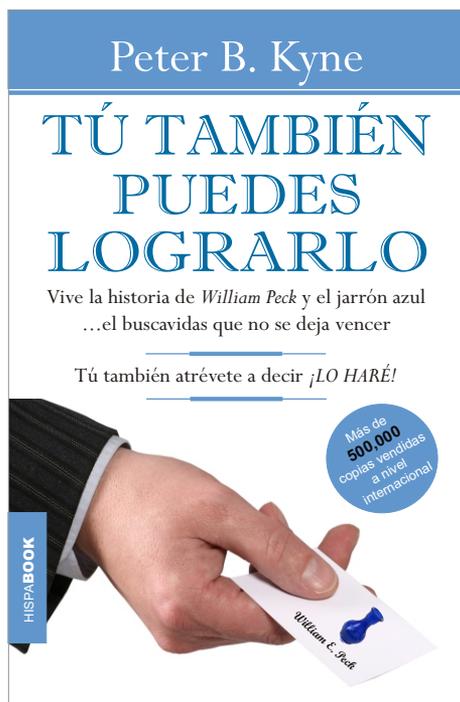


HISPABOOK

Primeras



Páginas

HISPABOOK

TÚ TAMBIÉN
PUEDES
LOGRARLO

Peter B. Kyne



*Traducción de
Adolfo Mazariegos*


HISPABOOK

Tú también puedes lograrlo / Peter B. Kyne

Colección: *Crecer / Motivación y Superación*

©1921, Peter Bernard Kyne

©2012, Adolfo Mazariegos, de la traducción

©2014, Editorial Hispabook, de esta edición

Diseño de colección y portada: Hispabook

Foto de portada:

“Hand Giving a Visiting Card”. ©Dzianis Miraniuk / Dreamstime

Título original: “The Go-Getter”

Traducción del inglés cedida por Gleisa Editorial (USA)

1ra. Edición en Hispabook (eBook), noviembre de 2014

Guatemala, Centroamérica

ISBN: 978-9929-632-12-7 (eBook)

ISBN: 978-9929-632-11-0 (Libro impreso)

Editorial Hispabook

www.hispabook.com

info@hispabook.com

All rights reserved. Todos los derechos reservados. Se prohíbe la reproducción de esta obra, en todo o en parte, por cualquier medio y en cualquier formato, sin la autorización previa y por escrito de la editorial.

“Hacer las cosas
con entusiasmo y convicción,
siempre me ha parecido algo esencial [...]”

PETER B. KYNE, *Tú también puedes lograrlo*

Nota Liminar

La versión original en inglés de esta breve obra, “The Go-Getter”, apareció publicada por primera vez en 1921, no obstante el tiempo que ha transcurrido desde entonces, es un relato que a pesar de los años no pierde vigencia y que por el contrario, ha servido y sigue sirviendo a miles de personas como fuente de inspiración.

Peter Bernard Kyne fue un escritor estadounidense nacido en San Francisco, California, en 1880, cuya actividad literaria fue desarrollada entre los años 1904 y 1940. Esto nos conduce a la necesidad de contextualizar brevemente su obra en conjunto, pero particularmente esta que hoy nos ocupa, no sólo para comprenderla mejor, sino para poder referirnos a la situación imperante en los días en que la obra fue escrita y publicada por primera vez.

Hacia finales de la década de los años 20 (del siglo XX), una crisis económica mundial se hizo sentir fuertemente, llegando incluso a afectar a muchos países hasta bien entrada la década de los años 30. Esto, deri-

vado indiscutiblemente de los efectos provocados por la Primera Guerra Mundial (1914 - 1918). Asimismo, la situación que se vivía entonces provocó avidez por lecturas motivacionales, mismas que, de alguna manera, intentaban propiciar un mejor clima social —particularmente en lo económico— y cambios de actitud en función de obtener mejores resultados con vista al futuro.

Aunque “The Go-Getter”, fue publicada algunos años antes de La Gran Depresión, sin duda se convirtió, también en ese lapso, en un libro refrescante de forma constante.

Varias obras de su autor, fueron incluso, adaptados al cine entre los años 1914 y 1952.

En un mundo globalizado como en el que hoy día vivimos, resulta común hablar de Internet, correos electrónicos, monedas únicas, redes sociales, etc. Sin embargo, todos esos elementos de nuestra actual vida cotidiana, son relativamente de reciente aparición, es por ello que al leer las páginas de “Tú también puedes lograrlo”, nos topamos más bien con cartas enviadas por correo postal a grandes distancias (aún y cuando eso hoy nos parezca demasiado lento); trenes, en lugar de aviones; teléfonos públicos, en lugar de teléfonos móviles; y otros hallazgos que seguramente el lector hará mientras disfruta de este singular y conmovedor libro. Todos esos detalles no desmerecen la obra en lo más mínimo, por el contrario, la enriquecen grandemente tomando en consideración la época en que fue escrita.

En esta edición se ha respetado el contenido del texto original en inglés, no se ha resumido y tampoco se

le han hecho adiciones innecesarias, salvo contadas y muy breves excepciones en las que realmente era imprescindible por el bien de la traducción misma. La obra original está compuesta de cinco capítulos breves, sin embargo, aquí, el quinto capítulo, por ser bastante más extenso que los precedentes, se ha dividido en dos partes, dando lugar a que esta versión cuente con un total de seis capítulos con más o menos similar extensión.

“Tú también puedes lograrlo”, con toda seguridad, es hoy día una de las obras cortas de motivación más fascinantes e inspiradoras que existen, tanto por la forma como está escrita como por la historia en sí, que logra tocar las fibras más sensibles del ser humano. La obra original en inglés *The Go-Getter* ha sido traducida en varias ocasiones, y en español ha tenido títulos tan diversos como *El jarrón azul*, *El buscavidas* y otros, pero sin lugar a dudas, esta versión que hoy ponemos a consideración de los lectores, es la que refleja de mejor manera el sentido inicial del autor al escribirla.

Se ha dicho de la obra que es, incluso, una singular fábula aplicable fácilmente al mundo de los negocios, invitando al lector a no rendirse, a no perder la motivación a pesar de los obstáculos con que pueda encontrarse en el camino, a soñar, a poner en práctica su ingenio y a volcar toda su fuerza interna en la consecución de sus propios objetivos. Haz tuyo también el lema, *¡lo haré!*

La editorial



Capítulo 1

El señor Alden P. Ricks, conocido como Cappy Ricks en los círculos de los negocios madereros y de transporte marítimo de la Costa del Pacífico, experimentaba más problemas administrativos que los que experimenta una gallina criando patitos. Él insistía en ello mientras hablaba al señor Skinner, gerente general de *Ricks Logging & Lumbering Company*, división maderera de su organización; y casi gritó lo mismo a Matt Peasley, su yerno y gerente de *Blue Star Navigation Company* (división de la empresa dedicada al transporte marítimo).

El señor Skinner, que no era pariente de Cappy Ricks, escuchó la exposición en silencio. Matt Peasley, en cambio, se sentó, cruzó las piernas y, sosteniendo la mirada de su voluble suegro dijo:

—*Usted* tiene problemas —hizo énfasis en el pronombre “*usted*”—. ¿Le está molestando la espalda? ¿O es acaso que Herbert Hoover le parece el hombre equivocado para ser Secretario de Comercio?¹

—Guárdate tu sarcasmo Matt —espetó Cappy—, sabes perfectamente que esto no es un asunto de salud o de política. El hecho es que ya estoy viejo, y a estas alturas de mi vida, no quiero estar rodeado de un *selecto* grupo de tontos e ineptos.

—¿A quién se refiere exactamente?

—Me refiero a ti y a Skinner, por supuesto.

—¿A nosotros? ¿Por qué, qué hemos hecho?

—¿Qué han hecho? Ustedes me estuvieron insistiendo para que asumiera el control de esos veinticinco nuevos cargueros, y tan pronto como lo hice, el pánico por la economía y las finanzas se apoderó de este país, los costos de fletes se dispararon hasta el cielo, los ingenieros mecánicos de navíos se pusieron en huelga, y a cada joven cachorro que enviamos a hacerse cargo de una de nuestras oficinas en Oriente se le hincha pronto la cabeza y piensa que es un iluminado que puede beberse todo el whisky escocés sintético fabricado en Japón. A mi edad, siendo yo ya un viejo, ustedes me han colocado en una posición en la que la organización se ha visto obligada a despedir gente mediante cartas enviadas por correo, en lugar de hablar con ellos personalmente, eso no es correcto. Estamos irrum-

¹ Herbert Hoover (1874 - 1964), fue el trigésimo primer presidente de Estados Unidos. Previo a ganar las elecciones presidenciales, postulado por el Partido Republicano, ocupó el cargo de Secretario de Comercio durante la administración de Warren G. Harding. (N. del T.)

piendo en un juego que no se puede jugar en casa, y es necesario jugarlo de otra manera si es que queremos jugarlo bien. Una gran parte de nuestro negocio está tan lejos que no lo podemos controlar.

Matt Peasley apuntó con un dedo acusador a Cappy Ricks.

—Nosotros nunca le argumentamos nada para que usted se hiciera cargo de esos barcos cargueros. Yo insistí, ciertamente, pero porque se suponía que yo mismo me haría cargo del asunto. Usted no tendría que preocuparse por eso, usted está retirado desde hace diez años. Todos los problemas relacionados con el negocio de transportes marítimos descansan sobre mis hombros.

—En teoría así es, pero en la realidad, sabes que no. No esperarás que renuncie a mi actividad mental así como hice con el esfuerzo físico. Además, ¿puedo negar que tenga cierto interés sentimental por los asuntos financieros que siempre controlé? Admito que ustedes dos muchachos, están llevando bien mis asuntos, de hecho, lo hacen bastante bien, he de reconocerlo, pero... ¿Qué está pasando contigo Matt? Y la pregunta va para ti también Skinner. Tú, sabes que si Matt comete un error, es tu deber hacérselo ver antes de que las consecuencias se manifiesten, ¿no es así? Y viceversa. ¿Acaso están perdiendo su habilidad para juzgar con ecuanimidad a los seres humanos? ¿O es que simplemente nunca han tenido tal cualidad?

—Usted se refiere a Henderson, de la oficina de Shanghai—intervino Skinner.

—Así es Skinner. Es mi deber recordarles que si nos hubiéramos pegado a nuestro propio juego y no

nos hubiéramos empeñado en ampliar nuestro campo de acción justamente en este momento, no nos veríamos en la necesidad de invertir en la oficina de Shanhái y no tendríamos problemas con Henderson.

—Él es el mejor vendedor de madera que hemos tenido —habló nuevamente Skinner—, yo tenía la esperanza de que lograra hacer buenas ventas y que eso nos permitiera entrar en el mercado asiático.

—Además de eso, —intervino Matt Peasley—, Henderson ha hecho carrera en esta empresa, pasó por cada puesto que hay en su área: de ayudante de oficina, a gerente de ventas en el departamento de maderas, de secretario de transporte de pasajeros pasó a ser nuestro agente en el área de navegación.

—Sí, admito que todo eso es cierto, pero ¿me consultaron cuando decidieron enviarlo a China?

—Por supuesto que no, por eso soy el gerente de Blue Star Navigation Company y puedo tomar ese tipo de decisiones, ¿o no?

—Sí, pero recuerda que te advertí que Henderson no haría un buen trabajo.

—Lo recuerdo.

—Y ahora tengo la oportunidad de hablarte de aquello que no me diste la oportunidad de conversar antes de que lo enviaras. Henderson fue un buen hombre mientras tuvo alguien más de mayor jerarquía cerca. Yo llevo más de veinte años viendo ese tipo de cosas. Ahora, él se ha marchado al sur con ciento treinta mil de nuestra cuenta bancaria.

—Permítame recordarle señor Ricks —cortó en frío Skinner—, que él estaba asegurado por un cuarto de millón de dólares.

—¡Mejor no digas pío Skinner, ni pío! Porque soy yo quien te recuerda a ti que fui precisamente yo, el geniecillo que adquirió ese seguro para protegerte a ti y a Matt, porque me recordé de ustedes, de ti Matt, que eres como un hijo para mí; aunque es verdad, estoy retirado desde hace diez años, así que por favor disculpen que intervenga en los asuntos administrativos de esta oficina.

—Bueno, debo admitir que la visión que tuvo con respecto a la oficina de Shanghái ha sido acertada y los números rojos se mantendrán este año —replicó Matt Peasley—, sin embargo, le hemos hecho frente a la situación, Cappy. Henderson ha bebido y jugado, y ha firmado vales que excedieron por mucho su salario. Él no solamente dejó de atender los negocios, sino que coronó su ineficiencia escapando con los fondos de la cuenta bancaria de nuestra oficina allá, pero eso era algo que no podíamos prever. Cuando se envía a un empleado a hacerse cargo de una oficina como la que tenemos en Oriente, es preciso que se confíe plenamente en él. Así que no debemos llorar sobre la leche derramada, Cappy. Nuestro trabajo ahora es seleccionar a un sucesor de Henderson y enviarlo a Shanghái lo antes posible.

—¡Oh!, muy bien Matt —respondió Cappy, con magnanimidad—, no voy a interferir en eso entonces, supongo que estoy lejos de ser considerado generoso, y no pretendo berrearte más con eso. Tal vez cuando tengas mi edad y tengas que lidiar con un montón de lisios mentales y morales que quieran cortarte en pedacitos y chuparte la sangre, seas un mejor juez que lo que puedo ser yo ahora intentando juzgar hombres dignos

del peso de la responsabilidad, en fin. Skinner, ¿tienes ya un candidato para ese trabajo?

—Lamento tener que decirle que aún no, señor Ricks. Todos los empleados de mi área son muy jóvenes, demasiado jóvenes para esa responsabilidad.

—¿Qué quieres decir con “demasiado jóvenes”? —Inquirió Cappy.

—Bueno... —Respondió Skinner, titubeando—, la única persona que tal vez podría considerar para ese puesto sea Andrews, y él es todavía muy joven, creo que tiene cerca de treinta años.

—Cerca de treinta años, ¿eh? Si no mal recuerdo, tú tendrías unos veintiocho años cuando empezaste a trabajar para mí y te empecé a pagar varios miles de dólares al año, y te empecé a confiar el manejo de varios millones también.

—Sí señor, es cierto, pero Andrews nunca ha sido puesto a prueba...

—¡Skinner! —Interrumpió Cappy, con voz fuerte que denotaba molestia—, es una fuente constante de asombro para mí el hecho de no haberte despedido aún. Dices que Andrews no ha sido puesto a prueba, ¿por qué no se le ha puesto a prueba? ¿Por qué habríamos de mantener en una tienda material que no sabemos si funciona? ¿Eh? Respóndeme eso. Si no sabes aquello de lo que Andrews es capaz de hacer para cumplir con su trabajo, ¿por qué no lo dejaste sentado en tu puesto un tiempo para ver lo que puede hacer?

Skinner guardó silencio.

El autor de “*Tú también puedes lograrlo*”
Peter B. Kyne

Peter B. Kyne es considerado uno de los autores de literatura motivacional más representativos de su época. Nació en San Francisco, California (1880-1957). En 1920 publicó su primer gran best seller *Kindred of the Dust*. Muchas de sus obras fueron incluso llevadas al cine



© Derechos reservados del autor

con bastante éxito. Entre sus escritos traducidos al español más conocidos destacan “*El valle de los gigantes*”; “*La gran oportunidad*”; “*El primero de abordaje*”; “*La colina encantada*”; “*Un corazón comprensivo*” y “*Tres padrinos*”.

También en Hispabook



Régimen de Convención

Adolfo Mazariegos

Colección:

Ciencias Sociales / Ciencia Política

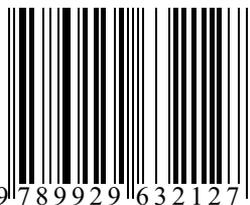
ISBN: 978-9929-632-09-7 (Impreso)

ISBN: 978-9929-632-01-1 (eBook)

Tú también puedes lograrlo, de Peter B. Kyne.

Para más títulos de la editorial visite:

www.hispabook.com



ISBN: 978-9929-632-12-7

Editorial Hispabook