

# El que Obtiene la Miel no Pelea con las Abejas

Por Manuel Abril.

Al margen de  
Bruce Barton

Tiempo de lectura: 4 minutos.

DICE Bruce Barton en "The American Magazine" que este es el momento más oportuno para dilucidar en cuanto al temperamento belicoso de la especie humana. Con motivo de la crisis universal los nervios del hombre están en aguda tensión. Nos irritamos con más facilidad que en tiempos normales.

"Mi amigo, el cirujano, me dice que sus negocios van muy mal, que la gente pospone las operaciones que son urgentes. No quiere gastar el poco dinero que tiene. Pero mi amigo, el abogado, me dice lo contrario. Mis negocios van bien, comenta. Todo el mundo pelea; las demandas judiciales son la orden del día. Las sociedades comerciales se disuelven. Los esposos se divorcian. Las quiebras son frecuentes. Nunca he tenido más utilidades que ahora."

Barton recuerda la primera vez que salió al mundo a ganar dinero. Era un muchacho de quince años. Le compró a su tío, que era hacendado, parte de la miel que producía y salió a venderla de casa en casa. Tuvo una disputa con una señora que le cerró la puerta en las narices. El padre, al oír la historia de su percañe, no le dijo nada. Pero le puso debajo de la almohada un consejo de Lincoln que concluye con estas palabras: "Mejor es que le cedas la acera a un perro que pelear con él para defender tu derecho."

Barton pasa en revista todas las clases de mal humor y demuestra —es fácil demostrarlo— que por este medio se logran pobres resultados. El mal humor es la más de las veces amor propio herido y de todo lo que usted tiene, propio, nada le cuesta tan caro como el amor propio.

Pasando la conducta de los individuos con los individuos a la conducta de las naciones con las naciones, muestra también que es el orgullo el que provoca el mal entendimiento de los países y lo que lleva cerca de un grupo, con el motor



generalmente a las disputas internacionales y a las guerras.

Cita Barton varios ejemplos de hombres que salen de lo común en lo que se refiere a temperamento. Uno es el del Senador Dwight Morrow —recientemente muerto—, que fué Embajador de los Estados Unidos en Méjico, muy conocido en el mundo, padre de la esposa de Lindbergh. Cuando fué enviado como Embajador a Méjico, se temió —siendo él banquero— que llegara con exigencias en cuanto a la deuda mejicana. Cuando Calles lo invitó a una conferencia privada le pidió que no llevara a su intérprete, sino que usaran al propio intérprete de Calles. Morrow no sintió su amor propio —ni el de su país— herido. Aceptó inmediatamente al intérprete mejicano. Sabido es de todos que Morrow resultó ser el Embajador yanqui más querido en Méjico.

Se refiere Barton con entusiasmo a la vieja costumbre londinense que ha convertido a Hyde Park —el gran parque público— en un salón al aire libre donde quien quiere habla a la multitud acerca de lo que se le antoje, ya sea acerca de religión o acerca de comunismo. Estaba él allí cuando un elegante limousine se detuvo

en marcha, haciendo ruido. Un policía se acercó a los elegantes pasajeros y les dijo que había que parar el motor para que cesara el ruido, pues los hombres que estaban allí no podían oír al orador, que era un comunista. Y el motor paró, y el policía no era comunista, ni los dueños del automóvil tampoco.

De todo lo anterior podría inferirse una filosofía de permanente mansedumbre. ¿El hombre no debe enojarse nunca?

"Sí, dice Barton. No debe sacrificarse ninguna convicción importante en aras de la paz y la mansedumbre."

Cita dos casos para mostrar que encolerizarse es también necesario.

Estaba él una vez en un club. Uno de los presentes hizo un comentario ofensivo e injusto acer-

ca de una persona que no estaba allí.

—Esas palabras tiene usted que retirarlas —le dijo con énfasis uno de los presentes.— Son injustas y van contra un amigo mío.

En otra ocasión un cliente de una casa mayorista fué a pedir un descuento secreto en una orden de importancia que él quería dar a la casa. El jefe de ésta le dijo indignado: "¿Usted quiere que engañemos a nuestros demás clientes y le demos a usted condiciones secretas más ventajosas que a ellos?" Fué tal la indignación del comerciante mayorista, que echó de su oficina al cliente sin venderle nada.

Hace bien Mr. Barton en concluir su sermón declarando que hay ocasiones en que es necesario enfa-

Continúa en la pág. 22.