

§ CAPÍTULO XII.—BUSCAN-
DO FONDOS. ❧ ❧ ❧ ❧ ❧

Ya instalado el comedor, pudimos señalar á nuestras alumnas cuartos en el granero de nuestro primer pabellón, que llevaba el nombre de Porter Hall. Pero el número de discípulos de ambos sexos crecía sin cesar. Fácilmente podíamos acomodar á nuestros alumnos, aunque fuese en cabañas, fuera de la escuela; pero, en modo alguno, podíamos hacer lo mismo con las discípulas. Pronto nos encontramos frente á una nueva dificultad. Necesitábamos otro pabellón, más grande que el anterior y que nos permitiera hospedar á nuestros discípulos de ambos sexos. Imponíase la construcción de otro edificio, que poseyera todas las condiciones necesarias en un internado; celdas adecuadas para las hembras y comedores capaces para todos los alumnos.

Trazamos el plano del edificio en cuestión y verificamos que para llevar á cabo las obras debíamos emplear diez mil dollars. Como de ordinario, nos faltaban fondos; lo que no nos impidió escoger un nombre para el nuevo pabellón; esto podíamos hacerlo, aunque no estuviéramos seguros de encontrar los fondos necesarios para construirlo. Acordamos solemnemente llamarle Alabama Hall, en honor al Estado donde realizá-

bamos nuestra obra. Una vez más, miss Davidson interesó á los blancos y á los negros de Tuskegee y los alrededores en una nueva suscripción. Estos respondieron á nuestro llamamiento en la medida de sus fuerzas y nuestros alumnos, como en los comienzos de Porter Hall, hicieron el trabajo de remoción de tierras para echar los cimientos. Ya estábamos acabando casi nuestros recursos cuando la generosidad del general Armstrong se nos manifestó de modo que vino á demostrarme, una vez más, cuán por encima estaba de la línea media de los otros hombres. Una angustiosa ansiedad acababa de apoderarse de nosotros, viendo que iban á faltarnos los fondos para llevar adelante nuestra construcción. En aquel momento recibí un telegrama del general Armstrong diciéndome que fuera á buscarle en Hampton para acompañarle un mes en un viaje por el Norte. Acepté sin vacilar su invitación. A mi llegada, el general me comunicó su proyecto, que era contratar un cuarteto de músicos y viajar un mes por el Norte dando, en las grandes ciudades meetings en que los dos debíamos hablar. Se comprenderá mi sorpresa cuando supe que los fondos recogidos en esta fiestas no debían ser para Hampton, sino que iban destinados exclusivamente á Tuskegee y que todos los gastos corrían á cargo del instituto de Hampton.

El general Armstrong me dió á entender, sin gran derroche de palabras, que de este modo quería presentarme á los pueblos del Norte y ponerme en condiciones de procurarme fondos para el Alabama Hall. Otro cualquiera, de espíritu menos levantado y generoso hubiera temido perjudicar á Hampton haciendo afluir el dinero á Tuskegee. En el alma del general Armstrong no cabían sentimientos de mezquina competencia. Era demasiado bueno para ser egoísta. No ignoraba que, por

medio de sus donativos, las gentes del Norte entendían contribuir á la civilización de los negros en general y no al sostenimiento de este ó el otro establecimiento en particular. Y sabía, además, que para darle á Hampton toda su fuerza era necesario transformarlo en un centro de utilidad general, cuya influencia bienhechora repercutiera en todo el Sud.

En cuanto á los discursos que yo debía pronunciar en el Norte, el general me dió especialmente un consejo que no quiero pasar por alto. Creo que es el mejor consejo que se puede dar á un orador. «Que cada una de sus palabras — me decía — exprese una idea.» He tratado de recordar siempre este precepto.

Dimos conferencias en New-York, Brooklyn, Boston, Filadelfia y otras grandes ciudades y en todas partes el general abogó conmigo por la causa de Tuskegee. Nuestros esfuerzos tendían á reunir las sumas necesarias para la construcción del Alabama Hall y á dar á conocer al público nuestra institución. La empresa resultó satisfactoria desde ambos puntos de vista.

Después de aquella presentación menudearon mis viajes al Norte con objeto de reunir fondos. Durante los últimos quince años he tenido que pasar grandes temporadas lejos de la escuela, para procurarme los fondos necesarios á las crecientes necesidades del establecimiento. He estado en condiciones de hacer experiencias que tal vez resulten de alguna utilidad para mis lectores. Muchas veces, infinidad de personas interesadas en hacer colectas públicas por causas filantrópicas, me han preguntado el método de que usaba para obtener la simpatía y las dádivas del público para mi obra de Tuskegee.

En la medida en que el arte de pedir puede reducirse á reglas, diré que solamente dos he tenido en

cuenta. La primera, cumplir á conciencia con mi deber, haciendo conocer al público y á las personas á las cuales me dirigía, el fondo y el alcance de la obra; la segunda no preocuparme del resultado. Esta última confieso que es la más difícil de observar. No es muy cómodo, en efecto, aparentar que no se tienen inquietudes, cuando se está en vísperas de importantes vencimientos, sin un dollar en caja con que hacerles frente. Sin embargo, cada año comprendo más hasta qué punto los cuidados de dinero consumen nuestras fuerzas y nos privan de nuestros medios intelectuales y físicos, que podrían más útilmente emplearse en una actividad más beneficiosa. Mis frecuentes relaciones con hombres eminentes por su posición ó su fortuna me han enseñado que aquellos que más bien han realizado se distinguen siempre por una absoluta posesión de sí mismos, una calma, una paciencia y una urbanidad perfectas. El modelo más completo de esta clase de hombres era, en mi concepto, el presidente Mac-Kinley. Para llevar á cabo una empresa determinada, estimo que la condición primera es hacer renuncia de sí mismo y dejarse arrebatar por una causa grande. El éxito y la satisfacción que de ella sacamos están en razón directa de la abnegación con que realizamos nuestra obra.

Mi época de colectas me enseñó á juzgar severamente á los que se pasan la vida condenando á los ricos á causa de sus riquezas y porque no las reparten con mayor esplendor. En primer lugar, los que esto dicen, no suelen sospechar el gran número de personas que se verían condenadas á la miseria, si los ricos abandonaran de una vez su fortuna, desorganizando y paralizando las grandes empresas en las que están interesados. Sobre que están lejos de imaginar la cantidad innumerable de peticiones y demandas que llueven sobre los

ricos. Ricos he conocido que recibían, por lo menos, veinte visitas diarias con objeto de pedirles dinero. A veces me ha acontecido, en mis viajes para reunir fondos, encontrarme en las casas de las personas á quienes me dirigía, con media docena por lo menos, de demandantes llegados con el mismo fin. Y aun esas visitas no son nada al lado de las solicitudes que les llegan por correo. No puede sospecharse el número de personas que hacen donativos sin darse á conocer. Yo he tratado á algunos, reputados por muy tacaños, y que prodigaban, en silencio, cada año centenares de dollars sin que nadie tuviera noticia.

No quiero citar otro ejemplo que el de aquellas dos damas de New-York, cuyos nombres figuran raramente en las listas de suscripción y á las que nosotros debemos haber podido construir tres edificios en estos últimos ocho años. Fuera de éste, han hecho otros donativos á la escuela. Y no solamente quieren que se aproveche Tuskegee de sus generosidades sino que están constantemente en busca de nuevas obras dignas de su simpatía y de su apoyo.

Aun cuando he disfrutado del privilegio de hacer entrar en las cajas de Tuskegee algunos miles de dollars, he evitado constantemente y con empeño lo que el mundo llama «mendicidad». Muchas veces he dicho á los que quieren oirme que nunca «he mendigado» dinero y que no soy un «mendigo». Sé por experiencia que el hecho de pedir brutalmente dinero á los ricos no es buena manera de provocar su generosidad. Parto del principio de que las gentes que han tenido la necesaria aptitud para procurarse dinero deben tener también la prudencia necesaria para hacer uso de él. En mi concepto el modo mejor de interesaries en una causa es pre-

sentarles los hechos con sencillez y dignidad. Esto da todavía mejores resultados que la mendicidad.

Aun cuando sea una tarea penosa, desagradable y á la vez llena de fatiga, el ir buscando fondos de puerta en puerta tiene sus compensaciones. Es una manera de trabar conocimientos con excelentes, mejor diré, con las mejores almas que puedan encontrarse. Puede afirmarse que los hombres más útiles y de más provecho para la sociedad son aquellos que se interesan en las instituciones que tienen por objeto hacer el mundo mejor.

Un día, en Boston, visité á una dama riquísima. Me introdujeron en su antesala y allí me estuve esperando mientras le pasaban mi tarjeta. En este intervalo el marido de aquella señora llega á su casa, me encuentra en la antesala y me pregunta bruscamente qué objeto me llevaba allí. Apenas le hube expuesto el fin de mi visita me habló tan grosera y violentamente que, sin esperar siquiera la contestación de la dama, salí de aquella casa. Continué mi camino y, un poco más lejos, encontré á un señor que me recibió con una cordialidad perfecta. Me firmó un cheque de una cantidad considerable y, sin darme tiempo á que le expresara mi reconocimiento, me dijo: «Señor Washington, yo le agradezco á usted infinito el haberme proporcionado la ocasión de servir tan buena causa. Es un verdadero privilegio el poder contribuir á ella y todavía los ricos le quedamos deudores á usted del trabajo que desempeña por nosotros». Puedo afirmar, gracias á mis experiencias personales, que la primera categoría de hombres se hace cada vez más escasa y que, en cambio, aumenta la segunda; es decir que los ricos tienden á considerar á los que llegan á pedirles su dádiva para obras nobles, como verdaderos agentes suyos, que les reemplazan cer-

ca de los menesterosos y no como mendigos importunos.

Raras veces he recibido un donativo en Boston sin que mi interlocutor me diera las gracias por haberme dirigido á él, antes que yo tuviera tiempo de dárselas por su generosidad. Parece que, en esta ciudad, se tenga como un honor el ser solicitado para hacer un donativo. En parte alguna he encontrado tan desarrollado este noble espíritu cristiano: sin embargo, he visto dignos ejemplos de él fuera de Boston. Repito mi convencimiento de que el mundo se va acostumbrando á dar.

Muchas de mis primeras solicitudes fueron desoídas y me aconteció recorrer las calles, en las ciudades y los grandes caminos en el campo, sin lograr recoger un solo dollar. También me aconteció, después de largas semanas de decepción y descorazonamiento, recibir importantes donativos de quien menos lo esperaba y no obtener nada de aquellos á quienes me había dirigido con la firme convicción de que no me dejarían marchar con las manos vacías.

Me habían dicho, una vez, que un hombre que vivía en el campo, á unas dos millas de Stamford (Connecticut), se interesaría en nuestra obra, si le explicábamos nuestra situación y nuestras necesidades. Me puse en camino, para ir en busca suya, un día de tempestad y de frío, haciendo las dos millas á pie. Después de algún trabajo pude obtener de él una entrevista. Me escuchó atentamente, pareció interesarse en lo que le contaba, pero no me dió nada.

Me separé de él, persuadido de que había perdido tres horas preciosas, aunque sin arrepentirme de haber dado aquel paso que consideraba como una obligación.

Dos años más tarde recibí una carta concebida en estos términos: «Le envío á usted adjunto un cheque de diez mil dollars para la obra de Tuskegee. Tenía in-

tención de legárselos por testamento, pero estimo más acertado entregárselos en vida. He guardado un excelente recuerdo de la visita que me hizo usted, hace dos años».

Ninguna generosidad me ha proporcionado alegría más grande que la experimentada aquel día. Era el más importante donativo, que hasta entonces, se había hecho á nuestra escuela. Llegaba oportunamente porque hacía mucho tiempo que nada habíamos recibido, carecíamos de fondos y estábamos en la mayor miseria. Creo que no hay situación más penosa ni enervante que la del Director de una grande institución, abrumado de responsabilidades monetarias, cuando falta el dinero y cada mes es preciso preguntarse de dónde ha de salir.

Otra dificultad agravaba mis responsabilidades y no hacía más que acrecentar mi angustia. Si nuestra empresa hubiera fracasado, dirigiéndola los blancos, únicamente se habría resentido la educación de los negros y aun de los negros de aquella región; pero, dirigiéndola nosotros, nuestra obra no podía derrumbarse sin arruinar consigo toda esperanza sobre el porvenir de la raza negra, condenada, por este solo hecho, como refractaria á toda civilización. Por este cúmulo de circunstancias, el recibo de aquel cheque me libraba repentinamente de una angustia que no me dejaba descansar hacía ya algún tiempo.

Desde los comienzos traté de hacerle comprender á mi personal de enseñanza que el éxito de la escuela dependía, en gran parte, de la limpieza, corrección y buen estado higiénico de la casa. La primera vez que vi al difunto señor Collis P Huntington, el gran propietario de líneas ferreas, me entregó dos dollars para el instituto. Más tarde, algunos meses antes de morir, recibí de su parte cincuenta mil dollars que vinieron á aumen-

tar el capital de la escuela. Aparte de esto, cada año, el señor y la señora Huntington nos hicieron donativos no menos generosos.

Se dirá que logramos este donativo gracias á nuestra buena suerte. No; contribuyó principalmente á ello nuestro perseverante trabajo. Nada de lo que en el mundo merece la pena de lograrse lo obtenemos sin esfuerzo. Ni por un momento se me ocurrió criticar al señor Huntington cuando no me dió más que dos dollars; pero estaba profundamente decidido á demostrarle que merecíamos donativos más considerables.

Durante doce años me esforcé en convencerle de la importancia de nuestra obra y tuve la satisfacción de comprobar que seguía atentamente los progresos de la escuela y que sus dones correspondían á ellos. Nadie manifestó jamás un interés mayor que el señor Huntington por nuestra escuela: no solamente nos proporcionaba dinero sino que prodigaba sus consejos en lo relativo á la dirección del instituto como lo hubiere hecho un padre por un hijo.

Más de una vez me encontré en crueles embarazos al hacer mis viajes de propaganda por el Norte. Nunca he querido relatar lo que sigue por miedo de no ser creído. Era una mañana, en Providence (Rhode Island); no tenía un céntimo para almorzar. Al atravesar la calle para visitar á una dama, de la que esperaba algunos fondos, vi brillar junto á los rieles del tranvía una pieza nueva de veinticinco *cents*. Cinco minutos más tarde, á aquella cantidad se le añadía otra que me había dado la dama en cuestión y que me permitió salir de apuros.

En cierta ocasión, tuve el atrevimiento de invitar, para una de nuestras sesiones de *Apertura de curso*, al Reverendo E. Winchester Donald, doctor en Teología,

rector de la iglesia de la Trinidad en Boston, suplicándole que nos hiciera el sermón acostumbrado. No poseyendo sala suficientemente capaz para contener á toda la asistencia, construimos una vasta tienda con postes recubiertos de ramajes. Apenas había comenzado á hablar el reverendo Donald, cuando una lluvia torrencial le obligó á detenerse, mientras que procurábamos abrigarle bajo un paraguas.

Cuando vi al Rector de la Trinidad, de pie ante el auditorio, bajo un viejo paraguas y esperando el fin de la lluvia, comprendí toda la temeridad de mi invitación.

La lluvia duró poco y el Doctor Donald pudo terminar su sermón que fué excelente á despecho del mal tiempo. Una vez libre de su ropa húmeda se vió obligado á confesarme que la necesidad de una gran capilla se imponía en Tuskegee; al día siguiente recibí de dos damas que, á la sazón viajaban por Italia, una carta en la cual se me ofrecía la cantidad necesaria para la construcción de una capilla.

No hace mucho tiempo que hemos recibido del señor Andrés Carnegie la suma de veinte mil dollars para construir una Biblioteca nueva. Nuestra primitiva biblioteca, con sala de lectura, ocupaba un espacio infinitamente pequeño en el rincón de una cabaña que medía cinco pies por doce. Me habían sido necesarios diez años para interesar al señor Carnegie en nuestra obra.

La primera vez que le vi no manifestó más que un interés mediocre por la escuela; pero yo también estaba decidido á demostrarle que éramos dignos de su protección.

Pasados diez años de dura labor, le escribí la siguiente carta.

«15 Diciembre 1900

»Sr. D. Andrés Carnegie.

»5, Oeste, calle cincuenta y nueve
»New-York.

»Señor: Conforme al deseo que no hace mucho me manifestó usted en su propia casa, me tomo la libertad de dirigirle por escrito una demanda para una biblioteca.

»Nuestra escuela comprende 1.100 alumnos; ochenta y seis empleados y profesores que viven aquí con sus familias y unos doscientos negros que habitan en los alrededores del instituto; todos los cuales utilizarán la biblioteca.

»Poseemos más de doce mil libros y revistas, donativo de nuestros amigos; pero no tenemos sitio adecuado donde colocarlos y carecemos en absoluto de sala de lectura.

»Los alumnos que salen de nuestra escuela se entregan en el Sud á diversas profesiones, y los conocimientos que los libros les suministrarán pueden ejercer sobre ellos una influencia de que beneficiará toda la raza.

»La biblioteca que convendría á nuestras necesidades exige para construirse la suma de unos veinte mil dollars. Todo el trabajo de la construcción, la fabricación de tejas, la albañilería, la carpintería y la cerrajería se llevará á cabo por nuestros alumnos. El dinero que solicitamos de usted tendrá la doble ventaja de proporcionar á gran número de nuestros discípulos la ocasión de hacer aprendizaje de los diferentes oficios que comprenden la construcción de un edificio y de ponerles en condiciones de saldar sus cuentas de pensión con la escuela, toda vez que recibirán el pago de su trabajo. No

creo que nunca una suma parecida haya podido contribuir tan eficazmente á la regeneración de toda una raza.

Si desea usted más detalles estoy á su completa disposición.

»Suyo obligado,

»BOOKER T. WASHINGTON»

Por el siguiente correo recibí esta respuesta:

«Será una satisfacción para mí pagar los gastos que acarree la construcción de una biblioteca hasta la suma de veinte mil dollars y me felicito de esta ocasión que me permite manifestarle el interés con que sigo su generosa empresa.»

A mí me han parecido siempre bien las prácticas estrictamente comerciales. En mis relaciones con los bienhechores de la escuela y en mis funciones de Director en Tuskegee, he llevado los asuntos comerciales y los demás, con arreglo á principios que no creo que el Banco de New-York habría desaprobado.

Ya he hablado de los donativos importantes que ha recibido el instituto; pero, aunque sorprenda á muchos, el progreso real y continuo de Tuskegee no se debe á ellos, sino á las ofrendas mínimas, procedentes de personas poco favorecidas de la fortuna. En mi concepto, el éxito de toda obra filantrópica se debe á esos donativos, en apariencia insignificantes, pero que revelan el interés anónimo de centenares de personas.

No sé cómo expresar toda mi admiración por los ministros de las iglesias, cuya paciencia y cuyo profundo interés he podido comprobar, á pesar de las peticiones que á cada instante del día llueven sobre ellos.

Aun sin otras razones para creer en la eficacia de una vida cristiana, lo que hace treinta y cinco años se está haciendo por la Iglesia para regenerar la raza negra,

habría bastado para convertirme al cristianismo. De un modo decisivo, los óbolos procedentes de las escuelas dominicales, de las «asociaciones de acción cristiana», de las misiones y de la propia Iglesia, han sido la mayor contribución al despertamiento de la raza negra.

A propósito de estos donativos mínimos, debo mencionar la costumbre que tienen nuestros alumnos, cuando ya han salido de Tuskegee, de enviarnos una cuota anual. Estas cuotas oscilan entre veinticinco *cents* y diez *dollars*.

Acabábamos de comenzar el tercer curso en Tuskegee, cuando tuvimos la sorpresa de vernos subvencionados, por tres partes distintas, con importantes cantidades que hemos seguido cobrando anualmente hasta el momento actual. La primera nos fué otorgada por el Estado de Alabama que aumentó en mil *dollars* la suma anual de dos mil, votada para subvencionarnos desde el comienzo: más tarde la subvención creció todavía hasta llegar á cuatro mil quinientos *dollars*. Este aumento lo debimos al honorable M. F. Foster, diputado del distrito de Tuskegee. La segunda fué una suma de mil *dollars* que nos concedía la fundación Jhon F. Slater (1). Nuestra obra debió ganarse las simpatías de los administradores de esta fundación, porque la suma fué creciendo gradualmente cada año, y en la actualidad cobramos de ellos once mil *dollars* anuales. La tercera subvención la votó para nosotros la fundación Peabody. Al principio era de quinientos *dollars*, pero luego se ha elevado á mil quinientos.

Al solicitar una subvención de las fundaciones Sla-

(1) John Slater era un manufacturero, gran filántropo, que estableció en 1882 la fundación Slater (de un millón de *dollars*) para la educación de los negros del Sud. Murió en 1884.—(N. del T.)

ter y Peabody (2), tuve que ponerme en relación con dos hombres de espíritu escogido, que contribuyeron ampliamente á dar impulso á la obra de educación de la raza negra. Fueron estos, el honorable J. L. M. Curry, de Washington, agente general de las dos fundaciones de que he hablado, y el señor Morris K. Jesup, de New-York. El doctor Curry, oriundo del Sud, es un antiguo soldado de la Confederación y nadie se interesa como él en el porvenir de los negros ni está más libre de todo prejuicio de raza. El día en que le vi, por vez primera, será un día inolvidable para mí. Iba á verle en Richmond (Virginia), donde habitaba el doctor, á la sazón. Se me había hablado mucho de él con gran elogio. Me acerqué á él, temblando, á causa de mi juventud y de mi inexperiencia. Sin embargo, me recibió con extrema cordialidad; estrechóme la mano, y, sin soltarla, me habló de un modo tan alentador y me dió consejos tan preciosos que tuve la impresión de haber hallado á un hombre de absoluto desinterés, cuyo único objeto en la vida era trabajar por la felicidad de los demás.

En cuanto al señor Morris K. Jesup, tesorero de la fundación Slater, debo citarle porque nunca he tratado un hombre que haya prodigado como él su tiempo, su dinero y su inteligencia por la causa negra, á pesar de sus muchas ocupaciones. A él se debe, en gran parte, el que, durante los últimos años, la educación profesional haya adquirido la importancia que hoy tiene y se vea colocada en el rango que actualmente ocupa.

(2) Jorge Peabody (1795-1869) era un rico banquero y generoso filántropo. Sus obras son innumerables: la que acabamos de citar en estas páginas estaba también destinada á la educación de los negros.—(N. del T.)