo en general es una de las mayores falsedades. La falsedad

tiene su origen en el hecho de que los genios usualmente tienen aversión al tipo de trabajo concreto que sus padres o el mundo querían inculcarles. El padre querría que su hijo ejerciera una profesión respetable, hacer de él un ministro, un abogado, un agente de bolsa o que le sucediera como jefe de la platería, pero el genio no hará nada de eso. No es dócil ni tratable y forjará su propio camino. Pero, si es un verdadero genio, una vez haya encontrado ese camino, con su inclinación natural y yo diría que si todas las fibras de su ser le reclaman que lo siga, su laboriosidad y persistencia harán que tu respetable empresario medio parezca un haragán. Si Goethe hubiera sido vago, ¿podría haber escrito sesenta libros? ¿Podría Defoe haber terminado doscientos diez? ¿Podría Shakespeare, el más grande de todos, haber escrito treinta y seis obras y actuado en ellas? Pensad en cualquier escritor clásico de ficción, Scott o Dumas o Dostoievski y pensad en lo imponentes que resultan sus «obras completas» cuando se agrupan en una colección. ¿Podría un hombre indolente haber escrito estas cosas?

Podemos considerar incluso los ejemplos clásicos de indolencia literaria, por ejemplo, Samuel Johnson. Normalmente solo escribía cuando lo espoleaba la necesidad de dinero y aun entonces solo lo bastante como para evitar que él y su mujer se murieran de hambre. Después de que el rey le ofreció una pensión, cayó en su pereza habitual quedándose en la cama hasta mediodía y más tarde. Aun así, mantuvo su revista *Rambler* quincenal durante dos años él solo, escribió ocho libros de ensayos, muchos libros de biografías y su inmenso diccionario y para pagar el funeral de su madre escribió *Rasselas* en ocho noches. Es evidente que cuando Johnson se imponía una tarea, su capacidad de concentración sostenida era tal que pocos mortales podían igualarla.

Lo que encontramos en la literatura, lo encontramos en cualquier otro arte. Un indolente Miguel Ángel no podría haber construido San Pedro, por no hablar de otras obras. Un indolente Beethoven o Mozart no podría haber compuesto el número de obras de estos autores. Franz Schubert, conocido por su despegada vida bohemia, siempre sin dinero, siempre sin preocupaciones, aun así consiguió escribir varias oberturas, ocho sinfonías y jseiscientas canciones!

El catálogo no termina con la literatura y las artes. A Napoleón le gustaba tanto trabajar que frecuentemente dormía solo cuatro horas por la noche y a veces ni siquiera eso. Thomas A. Edison es tal vez el mayor inventor que ha visto el mundo. Pero, inventando o innovando la luz eléctrica, el fonógrafo, el teléfono, el cine y patentando cientos de otras invenciones, ha hecho más que ninguna otra persona para que nuestra civilización actual sea como es. Aun así, ahora, con más de setenta años, raramente se toma unas vacaciones, duerme solo cuatro horas seguidas y trabaja a todas horas durante el día y la noche. Y la lista podría continuar.

¿Y cómo son posibles estos prodigiosos logros? Los genios y artistas no se arrastran perezosamente en su trabajo. No es su actitud hacia él. Realizan mucho trabajo duro porque el trabajo que hacen es su juego, su diversión, su pasión.

Y es así debido a la intensidad de su interés. «Calentar para trabajar», como dice James, y la manera en que «la mente se calienta», como expresa Goethe, son solo maneras de decir que, aunque puedas abordar tu trabajo sin interés y sin entusiasmo, te ves gradual o repentinamente embargado por el interés, que, a partir de cierto punto, continúa acumulándose. En el genio, este interés es mayor que en el hombre común. Como han señalado los psicólogos, un hombre no es un genio porque

se concentre más que un hombre normal, sino que se concentra más porque es un genio. Le desbordan sus ideas y le llegan con tanta rapidez, cambian los aspectos de su tema con tal variedad caleidoscópica, lanzan tantas nuevas e interesantes y brillantes luces sobre ella, que su atención se mantiene al seguirlas. El vago, sin que importe lo enterado que esté, encuentra una enorme dificultad en seguir un razonamiento por sí mismo, porque su mente solo producirá ideas trilladas y estériles, que difícilmente merecerá la pena atender.

Así que el problema de todo trabajo creativo es buscar cómo mantener el interés en su nivel más alto, no permitiendo que nunca se venga abajo. Mientras el interés sea lo suficientemente intenso, la fatiga física y mental no importarán mucho. Ocho de cada nueve veces es la disminución del interés, en lugar de la fatiga real, lo que nos hace renunciar. El fenómeno podría representarse en un gráfico con dos líneas o curvas, como las que usan los economistas políticos para las «curvas de demanda» y las «curvas de oferta». Empezando desde arriba e inclinándose hacia abajo (o empezando abajo, subiendo y curvándose hacia debajo de nuevo) habría una curva o una línea irregular arriba y abajo que representaría el interés. Empezando abajo e inclinándose hacia arriba habría una curva o una línea irregular que representaría la fatiga. En algún punto, estas líneas se cruzarían y ese sería el punto en el que normalmente renunciarías.

Hay dos maneras de evitar este punto. Si se hace con diversificación, pasando de un tema a otro, cambiando los aspectos considerados incluso de un solo tema, puedes mantener o aumentar tu interés y entonces la línea superior no bajará hasta encontrarse con la línea que representa la fatiga y la línea de fatiga tendrá que avanzar

más, levantarse más y así el punto de intersección podrá posponerse de forma sorprendente.

Pero si las dos líneas se encuentran, seguirás teniendo un recurso, si te preocupas por usarlo. Es tu voluntad. Puedes pelear por dejar atrás ese punto mediante tu esfuerzo, confiando en que después de un tiempo, o suba de nuevo la línea superior del interés, o baje la línea inferior de la fatiga, permitiéndote otro rato de logros y así sucesivamente a través de los demás puntos de intersección. «El heroísmo», decía W.T. Grenfell, «es resistir un segundo más».

Se me dirá que esta es una doctrina muy peligrosa, que, si se pusiera en práctica, llevaría al exceso de trabajo, el exceso de tensión y la quiebra nerviosa. Es posible el exceso, pero estoy convencido de que para la abrumadora mayoría de quienes lean esto no hay el más mínimo peligro de que ocurra eso. La mayoría de los ataques de nervios atribuidos al exceso de trabajo no vienen del exceso de trabajo, sino de la preocupación, la disipación y la vida desordenada. La indolencia siempre encuentra excusas para su propia existencia y la mayor de estas ha sido y será siempre ese fantasma del «exceso de trabajo».

XVI. Valentía moral

Debo dar unas pocas advertencias antes de acabar y lo voy a hacer brevemente.

Nunca presumas ante tus amigos acerca de tu fuerza de voluntad. Es posible que se muestren irónicos y se burlen, especialmente cuando has incumplido algunas decisiones mayores o menores en un arrebatado de inconsciencia. Quieres que tus amigos aprecien tu fuerza de voluntad, pero la mejor manera para que la descubran es a través de tus acciones, no de tus palabras.

No seas (por favor, no seas) un pedante. Un pedante es una persona que se siente enormemente satisfecha consigo misma. Su principal pasatiempo es llenar el aire con lamentaciones acerca de los defectos de otra gente. Está satisfecho consigo mismo porque se satisface fácilmente. Es el pequeño Jack Horner que dice: «¡Qué buen chico soy!» La mente de un pedante se obceca en su éxito y en lo que ha conseguido. Pero la verdadera fuerza de voluntad es perfectamente compatible con la verdadera humildad y un hombre de verdadera humildad es consciente de sus defectos y de aquello que no ha conseguido. El pedante está satisfecho consigo mismo porque a sus ojos está consiguiendo sus ideales, pero una de las razones de esto es sencillamente que sus ideales son tan bajos que hacen fácil su realización. Un hombre verdaderamente humilde pone su ideal siempre un poco más allá de su alcance. Por ejemplo, un pedante se alaba por leer buenos libros. El hombre que está destinado a crecer se critica porque, aunque lee buenos libros, no piensa lo suficiente por sí mismo. Un pedante se admira a sí mismo porque ha dado cinco dólares a la Cruz Roja. Un verdadero hombre, en las mismas circunstancias

financieras, puede avergonzarse un poco de sí mismo porque solo ha dado quince dólares.

He dicho antes cosas en un tono similar. «Es en general más rentable», dice Carlyle, «calcular nuestros defectos que alardear de nuestros logros». Y las palabras de Phillips Brooks son más apasionadas:

Triste es el día de algún hombre en que queda completamente satisfecho con la vida que está viviendo, los pensamientos que está pensando y los hechos que está haciendo; cuando cesa de estar eternamente golpeando en las puertas de su alma un deseo de hacer algo mayor, que siente y sabe que tiene la intención y el propósito de hacer.

Por resumir nuestras admoniciones. No trates de ser una «personalidad dominante» haciendo callar a tus oponentes o compañeros de trabajo. La fuerza de voluntad no tiene necesariamente ninguna relación con el ruido.

No seas terco. Especialmente no seas terco en tus diversiones sociales, bajo la impresión de que eso es fuerza de voluntad. No digas «Jugaremos al bridge», lo quieran los demás o no. No «termines la fiesta» solo porque no discurra como quieres. No creas que la fuerza de voluntad es incompatible con ser agradable.

Puede que pienses que la terquedad y el temple solo se diferencian en las invectivas. Un hombre que defienda los principios en lo que crees, tiene temple, un hombre que defiende principios en los que no crees, es un terco. Pero la verdadera diferencia, tal y como yo la entiendo, es que el hombre terco no escuchará a la razón. Persistirá en un rumbo que ha tomado sencillamente para mantener su vanidad. No admitirá que no tenía razón, aunque pueda saberlo en su interior. Su idea de la fuerza de voluntad es

tristemente falsa. La fuerza de voluntad está de acuerdo con todo un espíritu de conciliación. Esto no significa renuncia. El hombre con temple está dispuesto a escuchar argumentos y mantiene su mente abierta. Pero no se desviará un ápice en sus principios si sabe que tiene razón. Se rendirá ante un argumento convincente y será lo suficientemente grande como para admitir que puede cometer errores e incluso que ha cometido uno en ese caso concreto. Pero nunca se rendirá debido a una mera falta de valentía física y moral.

Y la valentía moral es la más rara de todas las cosas raras de este mundo. La guerra ha demostrado que hay millones de personas con valentía física. Hubo millones dispuestos a enfrentarse a los rifles y los cañones, los bombardeos, los gases venenosos, los líquidos inflamables y las bayonetas, a confiar en sí mismos para volar máquinas a miles de pies en el aire, bajo el fuego de armas antiaéreas y de metralletas de otros aviones enemigos, a ir en submarinos, tal vez para encontrar una muerte horrible. ¿Pero cuántos tuvieron la valentía de enfrentarse a ser impopulares? Debe decirse la amarga verdad: que muchos de los enrolados voluntaria u obligatoriamente en ambos bandos del conflicto no lo hicieron porque estaban convencidos de que estaban ayudando a salvar el mundo, ni porque tuvieran ningún odio real al enemigo, ni para hacer lo correcto, sino sencillamente porque no tuvieron la valentía moral de enfrentarse al estigma de ser un «cobarde» o un «objeto de conciencia».

Tal vez no sería sensato dar por sentado que las pasiones de la guerra se han enfriado y posiblemente muchos se equivocarían si explicara esta cuestión desde el punto de vista de nuestro bando. Pero veámoslo desde el bando alemán. Los alemanes sin duda tuvieron valentía física. No todos ellos grataban «Kamerad» o, si lo hacían,

es bastante extraño que hiciera falta un mundo en armas durante más de cuatro años para derrotarlos. ¿Pero cuántos tuvieron valentía moral en Alemania? ¿Cuántos se atrevieron, como Maximilien Harden, a levantar sus voces contra el credo alemán dominante y cómo de alto se atrevieron a levantarlas? ¿Miedo a la muerte? No: los soldados se enfrentaron con valentía a la muerte. Pero temían la impopularidad. Temían las sospechas de sus compañeros.

Lo que se necesitaba en la guerra se necesita en la paz, y no con menos urgencia. ¿Cuántas personas en público o incluso en privado tienen la valentía moral para decir cosas que la gente no quiere oír? Los griegos antiguos no eran pueblo de una raza superior, pero en la pequeña ciudad de Atenas, en un periodo de unos cien años, aparecieron pensadores a quienes en el esplendor de su fama nadie ha igualado, ni indudablemente excedido, en todas las naciones del mundo en los miles de años que han pasado desde entonces. ¿Dónde hay un triunvirato moderno de filósofos que sea mayor que Aristóteles, Sócrates y Platón? Puede haber habido varias razones que produjeran este florecimiento de la cultura griega, pero uno de ellos fue este: el pensamiento en Grecia era libre. Un hombre podía llegar a una opinión sobre una cuestión esencial distinta de la de sus conciudadanos sin sufrir desprecio por parte de estos. Durante mil años después de Aristóteles no hubo pensadores y la razón fue que pensar por uno mismo era algo desdeñable. La autoridad de Aristóteles era absoluta. Se aplicaba no solo a todo aquello que había dicho realmente, sino también a todo lo que había omitido decir. Si no estaba en Aristóteles, no existía. Cuando, con el tiempo, unos pocos grandes hombres empezaron a pensar por sí mismos, se enfrentaron a un gran combate. Galileo, apoyando el descubrimiento de Copérnico de que la tierra giraba en torno al sol, y no el sol en torno a la tierra, se vio obligado

a abjurar públicamente de ello. Bacon tuvo que defenderse en contra de la autoridad de Aristóteles. Locke tuvo que escribir:

Algunos no admitirán una opinión no autorizada por los hombres de la antigüedad, que entonces eran todos unos gigantes del conocimiento. No se pone nada en el tesoro de la verdad o el conocimiento que no tenga el sello de Grecia o Roma sobre ello y desde sus tiempos se ha permitido a escasos hombres ser capaces de ver, pensar o escribir.

¿En qué nos aprovecha que un hombre sea capaz de pensar si no se atreve a hacerlo? Hay que tener la valentía de ir a donde te lleve la mente, sin que importe lo alarmante, destructiva, dañina para uno mismo o para una clase concreta, pasada de moda o repulsiva que pueda parecer en principio la conclusión. Esto puede requerir la valentía para enfrentarse a todo el mundo. Grande es el hombre que tiene esa valentía, pues sin duda ha alcanzado la fuerza de voluntad.

Índice

I. Una revelación.....	5
II. El intelecto como lacayo	8
III. El precio a pagar	15
IV. Botellas viejas para el vino nuevo.....	19
V. Resoluciones tomadas y resoluciones mantenidas	28
VI. El Éxito con mayúscula	34
VII. La escala de valores.....	38
VIII. Controlando los pensamientos propios.....	44
IX. La omnipresencia de la costumbre	49
X. La alteración de la costumbre	57
XI. La voluntad y los psicoanalistas	64
XII. Concentración	81
XIII. Un programa de trabajo.....	89
XIV. El desafío diario.....	94
XV. Segundos y terceros intentos	101
XVI. Valentía moral.....	113