

## NO IRRITARSE

Es muy antiguo el dicho: “La tolerancia fácil está al alcance de todos, pero la verdadera tolerancia significa tolerar lo que es intolerable”. Dice otro proverbio: “Carga siempre contigo la bolsa de la paciencia y cóselas todas las veces que se rompa”. Encuentro muchas razones en estos consejos. Muchas personas me preguntan: “¿Qué práctica ascética realizó usted, Maestro, para llegar a ser lo que es hoy? ¿Fue a alguna montaña para bañarse en las cataratas, practicó el ayuno o alguna otra penitencia?” Entonces, les aclaro que jamás practiqué tales actos. Todas mis penitencias consistieron en tolerar la tortura de las deudas y en reprimir la cólera. Quien escucha esto se queda asombrado, pero es la pura verdad. Creo que Dios dispuso perfeccionarme mediante purificaciones de ese tipo. En realidad se me presentan sucesivos motivos de irritación, como si nunca tuvieran fin. Por mi propia naturaleza detesto irritarme; pero siempre hay alguna ocasión que me obliga en ese sentido. El Creador somete a muchas pruebas a los que tienen misiones importantes; y reprimir la cólera, creo, es la prueba más fundamental. Quienes tuvieran muchas razones para encolerizarse, deben darse cuenta de que su misión es de mucha importancia. En este sentido, si una persona pudiera permanecer imperturbable y mantener la calma ante cualquier tipo de irritación, podría considerarse que ha franqueado una etapa de prueba. Hay una anécdota interesante que me gustaría relatar sobre este aspecto. En la Era Meiji, hubo un famoso presidente de la Cámara de Comercio, el Sr. Buei Nakano, muy conocido por su ejemplar paciencia. Cierta vez le preguntaron cuál era el secreto de su espíritu de tolerancia, a lo cual respondió: “Yo fui irascible de nacimiento. Un día, cuando visité al gran industrial Eiichi Shibuzawa, lo encontré discutiendo con su esposa en el cuarto contiguo a la sala en que fui recibido. Informado de mi presencia, abrió la puerta corrediza y se sentó junto a mí. Mostraba su tranquila fisonomía de siempre, y no parecía haber tenido una acalorada discusión. Sentí extrañeza al mismo tiempo que tuve una revelación muy importante: su capacidad de controlar la ira. Ese es el secreto de su prestigio en el mundo industrial, pensé. Debo seguir su ejemplo, adquiriendo el poder de dominar fácilmente la ira. Traté de disciplinarme en ese sentido y todo marchó con normalidad, hasta lograr mi actual posición”. Cuando el lector comience a

sentir ira debe considerar que Dios está otorgando la oportunidad para perfeccionarlo. Así debe tomarlo un creyente. Quiero volver al asunto de las deudas. De acuerdo con mi experiencia, la causa de contraer deudas es una acción impulsiva, la precipitación que nos lleva a hacer lo que no es lógico. Jamás debemos forzar las situaciones. Es posible que apurando soluciones obtengamos un éxito pasajero; pero tarde o temprano sufriremos las consecuencias, enfrentando obstáculos inesperados. Habremos avanzado en apariencia, pero luego retrocederemos al punto de partida, para tener que empezar de nuevo. En este sentido, si examinamos las causas de la derrota del Japón en la Segunda Guerra Mundial, veremos que se había forzado la situación en todo. Con la desesperación se pierde el equilibrio mental y se impide que surjan buenas ideas. Peor es querer forzar algo a falta de buenas ideas. Sólo debemos actuar después que surjan ideas apropiadas; esto es, cuando haya certeza de que el plan concebido no va a fallar. En otras palabras, cumplir el concepto de madurar el plan y practicarlo resueltamente. Si se recurre a endeudarse después de haber estudiado con anticipación y con la plena seguridad de poder devolver la totalidad, estaría justificado. Pero una deuda debe resolverse lo antes posible y jamás prolongarla. Las deudas son, por su naturaleza, difíciles de pagar. La prolongación del tiempo de la deuda da lugar a la acumulación de intereses; todo esto se traduce en un gran sufrimiento moral, se pierde la tranquilidad, se cohiben las buenas ideas y lógicamente, el trabajo anda mal. Hay deudas de índole activa. Las activas son las que se hacen para invertir y desarrollar un negocio y las pasivas, para cubrir las pérdidas. Las activas podrían ser inevitables, pero jamás deben contraerse las pasivas. Cuando el negocio ha arrojado pérdidas, abandonemos toda ostentación de falsa apariencia, reduzcámoslo y esperemos que surja una nueva oportunidad. He aquí otra advertencia: no hay que ser demasiado ambicioso. Desde la antigüedad, se dice: "Tener demasiada ambición, es no tener ninguna ambición". El ochenta o noventa por ciento de las causas del fracaso reside en el deseo de ganar demasiado. No existe en este mundo, el pretendido gran negocio que tanto nos vienen a proponer. Desconfiemos de este tipo de emprendimientos. El de menor ostentación ofrece mejor futuro.