

# NAPOLEÓN HILL

MÁS DE 100 MILLONES DE COPIAS VENDIDAS



# PIENSE Y HÁGASE RICO

TALLER DEL ÉXITO

NAPOLEÓN HILL

MÁS DE 100 MILLONES DE COPIAS VENDIDAS



**PIENSE  
Y HÁGASE  
RICO**

TALLER DEL ÉXITO

## **PIENSE Y HÁGASE RICO**

Copyright © 2018 - Taller del Éxito - Napoleón Hill

Copyright © 2018 Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida por ninguna forma o medio, incluyendo: fotocopiado, grabación o cualquier otro método electrónico o mecánico, sin la autorización previa por escrito del autor o editor, excepto en el caso de breves reseñas utilizadas en críticas literarias y ciertos usos no comerciales dispuestos por la Ley de Derechos de Autor.

Exclusión de responsabilidad y garantía: esta publicación ha sido diseñada para suministrar información fidedigna y exacta con respecto al tema a tratar. Se vende bajo el entendimiento de que el editor no participa en suministrar asistencia legal, contable o de cualquier otra índole. Si se requiere consejería legal u otro tipo de asistencia, deberán contratarse los servicios competentes de un profesional.

Publicado por:  
Taller del Éxito, Inc.  
1669 N.W. 144 Terrace, Suite 210  
Sunrise, Florida 33323  
Estados Unidos  
[www.tallerdelexito.com](http://www.tallerdelexito.com)

Editorial dedicada a la difusión de libros y audiolibros de desarrollo y crecimiento personal, liderazgo y motivación.

Corrección de estilo: Ana Caicedo  
Diagramación y diseño de caratula: Carla Bórquez Carrillo

ISBN: 978-1-60738-489-2

Printed in Mexico  
Impreso en México

18 19 20 21 22 R|MF 19 18 17 16 15

## CONTENIDO



### *Prefacio*

7

### *Introducción*

Los pensamientos son cosas

17

### *Capítulo I*

Deseo: Primer paso hacia la riqueza

33

### *Capítulo II*

Fe: Paso segundo hacia la riqueza

51

### *Capítulo III*

Autosugestión: Paso tercero hacia la riqueza

73

### *Capítulo IV*

Conocimientos especializados: Paso cuarto hacia la riqueza

81

### *Capítulo V*

Imaginación: Paso quinto hacia la riqueza

97

### *Capítulo VI*

Planeamiento organizado: Paso sexto hacia la riqueza

111

### *Capítulo VII*

Decisión: Paso séptimo hacia la riqueza

157

### *Capítulo VIII*

Persistencia: Paso octavo hacia la riqueza

171

### *Capítulo IX*

Poder de la “mente maestra”: Paso noveno hacia la riqueza

191

### *Capítulo X*

Misterio de transmutación sexual: Paso décimo hacia la riqueza

199

### *Capítulo XI*

El subconsciente: Paso undécimo hacia la riqueza

223

### *Capítulo XII*

El cerebro: Paso duodécimo hacia la riqueza

233

### *Capítulo XIII*

El sexto sentido: Paso decimotercero hacia la riqueza

241

### *Capítulo XIV*

Los seis fantasmas del miedo

251

## PREFACIO



**E**n cada una de las partes de este libro menciono el secreto que ha hecho la fortuna de cientos de hombres extraordinariamente ricos, a quienes he analizado cuidadosamente durante un largo periodo de años.

Esto llegó a mi conocimiento a través de Andrew Carnegie hace más de medio siglo. Aquel encantador anciano escocés lo introdujo descuidadamente en mi cerebro cuando yo era un muchacho. Después se reclinó en su sillón parpadeando alegremente y observándome con atención a fin de ver si yo poseía el suficiente raciocinio para comprender el significado de lo que acababa de decirme.

Cuando verificó que yo había asimilado la idea, me preguntó si estaría dispuesto a emplear veinte años o más de mi vida en prepararme a fin de transmitir al mundo tal mensaje, a los hombres y mujeres que, sin la posesión de tal secreto, caminarían eternamente a través de la vida fracasando. Prometí que lo haría, y con la cooperación del señor Carnegie he mantenido mi promesa.

El presente libro contiene un secreto puesto en práctica por miles de personas en casi todos los caminos de la vida.

Fue idea del señor Carnegie; el que la fórmula mágica que le proporcionó a él una estupenda fortuna, debía colocarse al alcance de la gente que no dispone de tiempo para investigar cómo los hombres hacen dinero. Carnegie también tenía la esperanza de que yo pudiera probar y demostrar la seguridad de la fórmula mediante la experiencia de hombres y mujeres de todas clases.

El señor Carnegie, consideraba que la fórmula debía enseñarse en las escuelas públicas y universidades, y expuso la opinión de que si se enseñaba y explicaba debidamente, revolucionaría todo el sistema de educación en tal forma que el tiempo transcurrido en la escuela podría reducirse a la mitad.

La experiencia con Charles M. Schwab, y otros jóvenes de ese estilo, convenció al señor Carnegie de que gran parte de lo que se enseña en las escuelas no tiene valor alguno en relación con el negocio de ganarse la vida o de acumular riquezas. Había llegado a esta decisión tras tener en su negocio a un joven tras otro, muchos de ellos con poca educación, y al entrenarlos en el uso de esta fórmula, había desarrollado en ellos un liderazgo poco común. Es más, su entrenamiento hizo fortunas para cada uno de aquellos que siguieron sus instrucciones.

En el capítulo sobre la Fe, usted leerá la asombrosa historia de la organización de la United States Steel Corporation, y cómo se concibió y llevó a cabo por uno de los jóvenes con el cual el señor Carnegie demostró que su fórmula daría perfectos resultados “a todos cuantos la sigan”. Esta sencilla aplicación del secreto efectuada por Charles M. Schwab, le proporcionó una enorme fortuna, tanto en dinero como en oportunidades; produjo seiscientos millones de dólares.

Todos estos eventos, bien conocidos por casi todas las personas que tuvieron amistad con el señor Carnegie, le darán una buena idea de lo que la lectura de esta obra puede otorgarle siempre y cuando usted “sepa lo que quiere”.

El secreto pasó a manos de miles de hombres y mujeres que lo emplearon para su beneficio personal y como el señor Carnegie había proyectado que se realizara. Algunos de esos hombres y mujeres hicieron grandes fortunas. Otros emplearon el secreto para conseguir la armonía en sus hogares. Un clérigo lo usó con tanta eficacia que le produjo unos ingresos superiores a los setenta y cinco mil dólares al año.

Arthur Nash, un sastre de Cincinnati, usó su negocio, casi en plena bancarrota, como conejillo de Indias para probar la fórmula. El negocio cobró nueva vida y proporcionó una gran fortuna a sus propietarios; cabe anotar que todavía es floreciente aun cuando el señor Nash ya haya desaparecido. El experimento resultó un caso único, tanto que los periódicos y revistas se gastaron más de un millón de dólares en publicidad laudatoria.

El secreto también pasó a manos de Stuart Austin Wier, de Dallas, Texas. Estaba tan dispuesto a seguir la fórmula, que abandonó su profesión y estudió leyes. ¿Tuvo éxito? La historia también se relata en este libro.

Compartí el secreto a Jennings Randolph, el día en que se graduó de la universidad, y lo ha utilizado con tanto éxito que ahora está cumpliendo su tercer mandato como miembro del Congreso, con una excelente oportunidad de seguir utilizándolo hasta que quizá lo lleve a la Casa Blanca.

Esto sucedió en la época en que yo trabajaba como jefe de publicidad del proyecto de expansión para la Universidad La Salle. Cuando tal universidad no tenía más que el nombre, tuve el privilegio de ver a J. G. Chapline, presidente de la Universidad, echar mano de la fórmula con tanta eficacia, que hizo de La Salle una de las escuelas más extendidas por toda la nación.

El secreto a que me refiero se menciona no menos de cien veces en este libro.

No es nombrado directamente, ya que parece causar más efecto si simplemente se descubre y queda a la vista para que lo recojan aquellos que están preparados para buscarlo. A eso se debe que el señor Carnegie me lo fuera revelando de manera tan calmada y sin indicarme su nombre específico.

Si usted está dispuesto a emplearlo, lo reconocerá por lo menos una vez en cada capítulo.

Me encantaría tener el privilegio de decirle a usted cómo lo conocerá si se halla dispuesto a recibirlo bien, pero ello le privaría de gran parte de los beneficios que obtendrá cuando haga el descubrimiento por su propia cuenta.

Mientras escribía este libro, mi hijo, que entonces terminaba su último año de universidad, tomó el manuscrito del capítulo dos, lo leyó, y descubrió el secreto por sí mismo. Usó la información de forma tan efectiva, que obtuvo directamente un puesto de gran responsabilidad, con un sueldo inicial mayor que el que un hombre promedio llega a ganar. Su historia se describe brevemente en el capítulo dos. Cuando lo lea, quizá se olvide de cualquier sensación que pudo haber tenido al principio, de que quizá el libro “prometía demasiado”.

Si durante algún momento usted se ha desanimado, si ha tenido dificultades que vencer y casi le han arrancado el alma de cuajo, si usted ha luchado y fracasado, si siempre se ha visto en desventaja a causa de enfermedad o sufrimiento físico, la historia del descubrimiento de mi “hijo” y el uso de la fórmula Carnegie, acaso sean el oasis que se alce en ese desierto de la esperanza perdida que usted ha buscado tanto.

Este secreto, fue profusamente empleado por el Presidente Woodrow Wilson durante la Primera Guerra Mundial. Se transmitió a cada soldado que luchó en la guerra, cuidadosamente envuelto en la formación que recibieron antes de partir para el frente. El Presidente Wilson me dijo personalmente que constituía un fuerte factor en la colecta de fondos que se necesitaban para la guerra.

Hace más de veinte años, el Honorable Manuel L. Quezon (entonces Comisionado Residente de las Islas Filipinas), fue inspirado por el secreto para conseguir la libertad de su pueblo. Así, ganó la libertad de las Filipinas, y es el primer presidente del estado libre.

Hay algo particular que rodea a este secreto y es que quienes lo adquieren una vez y lo utilizan se sienten a sí mismos literalmente impulsados hacia el éxito. Si usted pone esto en duda, preste atención a los nombres de aquellos que lo han utilizado allí dondequiera que se mencionan. Compruebe usted mismo sus antecedentes y se convencerá.

¡No existe cosa semejante a dar algo por nada!

El secreto al cual me refiero no puede adquirirse sin un precio aun cuando este sea muy inferior a su valor. No podrá comprarse a ningún precio por aquellos que no lo busquen intencionadamente. No puede regalarse ni tampoco puede adquirirse con dinero, por la sencilla razón de que está formado de dos partes. Y una de ellas ya se halla en posesión de quienes están dispuestos a obtenerlo.

El secreto es útil para todos los que están dispuestos a recibirlo. La educación nada tiene que ver con ello. Muchísimo antes de que yo naciese, el secreto había encontrado su camino para ir a parar a manos de Thomas A. Edison, y él lo empleó tan inteligentemente, que se convirtió en el primer inventor del mundo entero aunque solo había ido a la escuela tres meses.

Posteriormente, el secreto pasó a Edwin C. Barnes, socio industrial del señor Edison. Él lo utilizó de manera tan efectiva que aunque únicamente ganaba entonces doce mil dólares al año, acumuló una gran fortuna y se retiró de los negocios activos siendo todavía joven. Esta historia la encontrará usted al principio del primer capítulo, le convencerá de que la riqueza no está fuera de su alcance, que usted todavía puede ser lo que desea ser, y que el dinero, la fama, el reconocimiento y la felicidad pueden pertenecer a todos cuantos se hallen dispuestos y decididos a posesionarse de ellos.

¿Que cómo sé yo todas estas cosas? Usted es quien debe obtener la respuesta antes de que termine este libro. Es posible que la encuentre en el primer capítulo o incluso en la última página del libro.

En tanto realizaba esta tarea de veinte años de investigación que inicié a solicitud del señor Carnegie, dediqué mi atención a cientos de hombres muy conocidos, muchos de los cuales admitieron que habían acumulado sus grandes fortunas mediante la ayuda del secreto de Carnegie. Entre estos hombres figuraban:

- Henry Ford
- Dr. David Starr Jordan
- William Wrigley Jr.
- J. Odgen Armour
- John Wanamaker
- Arthur Brisbane
- James J. Hill
- Woodrow Wilson
- George S. Parker
- William Howard Taft
- E. M. Statler
- Luther Burbank
- Henry L. Doherty
- Edward W. Bok
- Cyrus H. K. Curtis
- Frank A. Munsey
- George Eastman
- Elbert H. Gary
- Charles Schwab

- Clarence Darrow
- Harris F. Williams
- Dr. Alexander Graham Bell
- Dr. Frank Gunsaulus
- John H. Patterson
- Daniel Willard
- Julius Rosenwald
- King Gillette
- Stuart Austin Wier
- Ralph A. Weeks
- F. W. Woolworth
- Juez Daniel T. Wright
- Coronel Robert A. Dollar
- John D. Rockefeller
- Edward A. Filene
- Thomas A. Edison
- Edwin C. Barnes
- Frank A. Vanderlip
- Arthur Nash
- Theodore Roosevelt
- Dr. Frank Crane
- John W. Davis
- George M. Alexander
- Elbert Hubbard
- J. G. Chapline

- Wilbur Wright
- Senador Jennings Randolph
- William Jennings Bryan

Estos nombres representan únicamente una pequeña parte de los cientos de americanos bien conocidos cuyas conquistas, tanto financieras como de otro tipo, demuestran que quienes comprenden y aplican el secreto de Carnegie logran una gran posición en su vida. No he conocido todavía a nadie que, deseando utilizar el secreto, no haya alcanzado un éxito notable en el terreno por él elegido. Tampoco he conocido nunca a ninguna persona que se haya distinguido en algún terreno o haya acumulado riquezas de cierta consideración y que no haya estado en posesión del secreto.

De estos dos hechos, saco la conclusión de que este secreto es más importante, como parte del conocimiento esencial para la autodeterminación, que cualquier ventaja que uno pueda tener mediante lo que popularmente se denomina “educación”.

A fin de cuentas, ¿qué es la educación? A esta pregunta también se responde con todo detalle.

A medida que usted vaya leyendo estas páginas, el secreto al que me refiero saltará de cualquiera de ellas ante usted, ¡si está usted dispuesto a recibirlo! Tan pronto aparezca lo reconocerá inmediatamente. Si lo recibe en el primer capítulo, o en el último, deténgase un momento cuando se presente y vuelque un vaso, pues ese momento marcará el cambio más importante de su vida.

También recuerde, a medida que vaya leyendo, el libro se relaciona con hechos concretos y no con la ficción, y su propósito es brindar una gran verdad universal a quienes están dispuestos a aprender lo que han de hacer y cómo hacerlo; y aquellos también experimentarán el necesario estímulo para comenzar.

Finalmente, para la preparación, antes de que comience a leer el primer capítulo, ¿puedo brindarle una breve sugerencia o más bien digamos “pista” mediante la cual se podrá reconocer el secre-

to del señor Carnegie? Es esta: “Todo logro, toda riqueza ganada, ha tenido sus comienzos en una idea”. Si usted está preparado para acoger el secreto, ya posee usted la mitad, por lo tanto, reconocerá la otra mitad en el momento que llegue a su mente.

***Napoleón Hill***

## INTRODUCCIÓN



### *Los pensamientos son cosas*

Efectivamente, “los pensamientos son cosas” y muy poderosas cuando están mezcladas con firmeza de propósito, perseverancia y un deseo ardiente de traducir todo ello en riqueza u otros objetos materiales. Hace algún tiempo, Edwin C. Barnes descubrió cuan verdadero es que los hombres “meditan y se hacen ricos”. Su descubrimiento no se produjo repentinamente. Llegó poco a poco, comenzando con un ardiente deseo de llegar a ser socio del gran Edison.

Una de las características del anhelo de Barnes era la “determinación”. Quería trabajar con Edison, y no “para” él. Observe usted cuidadosamente cómo convirtió en realidad sus deseos y comprenderá mucho más los principios que conducen a la riqueza.

Cuando este impulso de pensamientos estalló por primera vez en la mente de Barnes, no se encontraba en posición de actuar directamente. Había dos dificultades para ello. La primera era que no conocía personalmente a Edison, y la segunda, que carecía de dinero para costearse un billete de ferrocarril hasta East Orange, New Jersey.

Estos inconvenientes eran suficientemente fuertes como para desanimar a la mayoría de los hombres a llevar a la práctica su deseo. ¡Pero sucedía que el de Barnes no era un deseo ordinario!

Él se presentó en el laboratorio de Edison y anunció lisa y llanamente que se había presentado allí para tomar parte en los negocios del inventor. Al hablar, años más tarde del primer encuentro entre Barnes y Edison, este último dijo:

“Se hallaba de pie ante mí y tenía todo el aspecto de un vagabundo corriente, pero había algo en la expresión de su rostro que daba la impresión de que estaba firmemente decidido a conseguir lo que buscaba. En mis relaciones con los hombres, a través de años de experiencia, yo había aprendido que cuando una persona realmente desea una cosa tan profundamente que está dispuesta a apostar todo su futuro contra una simple vuelta de la rueda para alcanzarla, es seguro que esa persona siempre gana. Le concedí la oportunidad que buscaba ‘porque vi que estaba decidido a resistir hasta alcanzar el éxito’”.

Los acontecimientos posteriores demostraron que no se había cometido ninguna equivocación.

La apariencia del joven no pudo haber sido lo que le dio la oportunidad de trabajar en el despacho de Edison, ya que tal aspecto estaba en contra de él totalmente. En realidad, fue lo que “meditaba”.

Barnes no fue socio de Edison, naturalmente, desde un principio. Consiguió entrar a trabajar en las oficinas del inventor ganando un salario normal.

Pasaron los meses. Aparentemente nada importante sucedía para que Barnes se acercara a su ambicionado objetivo, al deseo que albergaba su mente como “propósito fundamental y definitivo”. Pero sí estaba sucediendo algo importante en la mente de Barnes. Y la cosa era sencilla... Se intensificaba constantemente su deseo de llegar a ser socio de Edison.

Los psicólogos han dicho correctamente que “cuando uno está dispuesto a hacer una cosa, se nota hasta en su aspecto físico”. Bar-

nes estaba dispuesto a ser un asociado de Edison, además, estaba decidido a mantener su idea hasta que lograra lo que buscaba.

Jamás se dijo: “Bueno, ¿y para qué? Imagino que algún día cambiaré de idea y me conformaré con un buen empleo de vendedor”; sino que se dijo: “Vine aquí para ser socio industrial de Edison y llegaré a serlo aunque me muera en el empeño”. ¡Lo deseaba con tal fuerza! ¡Cuan diferentes serían las historias que nos relatasen los hombres si adoptaran propósitos firmes y se ciñesen a tales propósitos hasta que llegaran a convertirse en una obsesión!

Es posible que el joven Barnes no lo supiera entonces, pero su testaruda determinación y su persistencia en ceñirse así a un solo deseo eran factores que estaban destinados a barrer toda oposición y concederle la oportunidad que estaba buscando.

## **La oportunidad llegó por la puerta trasera**

Cuando se dio la oportunidad, se manifestó en forma y en dirección diferentes a las que esperaba Barnes. Ese es precisamente uno de los trucos de la oportunidad. Tiene el hábito socarrón de deslizarse por la puerta trasera y a menudo llega disfrazada en forma de desgracia o derrota temporal. Quizá esta sea la razón por la cual muchísimas personas fracasan en reconocerla.

El señor Edison, recién perfeccionaba un nuevo dispositivo para oficinas conocido en aquella época bajo el nombre de Máquina dictadora Edison. Sus vendedores no estaban muy entusiasmados con la nueva máquina. No creían que se pudiera vender sin realizar grandes esfuerzos.

Barnes sabía que podía vender la Máquina dictadora Edison. Se lo sugirió al propio Edison y pronto tuvo su oportunidad. Vendió la máquina. En realidad, la vendió con tanto éxito, que Edison le firmó un contrato para distribuirla por toda la nación. Aparte de esta asociación comercial, Barnes se hizo rico en dinero, pero

también hizo algo infinitamente más grande. Demostró que uno realmente puede “pensar y hacerse rico”.

No tengo datos para poder asegurar lo que produjo aquel deseo original de Barnes. Quizá le proporcionaría dos o tres millones de dólares, pero la cantidad, sea cual fuere, llega a ser insignificante cuando se compara con el valor que Barnes adquirió en la forma de un conocimiento definido de que “un intangible impulso del pensamiento puede traducirse en recompensas materiales” mediante la aplicación de principios conocidos.

Barnes literalmente “pensó” en sí mismo como socio de Edison, pensó en sí mismo como poseedor de una enorme fortuna. No tenía nada para empezar, excepto la capacidad de saber lo que quería y la determinación de ceñirse a su deseo hasta conseguirlo.

## **El hombre que abandonó demasiado pronto**

Una de las causas más frecuentes del fracaso es el hábito de “abandonar” cuando uno es derrotado temporalmente. Creo que todas las personas son culpables de esto en algún instante de su vida.

Un tío de R.U. Darby se sintió envenenado por la “fiebre del oro” en la época en que esa “fiebre” se había extendido por toda la nación. Y así partió hacia el oeste simplemente con objeto de cavar y hacerse rico. Nunca había oído el dicho: “Se ha extraído mucho más oro de los pensamientos de los hombres que de la tierra”. Él registró una parcela de tierra y comenzó a trabajar con pico y pala.

Tras semanas de dura labor, fue recompensado con el descubrimiento del brillante mineral. Necesitaba maquinaria para llevar el mineral a la superficie. Con toda calma, volvió a cubrir la mina, regresó a Williamsburg, Maryland, y comunicó a sus parientes y amigos el descubrimiento que había realizado. Entre todos reunieron dinero para adquirir la maquinaria que se necesitaba e inmediatamente la enviaron por vía marítima. Darby y su tío volvieron a la mina para trabajar en ella.

La primera vagoneta de mineral se extrajo por fin y se mandó a un fundidor. ¡Inmediatamente quedó demostrado que poseían una de las minas más ricas de Colorado! Unas cuantas vagonetas más aclararían las dudas. Luego llegarían los grandes beneficios.

Los taladros descendieron y las esperanzas de Darby y de su tío subieron. Entonces sucedió algo. ¡La veta de oro había desaparecido! Habían llegado al final del arco iris y el oro ya no estaba allí.

Continuaron trabajando desesperadamente intentando encontrar de nuevo la veta de oro; pero sin el menor éxito.

Finalmente, decidieron abandonar la empresa.

Vendieron la maquinaria a un chatarrero por unos cientos de dólares y tomaron el tren de regreso a casa. El hombre que acababa de adquirir toda la maquinaria llamó a un ingeniero de minas para que estudiara aquella mina ya abandonada y realizara unos cálculos. El ingeniero informó que el proyecto había fracasado porque sus propietarios no estaban familiarizados con las “fallas geológicas”. Sus cálculos demostraban que la veta de oro tenía que encontrarse justamente a una distancia de tres pies de donde los Darby habían detenido su labor. ¡Y allí fue exactamente donde se volvió a encontrar la veta!

El hombre ganó millones de dólares con aquella mina porque tuvo la prudencia de solicitar consejo a un experto antes de abandonar la partida.

Bastante tiempo después de que el señor Darby se recuperase de sus pérdidas muchas veces, fue cuando hizo el descubrimiento de que el deseo puede transformarse en oro. El descubrimiento llegó cuando se dedicó a vender pólizas de seguros de vida.

Recordando que había perdido una fortuna por haberse detenido a tres pies de distancia del oro, Darby aprovechó la experiencia en su nuevo trabajo diciéndose “Me detuve a tres pies del oro, pero jamás me detendré cuando los hombres digan que no ante la venta de una póliza”.

Darby se convirtió muy pronto en uno de los pocos hombres que vendían más de un millón de dólares en pólizas de seguros anualmente. Debía su “testarudez” a la lección que había aprendido con su “debilidad” en el negocio minero.

Antes de que el éxito llegue en la vida de un hombre, es seguro que ha de encontrarse con muchas derrotas temporales y quizá hasta con algún fracaso de importancia. Cuando la derrota abruma a un hombre, la actitud más lógica y más fácil es abandonar todo. Eso es exactamente lo que hacen la mayoría de los hombres.

Más de quinientos hombres de los de más éxito de Norteamérica han declarado al autor de este libro que su mayor éxito lo obtuvieron siempre al dar un paso más allá del punto de la derrota. El fracaso es un bromista que posee un agudo sentido de la ironía. Le divierte colocar zancadillas cuando uno está a punto de alcanzar el éxito.

## **La niña que dominó a un hombre**

Poco tiempo después de que el señor Darby se hubiese licenciado en la “Universidad de golpes duros” y decidiera aprender con la experiencia lograda en el negocio minero, tuvo la buena suerte de estar presente en una ocasión que le demostró que el “no”, no significaría necesariamente no.

Una tarde estaba ayudando a su tío a moler trigo en un viejo molino. El tío era dueño de una granja grande en la que vivían cierto número de obreros agrícolas de raza negra. La puerta se abrió suavemente y entró una niñita negra, hija de un arrendatario. La pequeña atravesó el umbral de la puerta y luego permaneció inmóvil.

El tío alzó la cabeza, vio a la niña y le habló, de manera un tanto ruda:

—¿Qué es lo que quieres?— preguntó. Tímidamente, la niña respondió:

—Mi mamá dice que me dé usted cincuenta centavos.

—Nada de eso— replicó el tío. Y ahora vete a casa.

—Sí, señor— murmuró la pequeña. Pero no se movió de su sitio.

El tío continuó en su trabajo, tan entretenido, que no prestó mucha atención a la pequeña, que aún no se había ido. Cuando volvió a alzar la cabeza y la vio allí, le gritó:

—¡Te dije que te fueras a casa! Ahora, vete... o te daré unos azotes.

La niña replicó:

—Sí, señor.

Pero no hizo el menor movimiento para marcharse.

El tío dejó caer al suelo un saco de grano que estaba a punto de verter en la tolva, asió una duela de barril y se acercó amenazadoramente a la niña, con una expresión en el rostro que denotaba su mal humor.

Darby contuvo la respiración. Estaba seguro de que iba a ser testigo de una brutalidad, porque sabía que su tío tenía un temperamento excesivamente fogoso.

Cuando el tío llegó donde se hallaba la pequeña, esta avanzó rápidamente un paso, le miró a los ojos y chilló con todas sus fuerzas:

—¡Mamá necesita esos cincuenta centavos!

El tío se detuvo, miró a la niña durante un minuto y lentamente dejó la duela en el suelo, introdujo una mano en el bolsillo y extrajo medio dólar que entregó a la niña.

La pequeña tomó el dinero y lentamente retrocedió hasta la puerta sin apartar los ojos del hombre que acababa de conquistar, de vencer. Una vez que la niña se fue, el tío se sentó sobre un cajón y por una ventana miró a la lejanía durante más de diez minutos,

silenciosamente. Estaba muy asombrado del vapuleo que acababa de recibir.

El señor Darby también estaba reflexionando. Era la primera vez en su vida que había visto a una niña de raza negra, dominar deliberadamente a una persona adulta y blanca. ¿Cómo lo había hecho? ¿Qué es lo que le había ocurrido a su tío para que perdiese de repente su normal fiereza y se convirtiera en un manso cordero?

¿Qué extraño poder emanaba de aquella niña para adueñarse de la situación? Estas y muchas más preguntas pasaron por la mente de Darby, pero no encontró la respuesta hasta años más tarde cuando relató el hecho.

Cosa curiosa, la historia de esta experiencia poco corriente fue referida al autor de este libro en aquel viejo molino, en el mismo lugar donde el tío recibiera su vapuleo.

Mientras estábamos en aquel viejo y ya oxidado molino, el señor Darby repitió la historia de aquella conquista tan poco usual y terminó preguntando:

—¿Qué deduce usted de eso? ¿Qué extraño poder empleó aquella pequeña para vapulear a mi tío en forma tan completa?

La respuesta a esta pregunta se hallará en los principios que se exponen en este libro. La respuesta es total y completa. Contiene detalles e instrucciones suficientes para que cualquiera comprenda y utilice la misma fuerza a la que recurrió aquella niña.

Manténgase alerta y observará cuál fue exactamente la fuerza que acudió en ayuda de la niña. En el próximo capítulo lo verá. En algún lugar de este libro usted hallará una idea que estimulará sus cualidades receptivas y pondrá a su disposición y para su beneficio una fuerza idéntica e irresistible. Puede que usted repare en esta fuerza en el primer capítulo de esta obra o en cualquier otro. Puede llegar hasta usted en forma de una sencilla idea. O es posible que aparezca como un plan o un propósito. Y, ¿cómo no!

es muy posible, asimismo, que le haga recordar sus pasadas experiencias de fracaso o derrota y aflore a la superficie alguna lección mediante la cual pueda usted recuperar todo aquello que perdió en la derrota.

Al terminar de describir el señor Darby la energía desplegada por la niña, me hizo un relato completo de sus treinta años de experiencia como agente de seguros y con toda sinceridad reconoció que su éxito en tal campo de trabajo se debía a la lección que había recibido de aquella niña.

El señor Darby dijo:

—Cada vez que un posible cliente trataba de despedirme sin comprarme, se me aparecía delante aquella pequeña con sus ojos brillantes por el desafío y me decía a mí mismo: “Tengo que vender esta póliza”. Y le aseguro a usted que el porcentaje más brillante de ventas que he hecho en todos estos años ha sido precisamente cuando los clientes dijeron, no.

Recordaba también su equivocación de haberse detenido a una distancia de tres pies del oro.

—Pero aquella experiencia —añadió— fue una auténtica bendición para mí. Siempre creí que el dicho de: “No hay mal que por bien no venga”, era algo muy auténtico. Aquella experiencia me enseñó a insistir en persistir, aunque esto resulte una redundancia (y perdóneme), sin importar cuán dura fuese la empresa o un deseo, y era una lección que sin duda yo necesitaba aprender antes de que pudiese tener éxito en algo.

Las experiencias del señor Darby eran sencillas; sin embargo eran la respuesta a su destino en la vida; por lo tanto, eran importantes para él, tanto como la propia vida. Él aprovechó estas dos dramáticas experiencias porque “las analizó” y vio que le brindaban una buena lección que aprender. Pero, ¿y el hombre que no tiene ni tiempo ni inclinación a analizar los fracasos para buscar conocimientos que le

lleven al éxito? ¿Cómo y dónde ha de aprender el arte de convertir la derrota en escalones que lo enfrenten a la oportunidad? Este libro se escribió en respuesta a esas preguntas.

## **Con una profunda idea usted puede lograr el éxito**

La respuesta a lo formulado anteriormente exige una descripción de trece principios, pero recuerde al leer que la respuesta que usted pueda estar buscando a tales preguntas formuladas sobre la extrañeza de la vida puede hallarse “en su propia mente”, a través de alguna idea, plan o propósito, el cual puede surgir en su cerebro al leer este libro.

Una buena idea, una idea que tenga profundidad, es todo cuanto uno necesita para alcanzar el éxito. Los principios que se describen en este libro contienen formas y medios de crear ideas útiles.

Antes de seguir adelante en nuestra aproximación a la descripción de tales principios, creo que tiene usted perfecto derecho a esta importante sugerencia: cuando las riquezas comienzan a llegar, lo hacen tan rápidamente, con tal abundancia, que uno se pregunta dónde han estado ocultas durante los últimos años.

Esta es, sin duda, una declaración asombrosa, mucho más cuando recordamos la creencia popular, la cual afirma que las riquezas van a parar solamente a manos de aquellos que trabajan dura y largamente.

Cuando usted comience a meditar y a hacerse rico, observará que la riqueza empieza por un estado mental en el que prevalece la determinación de propósito, con muy poco trabajo o ninguno. Usted y todas las demás personas deben interesarse por saber cómo adquirir ese estado mental que atrae a las riquezas. He pasado veinte años investigando esto, porque deseaba saber “cómo los hombres ricos llegaban a tal estado mental”.

Observe de cerca, tan pronto como domine los principios de esta filosofía y comience a seguir las instrucciones para aplicarlos.

Su estado financiero comenzará a mejorar y todo cuanto toque se transformará en valores que redundarán en su propio beneficio. ¿Imposible? ¡Nada de eso!

Una de las fragilidades de la humanidad es la usual familiaridad del hombre con la palabra imposible. El hombre conoce todas las reglas que no surtirán efecto. Conoce todas las cosas que no se pueden hacer. Este libro ha sido escrito para aquellos que buscan las reglas que han conducido al éxito a otros, y que están dispuestos a “apostar todo” por esas reglas.

El éxito lo obtienen aquellos que están seguros de él.

El fracaso abrumba a aquellos que indiferentemente se dejan aplastar por el desfallecimiento.

Otra falla normal en mucha gente es la costumbre de medir todas las cosas y a todo el mundo por sus propias impresiones y creencias. Algunas personas que lean esto creerán que no pueden meditar y hacerse ricas porque sus hábitos de pensamiento se han iniciado en la pobreza, deseos, miseria, fracasos y derrotas.

Esas personas poco afortunadas me recuerdan a un prominente chino que llegó a América para instruirse con arreglo a las normas americanas. Muy pronto ingresó en la Universidad de Chicago. Un día, el presidente Harper encontró al citado joven oriental en los terrenos de juego de la universidad, se detuvo a charlar con él durante unos minutos y luego le preguntó qué era lo que más le había impresionado como característica más notable del pueblo americano.

Bien —replicó el estudiante—. La rara inclinación de sus ojos.

¡Sus ojos están desnivelados!

¿Qué decimos nosotros acerca de los chinos?

Nos negamos a creer aquello que no comprendemos. Estúpidamente creemos que nuestras propias limitaciones son la adecuada medida de la limitación. Seguro, los ojos de los orientales son sesgados, oblicuos, porque no son iguales a los nuestros.

## **Lo quiero y lo conseguiré**

En el instante en que Henry Ford decidió fabricar su famoso motor V-8, él optó por construir un dispositivo en el que fuesen fundidos los ocho cilindros en un bloque, y así dio instrucciones a sus ingenieros para que diseñaran tal motor. Efectivamente, se realizaron los planos, sobre el papel, claro está, pero los ingenieros convinieron al unísono en que era completamente imposible fundir en una sola pieza un bloque con ocho cilindros.

Ford dijo:

—De todas formas, fabríquenlo.

—¡Pero si es imposible! —replicaron ellos.

—Adelante —ordenó Ford. Y dedíquense a esa labor hasta que logren el éxito, sin importar el tiempo que puedan tardar.

Los ingenieros siguieron adelante. No les quedaba más remedio que hacerlo así si deseaban seguir perteneciendo a la “Ford”. Transcurrieron seis meses y nada sucedió. Pasaron otros seis y la cosa seguía igual. Los ingenieros probaron todo plan posible para ejecutar las órdenes de Ford, pero no hacían más que tropezar con la palabra “¡Imposible!”

Al final de aquel año, Ford se reunió con todos sus ingenieros y de nuevo le informaron de que no había forma humana de llevar a cabo sus deseos.

—Aun así —replicó Ford, les ruego que prosigan con sus esfuerzos. Quiero ese bloque y lo conseguiré.

Le obedecieron, y entonces, como respondiendo al golpe de una varita mágica, se descubrió el secreto.

La fuerte determinación de Ford había vencido una vez más. Puede que la historia que antecede no se describa aquí con absoluta exactitud en cuanto se refiere al tiempo, pero sí es correcta su suma y substancia. Usted, que desea meditar y hacerse rico, deduzca de ella el secreto de los millones de Ford, si puede, naturalmente hacerlo. No tendrá que buscar mucho, ni ir muy lejos para hacerlo así.

Henry Ford fue un hombre de éxito porque comprendió, “aplicó” los principios del éxito. Uno de estos es el deseo, saber lo que uno quiere. Recuerde usted esta historia de Ford a medida que vaya leyendo y escoja las líneas en las que se ha descrito el secreto de sus maravillosos éxitos. Si puede usted hacer esto, si es capaz de colocar su dedo índice sobre el grupo particular de principios que hicieron rico a Ford, podrá igualar los logros de aquel hombre en todo campo para el que esté usted especialmente dotado.

## **Un poeta vio la verdad**

Cuando el escritor Henley redactó las proféticas líneas: “Soy el dueño de mi destino y el capitán de mi alma”, debía habernos informado que todos somos dueños de nuestros destinos y capitanes de nuestras almas porque tenemos el poder de dominar nuestros pensamientos.

Debió habernos dicho que nuestro cerebro se magnetiza con los pensamientos dominantes que sostenemos en la mente y que este magnetismo atrae a las fuerzas, a la gente, y a las circunstancias de la vida que armonizan con la naturaleza de nuestros pensamientos.

También debió expresar que antes de poder acumular riquezas en gran abundancia, debemos magnetizar nuestras mentes con un intenso deseo hacia las riquezas, que debemos llegar a ser cons-

cientes monetariamente hasta que ese deseo por el dinero nos impulse a establecer planes definidos para adquirirlo.

Pero al ser poeta y no filósofo, Henley se contentó con establecer una gran verdad en forma poética, dejando a sus seguidores que interpretasen el significado filosófico de sus líneas.

Poco a poco, la verdad ha ido apareciendo por sí sola hasta que se ha evidenciado que los principios descritos en este libro guardan el secreto del dominio sobre nuestro destino económico.

Ahora ya estamos preparados para examinar el primero de estos principios. Es necesario mantener el espíritu receptivo y recordar, a medida que se va leyendo, que no son invención de ningún hombre. Los principios han dado excelentes resultados a muchos hombres. Usted también puede utilizarlos en su propio beneficio.

Y descubrirá que es cosa fácil y no difícil hacerlo así.

Hace algún tiempo pronuncié el discurso de comienzo de curso en el Salem College, Salem, de West Virginia. Enfatiqué en el principio descrito en el siguiente capítulo y lo hice con tanta intensidad que uno de los miembros de la promoción se lo apropió definitivamente e hizo de él parte de su filosofía personal. El joven llegó a ser miembro del Congreso y factor importante en la administración de Franklin D. Roosevelt. Me escribió una carta que establecía tan claramente su opinión sobre el principio del siguiente capítulo, que decidí publicar la misiva como introducción a tal capítulo. Le dará a usted una idea de la recompensa que puede esperar:

### *Mi querido Napoleón:*

*Mis servicios como miembro del Congreso me han proporcionado cierta perspicacia y comprensión de los problemas de hombres y mujeres, y así escribo estas líneas para brindar una sugerencia que espero pueda servir de ayuda a miles de personas meritorias.*

*En el año 1922 usted pronunció un discurso de comienzo de curso en el Salem College, cuando yo era estudiante. En aquel discurso fijó usted en mi mente una idea que ha sido responsable de la oportunidad que ahora disfruto de servir a los habitantes de mi estado, y que asimismo será responsable de todo éxito que yo pueda alcanzar en mi carrera.*

*Recuerdo como si aún fuese ayer la maravillosa descripción que usted hizo del método empleado por Henry Ford poseyendo en aquel entonces muy poca cultura, sin un dólar, sin amigos influyentes y sin embargo, elevándose en poco tiempo a gran altura. En tal ocasión decidí incluso antes de que usted terminara su discurso que algún día llegaría a ocupar un cargo de importancia fuesen cuales fueren las dificultades que tuviera que vencer.*

*Miles de jóvenes terminarán sus estudios en este año y dentro de los próximos años. Cada uno de ellos debe buscar el mensaje de estímulo práctico que yo recibí de usted. Querrán saber hacia dónde caminar, qué hacer, cómo empezar a vivir. Usted puede decírselo porque usted ha resuelto o ayuda a resolver los problemas de infinidad de personas.*

*Hay miles de personas en América hoy en día a quienes les gustaría saber cómo convertir sus ideas en dinero, y son personas que deben comenzar arañando el camino, sin financiación alguna y sin apoyo de ninguna clase.*

*Si hay alguien que puede ayudarlos, ese alguien es usted.*

*Si publica usted el libro, me gustaría poseer el primer ejemplar que salga de imprenta, personalmente autografiado por usted.*

*Con mis mejores deseos, sinceramente suyo:*

***Jennings Randolph.***

“Cualquier cosa que pueda concebir y crear la mente humana, podrá conseguirse”.



## CAPÍTULO I



### *Deseo: Primer paso hacia la riqueza*

**E**n el momento en que Edwin C. Barnes se bajó del tren de mercancías en East Orange, New Jersey, hace más de cincuenta años, acaso tendría toda la apariencia de un vagabundo, pero sus pensamientos eran los de un rey.

Cuando comenzaba el camino desde las vías del ferrocarril hasta las oficinas de Thomas A. Edison, su mente trabajaba febrilmente. Se observaba a sí mismo en presencia de Edison. Se escuchaba pidiendo una oportunidad al señor Edison para trocar en realidad la obsesión de su vida, el ardiente deseo de llegar a ser socio industrial del gran inventor. El deseo de Barnes no era una simple esperanza. Era un deseo fuerte, maduro, persistente, que avasallaba todo lo demás. Era algo muy definido y definitivo.

Pocos años después, Edwin C. Barnes se hallaba de nuevo en presencia de Edison y en el mismo despacho donde primera vez le conoció. Esta vez su deseo se había convertido en una realidad tangible. “Era socio industrial” de Edison. El sueño dominante de su vida era ya un hecho concreto.

Barnes tuvo éxito porque eligió una meta definida, determinada, precisa, y dedicó todas sus energías, toda su fuerza de voluntad y todo su esfuerzo a alcanzar aquella meta.

Pasaron cinco años antes de que se presentara la oportunidad que esperaba. Para todo el mundo, excepto para sí mismo, parecía ser solamente otro diente más en la rueda industrial de Edison, pero en su propia mente era socio de Edison cada minuto que pasaba y que había transcurrido desde el día en que comenzó a trabajar allí.

Este es un ejemplo muy notable de lo que puede el deseo. Barnes llegó a la meta porque deseaba ser un asociado industrial de Edison mucho más que cualquier otra cosa. Él creó un plan mediante el cual pudiese llegar a su objetivo. Pero quemó todos los puentes que quedaban detrás de él. Barnes se ciñó a su deseo hasta que este llegó a convertirse en una verdadera obsesión, en el objetivo principalísimo de su vida y finalmente, en un hecho concreto.

Cuando fue a East Orange no se dijo a sí mismo: “Intentaré que Edison me conceda un empleo cualquiera”, sino que se dijo: “Veré a Edison y le haré saber que he venido a ser socio suyo”.

Barnes no dijo: “Mantendré los ojos bien abiertos para aprovechar cualquier otra oportunidad en el caso de que me falle lo que deseo en la organización de Edison”. Por el contrario, Barnes dijo: “Solo hay una cosa en el mundo que he decidido conseguir y es ser socio industrial de Thomas A. Edison.

Quemaré todos los puentes que quedan a mi espalda y apostaré todo mi futuro por lograr lo que tanto anhelo”.

No se dejó a sí mismo un posible camino de retirada. Tenía que ganar o perder.

Y esta es la historia del éxito de Barnes.

Hace mucho tiempo, un gran guerrero se enfrentó a una situación que hizo necesario que tomara una decisión para asegurar el éxito en el campo de batalla. Estaba a punto de enviar a sus ejércitos contra un poderoso enemigo cuyas fuerzas eran muy superiores a las suyas. Embarcó en naves a sus soldados y navegó hasta las costas del país enemigo, donde desembarcó tropas y equipo.

Luego dio la orden de que se quemaran las naves que les habían conducido hasta allí. Y dirigiéndose a sus hombres, poco antes de la primera batalla, les dijo:

—En este momento estáis viendo cómo arden nuestras naves. Eso significa que no podremos abandonar estas costas vivas, a menos que venzamos. Ahora no tenemos elección... ¡A vencer o a morir!

Y vencieron.

Cada persona que vence en una empresa debe ansiar quemar sus naves y cortar todos los caminos de retirada. Haciéndolo así puede uno mantener ese estado mental conocido como deseo ardiente de vencer, factor esencial a todo éxito.

La mañana que siguió al gran incendio de Chicago, un grupo de comerciantes se hallaba en State Street contemplando las humeantes ruinas de lo que antes fueran sus almacenes. Se reunieron en conferencia, y en el mismo lugar de los sucesos, para decidir si reconstruirían o abandonarían Chicago definitivamente a fin de iniciar sus negocios en otro sitio más prometedor del país. Llegaron todos a una decisión excepto uno... abandonar Chicago.

El comerciante que decidió quedarse y reconstruir señaló con un dedo los restos de su almacén y dijo:

—Caballeros, en este mismo lugar construiré el almacén más grande del mundo y siempre lo haré aun cuando se queme muchas veces.

Esto sucedió hace casi un siglo. Se construyó el almacén y allí está todavía hoy día como monumento a la fuerza mental de aquel hombre, a esa fuerza mental conocida como “ardiente deseo”.

La cosa más fácil para Marshall Field debía haber sido lo que hicieron sus demás colegas. Cuando las cosas se pusieron feas y el futuro parecía negro, los demás frenaron y partieron hacia donde las cosas les resultaran más fáciles.

Fíjese usted bien en esta diferencia que hubo entre Marshall Field y los otros comerciantes, porque es la misma diferencia que distingue prácticamente a los que tienen éxito en la vida, de los que fracasan.

Todo ser humano que alcanza la edad de la comprensión en cuanto se refiere al propósito del dinero, anhela este. Pero el anhelo no trae las riquezas. Solamente se conseguirán cuando a ese deseo se le dé forma concreta hasta que se convierta en obsesión y se tracen planes y medios definidos para adquirir tales riquezas, y se actúe con persistencia, con una persistencia que no reconozca el fracaso.

## **Seis pasos que convierten en oro los deseos**

La metodología mediante la cual el deseo de riquezas puede traducirse a su equivalente financiero consiste en llevar a cabo los siguientes seis pasos, definidos y prácticos:

- 1.** Fije en su mente la cantidad exacta de dinero que desea. No es suficiente decir: “Quiero mucho dinero”. Sea exacto en cuanto se refiere a la cantidad. (Hay una razón psicológica respecto a esta exactitud, que se describirá en otro capítulo).
- 2.** Determine exactamente lo que está dispuesto a dar a cambio del dinero que desea. (No existe cosa tal como algo por nada).
- 3.** Establezca una fecha definitiva en la que intente poseer el dinero que desea.
- 4.** Forme un plan bien definido para realizar sus deseos y comience en seguida, esté preparado o no, a poner en práctica su plan.
- 5.** Escriba una declaración clara y concisa sobre la cantidad de dinero que piensa usted tener, exponga lo que trata de dar a cambio por ese dinero y describa claramente el plan mediante el cual lo acumulará.

**6.** Lea su declaración escrita en voz alta dos veces al día, una antes de retirarse por la noche y otra después de levantarse por la mañana. Al mismo tiempo que lee, vea, sienta y crea que ya está en posesión de ese dinero.

Es importante que siga usted las instrucciones descritas en esos seis pasos. Es especialmente importante que observe y siga las instrucciones del párrafo sexto.

Puede que usted argumente que es “imposible” verse en posesión de tal cantidad de dinero antes de poseerlo. Aquí es donde el “deseo ardiente” ha de acudir en su ayuda. Si realmente desea dinero con tanta fuerza que su deseo constituye una obsesión, no tendrá dificultad en convencerse a sí mismo de que lo obtendrá. La meta es desear dinero y decidirse de tal forma a tenerlo que llegue usted a convencerse de que lo conseguirá.

A los no iniciados que no han sido formados en los principios de trabajo de la mente humana, es posible que estas instrucciones se les antojen poco prácticas. Así pues, quizá sirva de ayuda a todos los que dejan de reconocer la fuerza y verdad de los seis pasos el saber que esta información que ahora reciben fue facilitada por Andrew Carnegie, quien comenzó como peón en unos hornos de acero, pero se las arregló, a pesar de sus humildes comienzos, para hacer que estos principios le proporcionasen una fortuna superior a los cien millones de dólares.

También es probable que les sirva de ayuda el hecho de que estos seis pasos fueron cuidadosamente estudiados por el fallecido Thomas A. Edison, quien les dio su visto bueno no solo por ser esenciales para la acumulación de dinero, sino porque son la base del alcance de toda conquista.

Estos pasos no precisan de “trabajo duro”. No exigen ningún sacrificio. No requieren que uno aparezca ridículo o crédulo. Para aplicarlos tampoco se precisa una gran cultura. Mas para que estos pasos tengan éxito en su aplicación, sí que se necesita suficiente “imaginación”, una imaginación que dé lugar a ver y a comprender que

la acumulación de dinero no puede dejarse al azar, a la suerte o a la casualidad. Es importante darse cuenta de que todos aquellos que han acumulado grandes fortunas, soñaron primero con ellas, albergaron esperanzas, las desearon fuertemente e hicieron proyectos “antes” de adquirir realmente el dinero.

Y ahora mismo, antes de seguir adelante, es conveniente que sepa que nunca podrá poseer riquezas en gran cantidad “a menos que” en usted nazca y se desarrolle un deseo ardiente hacia el dinero y que en realidad “crea” que lo llegará a poseer.

## **Los grandes sueños pueden convertirse en riquezas**

Los que iniciamos este recorrido hacia la riqueza debemos sentir estímulo mediante el conocimiento de que en este mundo alterado en que vivimos cada día se precisan nuevas ideas, nuevas formas de hacer las cosas, nuevos dirigentes, nuevas invenciones, nuevos métodos de enseñanza, nuevos procedimientos para los mercados, nuevos libros, nueva literatura, nuevas características para la televisión. En el fondo de esta demanda de cosas mejores y nuevas existe una cualidad que hay que poseer para vencer, y tal cualidad es la determinación de propósito, el conocimiento de lo que uno quiere y un ardiente deseo de poseerlo.

Quienes deseamos acumular riquezas debemos recordar que los auténticos dirigentes del mundo siempre han sido hombres que han dominado y encauzado, llevándolas a la práctica, a las fuerzas intangibles e invisibles de la oportunidad aún no nacida, y han convertido esas fuerzas (o impulsos del pensamiento) en rasca-cielos, ciudades, fábricas, aviones, automóviles y toda forma de utilidad que hace la vida más agradable.

Al visualizar la adquisición de su parte de riqueza, no permita usted que alguien interfiera para despreciar al soñador. Para ganar las grandes apuestas en este mundo alterado, debe usted captar el

gran espíritu de los grandes pioneros del pasado cuyos sueños han dado a la civilización todo cuanto posee de valor, el espíritu que sirve de sangre vivificadora a nuestro propio país, tanto su oportunidad como la mía para desarrollar y vender nuestros talentos.

Si lo que usted desea es correcto y “cree en ello”, ¡adelante y hágalo! Lleve a cabo su sueño y que nunca le importe lo que “ellos” digan si usted se tropieza con una derrota temporal, porque “ellos” ignoran que cada derrota trae consigo la semilla de un éxito equivalente.

Thomas Edison soñó con una lámpara que pudiese funcionar mediante la electricidad, llevó a la práctica su sueño, y a pesar de más de diez mil fracasos, se ciñó a él hasta que lo convirtió en realidad física. ¡Los soñadores prácticos jamás fracasan!

Whelan soñó con una cadena de almacenes de cigarros, transformó su sueño en algo práctico y hoy día la Union Cigar Stores, ocupa algunos de los mejores lugares de América.

Los hermanos Wright soñaron con una máquina que pudiese volar. Hoy día todo el mundo puede ver que aquellos sueños eran sólidos.

Marconi soñó con un sistema para dominar y encauzar las intangibles fuerzas del éter. La prueba de que no soñaba en vano la vemos hoy en cada aparato de radio y televisión que existe en el mundo. Puede que a usted le interese saber que los “amigos” de Marconi le encerraron y examinaron en un hospital para sicópatas cuando anunció que había descubierto el principio mediante el cual podía enviar mensajes por el aire sin necesidad de alambres u otros medios físicos y directos de comunicación. A los soñadores de hoy día les van mucho mejor las cosas.

El mundo de hoy está lleno de oportunidades que nunca conocieron los soñadores del pasado.

El punto de donde ha de partir todo soñador es un ardiente deseo que hay que hacer realidad a toda costa. Los sueños no nacen de la indiferencia, de la pereza o de la falta de ambición.

Recuerde que todos los que han alcanzado el éxito en la vida casi siempre tuvieron duros principios y atravesaron muy malos tiempos antes de “llegar”. El auténtico cambio en la vida de aquellos hombres de éxito usualmente llega en el momento de alguna crisis mediante la cual son presentados a su “otro yo”.

John Bunyan escribió *El Progreso del peregrino*, obra que figura entre los mejores libros ingleses, tras haber estado encerrado en la cárcel severamente castigado a causa de sus puntos de vista sobre religión.

D. Henry describió el gran genio que dormía en su cerebro después de haberse enfrentado con la desgracia y ser encerrado una celda de la prisión de Columbus, Ohio. Al verse obligado, a enfrentarse con su otro yo, y a emplear su imaginación, descubrió que era un gran autor en lugar de ser un pobre delincuente y fuera de la ley.

Charles Dickens comenzó pegando etiquetas en botes de crema para el calzado. La tragedia de su primer amor penetró tanto en las profundidades de su alma, que le convirtió en uno de los más grandes autores del mundo. Aquella tragedia produjo primero *David Copperfield*, y más tarde una sucesión de otras obras que hicieron de este mundo un lugar más rico y mejor para todo el que lee sus obras.

Helen Keller poco después de nacer quedó ciega, sorda y muda. A pesar de su desgracia, su nombre ha quedado escrito en la página de la historia de los grandes. Toda su vida fue una demostración tangible de que nadie es derrotado hasta que la derrota se acepta como una realidad.

Robert Burns era un mozo sin cultura alguna. Parecía estar apadrinado desde su nacimiento por la pobreza y hasta llegó a ser un borracho. Pero el mundo se convierte en un lugar mejor por haber vivido aquel hombre que arrojó en poesía bellos pensamientos y así arrancó un espino y plantó una rosa en su lugar.

Burns era un humilde campesino sin estudios escolares de ninguna clase y cuya vida incluso fue desordenada. Pero llegó. Beethoven era sordo y Milton estaba ciego, pero sus nombres perdurarán mientras el mundo exista, porque soñaron y tradujeron sus sueños a una realidad concreta.

Existe una gran diferencia entre desear una cosa y estar en disposición de recibirla. Nadie está dispuesto a tal recepción hasta que “cree” que puede hacerlo, que puede adquirirla. El estado mental debe ser creencia y no simple deseo o esperanza. Para la creencia es esencial una mente liberal y receptiva. Las denominadas mentes cerradas no inspiran fe, valor o creencia.

Recuerde usted que no se requiere realizar más para apuntar alto en la vida o para exigir abundancia y prosperidad que lo que se precisa realizar para aceptar la miseria y la pobreza. Un gran poeta ha expresado muy correctamente esta gran verdad universal en las líneas siguientes.

*Pacté con la Vida por un penique,  
y la Vida no pagó más.  
Sin embargo, mendigué por la noche  
cuando conté mi parco acopio.  
Pues la Vida no es más que patrón  
que da lo que se le pide,  
pero una vez se fija el salario,  
¡oh!..., es preciso seguir adelante con el trabajo.  
Trabajé por el jornal de un lacayo  
solo para aprender, acongojado,  
que cualquier jornal que hubiese pedido a la Vida  
Ella me lo hubiese dado.*

## **El deseo consigue lo “imposible”**

Para dar un final adecuado a este capítulo, quiero presentar aquí a una de las personas más poco corrientes que he conocido. Le vi pocos minutos después de nacer. Vino al mundo sin la menor señal física del sentido del oído, y el doctor admitió, cuando se le presionó para que diera su opinión sobre el caso, que la criatura quizá fuese sorda y muda para toda su vida.

Puse en duda y desafié la opinión del doctor. Tenía perfecto derecho a hacerlo así porque yo era el padre de aquel niño. También llegué a una decisión y tuve mi opinión, pero la expresé silenciosamente, en el secreto de mi corazón.

Yo estaba seguro de que mi hijo tenía que oír y hablar. ¿Cómo? Estaba seguro de que tenía que haber alguna forma, algún camino y que tenía que encontrarlo. Y pensé entonces en las palabras del inmortal Emerson: “El curso que siguen todas las cosas tiende a enseñarnos lo que es la fe. Solo necesitamos obedecer. Hay un guía para cada uno de nosotros, y escuchando humildemente, oiremos la verdadera palabra”.

¿La verdadera palabra? Deseo. Más que nada en el mundo yo deseaba que mi hijo no fuese sordomudo. Y no abandoné tal deseo ni un segundo siquiera.

¿Qué podía hacer yo? De alguna manera tenía que transplantar a la mente de aquel niño mi ardiente deseo de hallar medios y formas de llevar el sonido a su cerebro sin la ayuda de un par de oídos.

Tan pronto el niño fuese lo suficientemente mayor como para cooperar, llenaría su mente con el ardiente deseo de oír, y lo haría de tal forma, con tanto anhelo, que la naturaleza, usando sus propios métodos, traduciría aquel anhelo en una realidad física.

Este proceso se desarrolló en mi propia mente, pero no hablé con nadie sobre ello. Cada día renovaba la promesa que me había hecho a mí mismo de que mi hijo no sería un sordomudo.

A medida que crecía y comenzaba a darse cuenta de las cosas que le rodeaban, observamos que oía un poco. Al llegar a la edad en que la mayoría de los niños rompen a hablar, él no mostró la menor señal de hacerlo aun cuando comprendimos, por sus acciones, que podía oír ligeramente ciertos sonidos. ¡Eso era todo cuanto yo deseaba saber! Estaba convencido de que si el niño podía escuchar aunque fuese muy ligeramente, se podría desarrollar su capacidad auditiva mucho más. Luego sucedió algo que me infundió esperanzas. Y la cosa surgió de la fuente más inesperada.

### **Encontramos un camino**

Compramos un fonógrafo. Cuando el niño escuchó la música por primera vez, se quedó extasiado e inmediatamente se apropió de la máquina. En una ocasión tocó el mismo disco durante casi dos horas, permaneciendo de pie ante el fonógrafo con los dientes clavados en el borde de la caja. El significado de este hábito no fue muy claro para nosotros hasta años más tarde, ya que no conocíamos entonces las propiedades de conducción del sonido que poseían los huesos.

Poco después de que el niño se apropiase del fonógrafo, descubrí que podía oírme bien y claramente cuando yo hablaba con los labios apoyados en su hueso mastoideo, en la base del cráneo.

Estando ya seguro de que el pequeño oía el sonido de mi voz con claridad, empecé a transferir a su mente el deseo de oír y hablar. Pronto descubrí también que al niño le encantaban los cuentos a la hora de irse a la cama, de forma que me puse a inventar historias con la intención de desarrollar en él la seguridad en sí mismo, la imaginación y un ardiente deseo de oír y ser normal.

Existía una historia en particular que yo adornaba con nuevas pinceladas cada vez que se la contaba. La historietita tenía la intención de hacerle pensar que su padecimiento no era en realidad una incapacidad física, sino más bien un gran valor. A pesar del hecho

de que toda la filosofía que yo había asimilado claramente indicaba que la adversidad siempre trae consigo la semilla de una ventaja equivalente, debo confesar que por aquellos días yo no tenía la más ligera idea de “cómo” aquel padecimiento podía convertirse en un valor.

Cuando reviso hacia atrás y analizo la experiencia, veo que la fe que tenía mi hijo en mí tuvo mucho que ver con los asombrosos resultados obtenidos. No ponía en duda nada de lo que yo le decía. Le inculqué la idea de que él poseía una ventaja clara sobre su hermano mayor, y se reflejaría por sí sola en muchas formas. Por ejemplo, los profesores en la escuela observarían que no oía y, en consecuencia, mostrarían hacia él especial atención y le tratarían con extraordinaria amabilidad. Y así lo hicieron siempre. También le inculqué la idea de que cuando fuese lo suficientemente mayor para vender periódicos (su hermano mayor ya era un buen comerciante en tal terreno), él tendría una gran ventaja sobre su hermano por la sencilla razón de que la gente le pagaría un dinero extra por sus artículos de venta, razonando que era un muchacho trabajador y brillante a pesar del hecho de que carecía de oído.

Aproximadamente a los siete años de edad, dio la primera prueba de que nuestro método de programar su mente estaba dando frutos. Durante meses había estado solicitando el privilegio de vender periódicos, pero su madre no daba su consentimiento a tal proyecto.

Finalmente obró por su cuenta y riesgo. Una tarde, al quedarse solo en casa con los criados, trepó por la ventana de la cocina y se marchó. Pidió prestados seis centavos al zapatero de la vecindad, los invirtió en periódicos, los volvió a vender, invirtió de nuevo el capital, y así estuvo operando hasta última hora de la tarde. Después de hacer balance de su capital y devolver los seis centavos que había pedido prestados a su banquero, le quedó una ganancia líquida de cuarenta y dos centavos. Cuando nosotros llegamos a casa aquella noche, le encontramos profundamente dormido en su cama con el dinero bien encerrado en un puño.

Su madre le abrió la mano, le quitó las monedas y lanzó una exclamación de asombro y angustia. Me parecía inadecuado llorar sobre la primera victoria de mi hijo. Mi reacción fue totalmente opuesta. Me eché a reír de buena gana porque ya estaba seguro de que mi empresa de inculcar en la mente del niño fe en sí mismo se había hecho realidad.

Su madre veía, en aquella primera aventura comercial, solamente a un niño sordo que había salido a las calles arriesgando su vida para ganar dinero. Sin embargo, yo veía a un comerciante muy pequeño, pero ambicioso y seguro de sí mismo, una seguridad que había aumentado en un ciento por ciento porque se había metido en negocios impulsado por su propia iniciativa y había ganado. Aquello me complació mucho, porque vi que el niño acababa de dar muestras de una resolución que le acompañaría durante toda su vida.

El muchachito sordo, superó con éxito todos los grados de escolaridad, segunda enseñanza y universidad sin poder oír a sus profesores excepto cuando le gritaban fuerte y a cercana distancia. No asistió a una escuela para sordos. No le permitimos aprender el lenguaje de signos. Estábamos decididos a que viviese una vida normal y alternase con niños normales, y nos mantuvimos en tal actitud aun cuando nos costó grandes discusiones con los profesores.

Cuando cursaba la secundaria, probó un dispositivo eléctrico para oír, pero sin resultado alguno.

Cuando transcurría su última semana en la universidad, sucedió algo que señaló el más importante cambio de su vida. Acaso debido a lo que parecía ser una mera casualidad, entró en posesión de otro dispositivo eléctrico para oír, que le habían enviado para que lo probase. Al principio se mostró lento en la prueba debido a la decepción últimamente sufrida con el otro aparato. Finalmente, más o menos descuidadamente, se lo ajustó a la cabeza y ¡allí estaba!, como obedeciendo a un golpe de varita mágica, el deseo de oír que había experimentado toda su vida, acababa de hacerse

realidad. Por primera vez en su existencia oía prácticamente tan bien como cualquier persona de oído normal.

Medio loco de alegría por aquel mundo cambiado que le habían proporcionado mediante el dispositivo eléctrico, corrió al teléfono para hablar con su madre y oyó la voz de esta perfectamente. Al día siguiente oyó las voces de sus profesores en clase con toda claridad y por primera vez en su vida. Y también por primera vez en su vida podía conversar con otras personas libremente, sin necesidad de tener que hablar en voz alta. Ciertamente, acababa de entrar en posesión de un mundo cambiado.

### **El muchacho “sordo” ayuda a otros**

Sin comprender del todo el significado de lo que había conseguido, pero intoxicado con la alegría de haber descubierto un nuevo mundo de sonido, redactó una carta al fabricante del audífono en la que entusiasmadamente describía su experiencia. Algo que había en aquella carta hizo que la compañía le invitara a ir a Nueva York. Cuando llegó a la ciudad fue acompañado hasta la fábrica y mientras hablaba con el ingeniero jefe, refiriéndole muchas cosas de aquel mundo nuevo que había caído en sus manos, una idea, una inspiración, una corazonada, o llámese como se quiera, nació en su mente. Fue “este impulso de pensamiento” lo que convirtió su padecimiento en un valor destinado a producir dividendos, tanto en dinero como en felicidad a miles de personas en el futuro.

La suma y substancia de aquel impulso de pensamiento fue la siguiente: se le ocurrió que podía servir de ayuda a los millones de sordos que caminaban por la vida sin gozar del beneficio de un dispositivo mecánico para oír sí él hallaba la forma de referirles la historia de aquel “nuevo mundo”.

Se enfrascó todo un mes en una intensa investigación, a través de la cual estudió todo el sistema de ventas del fabricante de audífonos, y creó medios y métodos de comunicarse con los sordos de

todo el mundo con el propósito de compartir con ellos su recientemente descubierto mundo. Cuando acabó tal labor, presentó el plan a la compañía e instantáneamente se le concedió un puesto en la misma para que convirtiera en realidad sus deseos.

Cuando comenzó a trabajar, el muchacho podía soñar muy poco en que estaba destinado a llevar esperanzas y alivio práctico a miles de personas sordas que, sin su ayuda, hubiesen permanecido condenadas para siempre al mundo del silencio.

No me cabe la menor duda de que Blair hubiese sido un sordomudo toda su vida si su madre y yo no nos las hubiésemos arreglado para moldear su mente como lo hicimos.

Cuando le inculqué el deseo de oír, hablar y vivir como una persona normal, a este impulso acompañó alguna extraña influencia que obligó a la naturaleza a convertirse en constructora de un puente, salvando así la distancia que separaba su cerebro del mundo exterior.

Ciertamente, un ardiente deseo dispone de tortuosos caminos para transformarse en su equivalente físico. Blair deseaba disfrutar de un oído normal. Ahora ya lo tiene. Había nacido con una desventaja física apta para enviar a cualquiera, con un deseo menos definido, a la calle provisto de un platillo para pedir limosna.

La pequeña mentira piadosa que inculqué en su mente cuando aún era un niño, haciéndole creer que su padecimiento se convertiría en un gran valor, se justificó plenamente. En verdad, no hay nada, ya sea correcto o erróneo, que la creencia, más un ardiente deseo, no pueda convertir en realidad. Estas cualidades están a la disposición de cualquiera.

## **El deseo obra maravillas para un cantante**

Un párrafo corto publicado en la prensa y relacionado con madame Schumann-Heink, facilita una pista para descubrir el éxito magnífico de esta mujer como cantante. Transcribo el párrafo porque su

contenido no revela otra cosa que un ardiente deseo.

A principios de su carrera, madame Schumann-Heink visitó al director de la Ópera de Viena para que le probase la voz, pero el hombre no lo hizo. Después de lanzar una ojeada a aquella muchacha desgarbada y pobremente vestida, el director dijo no muy cortésmente: “Con esa cara y sin personalidad alguna, ¿cómo puede usted esperar tener éxito en el campo de la ópera? Querida muchacha, abandone la idea. Cómprese una máquina de coser y póngase a trabajar. Nunca será usted una cantante”.

La palabra nunca, es un lapso demasiado largo. El director de la Ópera de Viena sabía muchas cosas acerca de la técnica del canto, pero muy pocas sobre la fuerza del deseo cuando este alcanza las proporciones de una obsesión. Si hubiese sabido más cosas sobre esa fuerza, no habría cometido la equivocación de condenar al genio sin concederle una oportunidad.

Hace varios años uno de mis asociados comerciales cayó enfermo. A medida que fue pasando el tiempo, empeoró y finalmente tuvo que ser trasladado al hospital a fin de practicarle una operación. El doctor le advirtió que había muy pocas esperanzas, o ninguna, de que volviese a verle vivo. Pero esta era solamente la opinión del doctor. No era la opinión del paciente. Muy poco antes de ser trasladado a la sala de operaciones, murmuró débilmente: “No se preocupe, jefe, estaré fuera de aquí dentro de unos días”. La enfermera me miró con cara de circunstancias. Pero el paciente salió bien de la operación. Después de que todo terminó, su médico me dijo: “Nada, a no ser el ardiente deseo de vivir, le ha salvado. Nunca hubiera salido bien de esto si no se hubiese negado a aceptar la posibilidad de una muerte”.

Creo en la fuerza del deseo apoyada por la fe, porque he sido testigo de cómo esta fuerza elevaba a muchos hombres desde sus humildes comienzos a puestos de poder y riqueza, he visto cómo esa fuerza robaba de la tumba a muchas víctimas, la he visto servir como medio por el cual los hombres volvían a ponerse en pie tras

haber sufrido cien diferentes derrotas y he visto también cómo esa misma fuerza proporcionaba a mi hijo una vida normal y feliz a pesar de que la naturaleza le había lanzado al mundo sin oído.

¿Cómo puede uno encaminar y dirigir esa fuerza del deseo?

Esto ha sido contestado en parte y seguirá contestándose a través de los demás capítulos de este libro.

Mediante algún extraño y poderoso principio de “química mental” que jamás ha divulgado, la naturaleza arroja en el impulso de un fuerte deseo “ese algo” que no reconoce la palabra “imposible” y no acepta tal realidad como fracaso.

Durante la primera mitad del siglo XX, Napoleón Hill entrevistó a algunos de los empresarios y líderes más exitosos de la época: Andrew Carnegie, Henry Ford, Theodore Roosevelt, Thomas Edison, Alexander Graham Bell y John D. Rockefeller, entre otros. De todas estas entrevistas reunió sus ocho volúmenes de las leyes del éxito, una colección de filosofía de éxito personal, que más tarde condensó en su libro: *Piense y hágase rico*, un manual indispensable para toda persona que desee triunfar en cualquier área de la vida.

Napoleón Hill nació en la pobreza, en una casa de una sola habitación. Su madre murió cuando él contaba con tan solo diez años. Desde temprana edad comenzó a trabajar con la esperanza de poder atender a la escuela de leyes, pero sus aspiraciones se vieron truncadas al enfrentar graves problemas económicos que lo obligaron a dejar la escuela. De estos comienzos humildes, y gracias a las enseñanzas contenidas en su libro, Napoleón Hill llegó a ser consejero de presidentes, empresarios y líderes de todos los rincones del planeta.

*Piense y hágase rico* es uno de los libros de mayor influencia de todos los tiempos. En esta última edición, Napoleón Hill nos enseña que la filosofía y la fórmula que conducen al éxito están al alcance de todas aquellas personas que tienen grandes deseos de triunfar en los negocios y aspiran a lograr la libertad financiera.



**Napoleón Hill** (1883-1970) es considerado uno de los más respetados e influyentes autores de los primeros libros de autoayuda, éxito y motivación moderna. Su libro más famoso: “*Piense y Hágase Rico*”, ha vendido más de 100 millones de ejemplares en todo el mundo; es el *bestseller* de todos los tiempos de este género y continúa inspirando a miles de personas cada año.

