

NAPOLEON HILL

Autor de la filosofía de *La ley del éxito*

PIENSE Y
HÁGASE
RICO

Prólogo de MELVIN POWERS



EDICIONES OBELISCO

ÍNDICE

<i>Prólogo</i>	7
<i>¿Qué es lo que más desea?</i>	11
<i>Prólogo del editor</i>	17
<i>Prólogo del autor</i>	19
<i>Introducción</i>	27
1. Deseo	45
2. Fe	67
4. Autosugestión	89
5. Conocimientos especializados	97
6. Imaginación.....	115
7. Planificación organizada	131
8. Decisión	181
9. Persistencia	195
10. El poder del equipo maestro	215
11. El misterio de la transmutación del sexo.....	223
12. El subconsciente	249
13. El cerebro	259
14. El sexto sentido.....	267
15. Cómo burlar a los seis fantasmas de miedo	279

Por primera vez se enseña la famosa fórmula de Andrew Carnegie para ganar dinero, basada en los TRECE PASOS DEMOSTRADOS HACIA LA RIQUEZA.

Elaborado a lo largo de veinticinco años de investigación, en colaboración con más de quinientos millonarios destacados que demostraron, a raíz de sus propios logros, que esta filosofía es práctica.

Este libro es una réplica de la edición completa y original de *Piense y hágase rico* de Napoleon Hill, publicada inicialmente por The Ralston Society en 1937 y ahora en el dominio público.

La edición replicada, publicada por la Wilshire Book Company con un diseño creativo de la portada y un prólogo original de Melvin Powers no está patrocinada, promocionada ni asociada con Napoleon Hill, sus familiares o herederos, la Napoleon Hill Foundation, The Ralston Society ni ninguna otra personalidad o entidad.

PRÓLOGO

Estoy sumamente complacido de publicar la edición original, íntegra y clásica del famoso libro *Piense y hágase rico* de Napoleon Hill, tal como lo escribió en 1937. Ha sido un superventas a nivel internacional durante muchos años y ha vendido millones de ejemplares en sus diversas ediciones.

Como editor de libros de motivación, he tenido el placer de ofrecer al público libros tales como *Psicocibernética: el secreto para mejorar y transformar su vida* del médico Maxwell Maltz, *La magia de pensar a lo grande* y *The Magic of Thinking Success* del doctor David J. Schwartz, *¡Piense como un ganador!* del doctor Walter Doyle Staples, *Tres palabras mágicas* y *Success Cybernetics* de Uell Stanley Andersen, *Grow Rich With Your Million Dollar Mind* y *How to Succeed* de Brian Adams, y *Carisma: cómo lograr «esa magia especial»* de Marcia Grad.

Estos libros, al igual que mis anteriores ediciones de *Piense y hágase rico*, han producido cambios notables en la vida de las personas que practican los principios expresados en ellos. Pero de todos los libros superventas de motivación que he publicado, *Piense y hágase rico* sigue siendo el que más guardo en el corazón y el mayor responsable de mi propio éxito.

Mi entusiasmo por *Piense y hágase rico* comenzó cuando lo leí por primera vez a los dieciséis años. Su mensaje tuvo una profunda influencia –y todavía la tiene– en mi psique. En ese momento estaba viviendo en Boston y, como pasatiempo, empecé un negocio de ventas por correo en la mesa de la cocina de mi casa. Siguiendo los principios de *Piense y hágase rico*, me fijé el objetivo de ganar mil dólares al mes por la venta de libros prácticos y de motivación, incluyendo *Piense y hágase rico*. En poco tiempo alcancé y superé mi meta.

Años después, cuando me mudé a Los Ángeles para crear mi propia editorial, de nuevo utilizando los principios de *Piense y hágase rico*, me propuse unos objetivos a nivel profesional y financiero que logré alcanzar. No me cabía ninguna duda de que podía hacerlo porque había comprendido el mensaje alto y claro de que podía lograr lo que me propusiera si creía que podía. Basándome en esa creencia, me he fijado muchos objetivos y los he alcanzado, además de ser un editor de libros exitoso. He sido un compositor que ha ganado premios, un orador motivacional, un profesor de la universidad, un criador de caballos árabes campeones, un artista, un productor de publibreportajes, un consultor de ventas por correo, y autor de dos de los libros más vendidos en el ámbito de ventas por correo, *How to Get Rich in Mail Order* y *Making Money With Classified Ads*.

Mi último reto es la creación de un importante negocio en internet especializado en libros de motivación y de negocios. Mi mentalidad es resuelta con respecto a la filosofía del «se puede» de Napoleon Hill, y me complace informar que estoy alcanzando los objetivos de ventas anuales de internet que me propuse. Es agradable y gratificante ver cómo esta filosofía funciona de nuevo.

Durante mi larga carrera de profesor en seminarios de motivación, he conocido a cientos de personas que me han dicho que *Piense y hágase rico* las ha ayudado a dar forma a sus vidas. Muchos se refieren al libro como su biblia. ¡Qué halago! Dado que Wilshire Book Company es una fuente de numerosos li-

bros famosos de motivación e inspiración, la gente suele visitar nuestras oficinas para comprarlos. Me gusta hablar con estas personas, ya que compartimos una filosofía común. Invariablemente, cuando hablamos sobre libros, *Piense y hágase rico* aparece en la conversación como uno de sus favoritos de todos los tiempos.

Muchos de los libros de motivación actuales toman prestados los principios de la obra de Napoleon Hill, y todos los autores y profesores de motivación que conozco tienen este libro en su biblioteca.

Hace muchos años tuve el placer de asistir a una de las apasionantes conferencias de Napoleon Hill en Los Ángeles. Inspiró a una audiencia de miles de personas y recibió una resonante ovación en la que los asistentes se pusieron de pie. En el ambiente se podía sentir una energía positiva. Nadie quería irse. Tuve el placer de visitarlo después y encontré que era la encarnación de su filosofía que enriquece la vida.

Pocas cosas contribuyen más al bienestar y a la autoestima de una persona que su capacidad para lograr su independencia económica y la de sus familiares. Mi consejo es utilizar los principios enunciados en la presente edición original e íntegra del libro de Napoleon Hill y hacerla parte de la propia vida. Estos principios han ayudado a millones de personas y confío plenamente en que ahora ayudarán al lector. Prepárese. Está a punto de embarcar en el apasionante camino hacia la riqueza. Le deseo lo mejor para su éxito tanto personal como económico. Recuerde que si es capaz de concebir su objetivo, entonces puede lograrlo. ¡Piense como un ganador y será uno de ellos!

MELVIN POWERS, EDITOR
WILSHIRE BOOK COMPANY

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESEA?

*¿Dinero, fama, poder, satisfacción, personalidad,
paz mental, felicidad?*

Los trece pasos hacia la riqueza descritos en este libro ofrecen la más breve filosofía confiable del éxito individual jamás presentada para el beneficio de los hombres o las mujeres que están buscando una meta definida en la vida. Antes de comenzar el libro, el lector se beneficiará en gran medida si comprende el hecho de que el libro *no se escribió para entretener*. Uno no puede digerir bien su contenido en una semana o un mes.

Después de leerse el libro detenidamente, el doctor Miller Reese Hutchison, conocido a nivel nacional por ser ingeniero consultor y socio desde hace muchos años de Thomas A. Edison, dijo:

«Esto no es una novela. Es un libro de texto sobre el éxito individual que proviene directamente de las experiencias de cientos de los hombres estadounidenses más exitosos. Debería *estudiarse, digerirse y meditar sobre él*. No es aconsejable leer más de un capítulo por noche. El lector debería subrayar las frases que más le impresionen. Más adelante podrá volver a esas líneas y releerlas. *Un verdadero estudioso no se limitará a leer este libro, sino que absorberá sus con-*

tenidos y los hará suyos. Este libro debería enseñarse en todas las escuelas secundarias y ningún niño o niña debería iniciar una carrera sin haber pasado satisfactoriamente un examen sobre él. Esta filosofía no suplantarán las asignaturas impartidas en las escuelas, sino que permitirá *organizar y aplicar* los conocimientos adquiridos y convertirlos en un beneficio útil y adecuado sin pérdida de tiempo».

El doctor John R. Turner, decano de la Universidad de Nueva York, dijo después de haber leído el libro:

«El mejor ejemplo de la solidez de esta filosofía es su propio hijo, Blair, cuya dramática historia ha sido esbozada en el capítulo sobre el deseo».

El doctor Turner hacía referencia al hijo del autor, que nació sin la capacidad normal de audición, y no sólo evitó ser sordomudo, sino que además transformó su discapacidad en una ventaja de incalculable valor con la aplicación de la filosofía aquí descrita. Después de leer la historia (que comienza en la página 56), el lector se dará cuenta de que está a punto de entrar en posesión de una filosofía que puede trasmutarse en riqueza material o ser igualmente útil para abastecer la paz mental, la comprensión, la armonía espiritual y, en algunos casos, como el del hijo del autor, puede ayudar a dominar la aflicción física.

El autor descubrió, a raíz de analizar personalmente a cientos de hombres de éxito, que todos ellos tenían el hábito de intercambiar ideas en lo que comúnmente se denominan *debates*. Cuando tenían problemas que resolver, se sentaban juntos y hablaban libremente hasta que descubrían, a partir de su contribución conjunta de ideas, un plan que sirviera a sus propósitos.

El lector, que está leyendo este libro, sacará el máximo provecho con la puesta en práctica del principio del Equipo

Maestro que se describe en él. Podrá lograrlo (como otros lo están haciendo con éxito) con la creación de un equipo de trabajo, consistente en un número dado de personas agradables y armoniosas. El equipo debería reunirse regularmente, con una frecuencia de una vez por semana.

El procedimiento debe consistir en la lectura de un capítulo del libro en cada reunión, y después debe debatirse libremente el contenido de cada uno de ellos entre todos los miembros. Cada miembro debería tomar notas y anotar *cada una de sus propias ideas* inspiradas en el debate.

Todos los miembros deberían leer y analizar detenidamente cada capítulo varios días antes de su lectura en público y del debate conjunto. La lectura ante el equipo debería hacerla alguien que sepa leer bien y le ponga color y sentimiento a las frases.

Con el seguimiento de este plan todo lector sacará de estas páginas no sólo la suma total de los mejores conocimientos elaborados a partir de las experiencias de cientos de hombres de éxito, sino algo todavía más importante: *aprovechará nuevas fuentes de conocimiento en su propia mente y adquirirá conocimientos de inestimable valor de las demás personas presentes.*

Si el lector sigue este plan *de forma persistente*, puede estar seguro de que descubrirá y se apropiará de la fórmula secreta gracias a la cual Andrew Carnegie adquirió su inmensa fortuna, a la que se hace referencia en la introducción del autor.

HOMENAJES AL AUTOR

De grandes líderes americanos

Piense y hágase rico tardó veinticinco años en escribirse y está basado en la famosa ley de Napoleon Hill de la filosofía del éxito. Su trabajo y sus escritos han sido elogiados por los mayores líderes financieros, educacionales, políticos y gubernamentales.

Apreciado señor Hill:

He tenido la oportunidad de terminar la lectura de sus libros *Las leyes del éxito* y deseo expresar mi agradecimiento por el espléndido trabajo que ha hecho en la elaboración de esta filosofía. Sería útil que todos los políticos del país asimilaran y aplicaran los diecisiete principios sobre los que se basan sus lecciones. Contienen un material magnífico que todo líder debería entender en todos los ámbitos de la vida.

Me complace haber tenido el privilegio de hacer algunas pequeñas contribuciones a la organización de este curso espléndido de filosofía del «sentido común». Atentamente:

(Expresidente y ex juez presidente del
Tribunal Supremo de Estados Unidos)

EL REY DE LAS TIENDAS DE 5 Y 10 CENTAVOS

«Gracias a la aplicación de muchos de los diecisiete principios fundamentales de la filosofía de *Las leyes del éxito*, hemos fundado una gran cadena de tiendas muy exitosas. Creo que no sería exagerado decir que el Edificio Woolworth podría considerarse perfectamente un monumento de la solidez de estos principios».

F. W. WOOLWORTH

UN GRAN MAGNATE MARÍTIMO

«Me siento sumamente agradecido por haber tenido el privilegio de haber leído *Las leyes del éxito*. Si hubiera conocido esta filosofía hace cincuenta años, imagino que hubiera podido realizar todo lo que he hecho en menos de la mitad de tiempo. Espero que el mundo lo descubra y se lo agradezca»

ROBERT DOLLAR

UN FAMOSO LÍDER OBRERO AMERICANO

«Dominar *Las leyes del éxito* es como una garantía contra el fracaso».

SAMUEL GOMPERS

UN EXPRESIDENTE DE ESTADOS UNIDOS

«Cómo no felicitarlo por su perseverancia. Cualquier hombre que dedica tanto tiempo... debe hacer necesariamente descubrimientos muy valiosos para los demás. Estoy profundamente impresionado por su interpretación de los principios del "Equipo Maestro" que tan claramente ha descrito».

WOODROW WILSON

UN POTENTADO DEL COMERCIO

«Sé que sus diecisiete principios del éxito son sólidos porque los he estado aplicando en mi empresa durante más de 30 años».

JOHN WANAMAKER

EL FABRICANTE DE CÁMARAS FOTOGRÁFICAS MÁS IMPORTANTE DEL MUNDO

«Sé que está usted haciendo un mundo mejor con sus *Leyes del éxito*, y no me importaría contribuir económicamente a esta formación, ya que aporta cualidades a los estudiantes que no pueden comprarse sólo con dinero».

GEORGE EASTMAN

UN CONOCIDO HOMBRE DE NEGOCIOS NACIONAL

«Cualquier logro que haya podido alcanzar se lo debo, íntegramente, a la aplicación de sus diecisiete principios fundamentales de *Las leyes del éxito*. Creo que tengo el honor de ser su primer alumno».

W. M. WRINGLEY, JR.

PRÓLOGO DEL EDITOR

Este libro transmite la experiencia de más de quinientos hombres inmensamente ricos, que comenzaron de cero, sin nada que dar a cambio de la riqueza, salvo sus *pensamientos, ideas y planes organizados*.

El lector dispone aquí de toda la filosofía sobre cómo ganar dinero, tal como se elaboró a partir de los logros reales de la mayoría de los hombres de éxito que ha conocido el pueblo estadounidense durante los últimos cincuenta años. Se describe *qué hacer* y también *cómo hacerlo*.

Presenta las instrucciones completas acerca de *cómo vender sus servicios personales*.

Le proporcionará un método perfecto de autoanálisis que fácilmente revelará lo que ha estado separándole de la fortuna en el pasado. Se describe la famosa fórmula de Andrew Carnegie de realización personal gracias a la cual acumuló cientos de millones de dólares para sí mismo y para no menos de una veintena de hombres millonarios a los que enseñó su secreto. Tal vez el lector no necesite todo lo que se encuentra en el libro —ninguno de los quinientos hombres de cuya experiencia se ha escrito lo necesitaban— pero tal vez sí necesite una idea, plan o sugerencia para comenzar su camino hacia su meta. En alguna parte del libro encontrará este estímulo necesario.

El libro fue inspirado por Andrew Carnegie, después de haber ganado sus millones y jubilarse. Fue escrito por el hom-

bre a quien Carnegie reveló el sorprendente secreto de su riqueza; el mismo hombre a quien los quinientos hombres ricos revelaron la fuente de sus riquezas.

En este volumen se encuentran los trece principios para ganar dinero, esenciales para toda persona que desee acumular el dinero suficiente a fin de garantizar su independencia económica. Se estima que la investigación que se invirtió en la preparación, antes de que se escribiera o pudiera escribirse el libro —investigación que abarcó más de veinticinco años de continuo esfuerzo— no podría repetirse a un coste menor de cien mil dólares.

Además, el saber contenido en este libro tampoco podría repetirse a ningún precio, por la sencilla razón de que más de la mitad de los quinientos hombres que proporcionaron la información que contiene ya han fallecido.

¡La riqueza no siempre puede medirse en términos de dinero!

El dinero y los bienes materiales son esenciales para la libertad del cuerpo y de la mente, pero algunas personas piensan que la mayor parte de la riqueza únicamente puede evaluarse en términos de amistades verdaderas, de relaciones familiares armónicas, de simpatía y comprensión entre los socios y de la armonía introspectiva que proporciona la paz mental medible únicamente en valores espirituales.

Todos los que lean, comprendan y apliquen esta filosofía estarán mejor preparados de lo que nunca lo han estado para atraer y disfrutar de estas grandes fortunas, que siempre les serán negadas a todos excepto a *los que estén preparados para ellas*.

Por lo tanto, lector debe estar preparado para que cuando se exponga a la influencia de esta filosofía, experimente *un cambio vital* que le ayudará no sólo a negociar el camino de su vida con armonía y comprensión, sino también a prepararse para la acumulación abundante de bienes materiales.

EL EDITOR

PRÓLOGO DEL AUTOR

En cada capítulo de este libro se ha mencionado el secreto para ganar dinero, un secreto que ha logrado la fortuna de más de quinientos hombres extraordinariamente ricos a quienes he analizado con detenimiento durante muchos años.

Andrew Carnegie me informó del secreto hace más de un cuarto de siglo. El astuto y amable viejo escocés lo depositó en mi mente sin prestar atención cuando yo sólo era un niño. Luego, se volvió a sentar en su silla con brillo de alegría en sus ojos y me observó detenidamente para ver si tenía suficiente intelecto para comprender el significado de lo que me acababa de decir. Cuando vio que había captado la idea, me preguntó si estaría dispuesto a pasar veinte años o más preparándome para entregársela al mundo, a hombres y mujeres que, por desconocer del secreto, tal vez pasarían sus vidas condenados al fracaso. Le respondí que lo haría y, con la cooperación del señor Carnegie, he cumplido mi promesa.

Este libro contiene el secreto, después de que miles de personas de prácticamente todas las condiciones lo hayan puesto a prueba. Fue idea del señor Carnegie que la fórmula mágica que le proporcionó una fortuna prodigiosa se pusiera al alcance de personas que no tienen tiempo para investigar cómo los hombres ganan dinero, y fue su deseo que yo pudiera probar y demostrar la solidez de la fórmula mediante la experiencia de hombres y mujeres. Consideraba que esta fórmula tenía que enseñarse en todas las escuelas y universidades públicas, y opinaba que si se enseñaba

adecuadamente, revolucionaría todo el sistema educativo hasta poderse reducir a la mitad el tiempo que uno pasa en la escuela.

Su experiencia con Charles M. Schwab y con otros jóvenes como él convencieron al señor Carnegie de que buena parte de lo que se enseña en las escuelas no tiene ningún valor en relación con la tarea de ganarse la vida o de acumular riquezas. Había llegado a esta conclusión porque en su empresa habían trabajado muchos jóvenes con muy poca educación, pero a los que una enseñanza sobre el uso de esta fórmula les permitió desarrollar un sentido del liderazgo poco común. Además, *esta preparación proporcionó verdaderas fortunas a todos aquellos que siguieron sus instrucciones.*

En el capítulo sobre la fe, leeremos la asombrosa historia de la gigantesca United States Steel Corporation, tal como la concibió y gestionó el joven gracias al cual el señor Carnegie demostró que su fórmula funcionaría *para todos los que estuvieran preparados para ella.* La simple aplicación de este secreto por parte de un hombre joven, Charles M. Schwab, le proporcionó una gran fortuna tanto de dinero como de *oportunidades.* En términos generales, esta aplicación particular de la fórmula le valió *seiscientos millones de dólares.*

Estos hechos, bien conocidos por casi todos los que conocieron al señor Carnegie, le darán al lector una idea clara de lo que le puede aportar la lectura de este libro siempre y cuando *sepa lo que quiere.*

Incluso antes de haberse puesto a prueba durante veinte años, el secreto se transmitió al menos a un centenar de hombres y mujeres que lo han utilizado para su propio beneficio como había planeado el señor Carnegie. Algunos han logrado fortunas con él. Otros lo han utilizado para crear armonía en sus hogares. Un clérigo lo empleó con tanta eficacia que logró unos ingresos de 75.000 dólares anuales.

Arthur Nash, un sastre de Cincinnati, utilizó su negocio prácticamente en quiebra como conejillo de indias para probar la fórmula. El negocio revivió y proporcionó una fortuna a sus dueños. Todavía es un negocio próspero, aunque el señor Nash

ya se haya ido. El experimento fue tan extraordinario que los periódicos y las revistas le proporcionaron más de un millón de dólares haciendo publicidad laudatoria.

El secreto pasó a Stuart Austin Wier, de Dallas, Texas. Estaba preparado para ello, tanto que abandonó su profesión y estudió Derecho. ¿Tuvo éxito? También explicaremos esta historia.

A Jennings Randolph le revelé el secreto el día que se graduó en la universidad, y lo ha utilizado con tanto éxito que actualmente está cumpliendo su tercer mandato como miembro del Congreso, con muchas oportunidades de seguir usándolo hasta que lo lleve a la Casa Blanca.

Mientras trabajaba como director de publicidad en LaSalle Extension University, cuando todavía era poco conocida, tuve el privilegio de ver a J. G. Chapline, el director de la universidad, utilizar la fórmula con tanta eficacia que desde entonces ha hecho de LaSalle una de las universidades más destacadas del país.

El secreto al que me refiero se menciona por lo menos un centenar de veces a lo largo de este libro. No lo he nombrado directamente, pues parece funcionar con más éxito cuando se destapa ligeramente y se deja a la vista, donde puedan recogerlo *aquellos que están preparados y lo están buscando*. Ésta es la razón por la que el señor Carnegie me lo lanzó de forma tan discreta, sin darme su denominación específica.

Si el lector está *preparado* para ponerlo en práctica, identificará este secreto al menos una vez en cada capítulo. Desearía tener el privilegio de explicarle cómo saber si está preparado, pero eso le privaría de buena parte de los beneficios que recibirá cuando realice el descubrimiento a su manera.

Mientras escribía este libro, mi propio hijo, que entonces estaba terminando su último año en la universidad, cogió el manuscrito del segundo capítulo, lo leyó y descubrió el secreto por su cuenta. Utilizó la información tan eficazmente que accedió directamente a un puesto de responsabilidad con un sueldo inicial mayor que el que gana un hombre corriente. Su historia está narrada brevemente en el segundo capítulo. Cuando el lector la

lea, quizás deseche la impresión que pudo haber tenido al inicio de este libro de que éste prometía demasiadas cosas. Y, también, si alguna vez lo han desanimado, si ha tenido dificultades que superar, si lo ha intentado y ha fracasado, si alguna vez ha estado discapacitado por una enfermedad o dolencia física, entonces la historia del descubrimiento y la utilización que hizo mi hijo de la fórmula de Carnegie le parecerá el oasis en el Desierto de las Esperanzas Perdidas que tanto ha estado buscando.

Este secreto fue ampliamente utilizado por el presidente Woodrow Wilson durante la Primera Guerra Mundial. Lo transmitió a todos los soldados que lucharon en la guerra, oculto cuidadosamente en el entrenamiento que recibieron antes de ir al frente. El presidente Wilson me dijo que fue un factor importante en la obtención de los fondos necesarios para la guerra.

Hace más de veinte años, el secreto inspiró al honorable Manuel L. Quezón, (en aquel entonces comisionado residente de las islas Filipinas) para conseguir la libertad de su pueblo. Logró la libertad para los filipinos y fue el primer presidente de ese estado libre. Una peculiaridad de este secreto es que una vez adquirido y utilizado, hace que aquellos que lo poseen se vean arrastrados literalmente hacia el éxito con muy poco esfuerzo y que nunca más vuelvan a sucumbir al fracaso. Si el lector lo duda, puede examinar los nombres de aquellos que lo usaron dondequiera que se hayan mencionado, revisar sus historiales y se convencerá.

¡No existe tal cosa como recibir *algo a cambio de nada!*

El secreto al que me refiero no puede lograrse sin pagar un precio, aunque éste sea muy inferior a su valor. Aquellos que no están buscándolo intencionadamente no pueden obtenerlo a cualquier precio. No puede regalarse ni se puede comprar con dinero, por la sencilla razón de que está compuesto de dos partes. Una parte ya la poseen los que están preparados. El secreto funciona igual de bien para todos aquellos que están preparados.

La educación no tiene nada que ver con ello. Mucho antes de que yo naciera, el secreto ya estaba en posesión de Thomas A. Edison, y él lo utilizó de un modo tan inteligente que llegó

a ser el inventor más importante del mundo a pesar de contar únicamente con tres meses de escolarización.

Trasmitió el secreto a un socio suyo, que lo utilizó con tanta eficacia que, a pesar de que por aquel entonces sólo ganaba doce mil dólares anuales, acumuló una gran fortuna y se retiró de los negocios cuando todavía era un hombre joven. El lector puede encontrar su historia al inicio del primer capítulo. Debería convencerle la idea de que las riquezas no están fuera de su alcance, de que todavía puede ser lo que desea ser, de que todos los que están preparados y dispuestos pueden obtener dinero, fama, reconocimiento y felicidad.

¿Cómo puedo saber yo estas cosas? El lector debería tener la respuesta antes de terminar el libro. Puede encontrarla desde el primer capítulo hasta la última página.

Mientras realizaba un trabajo de investigación que duró veinte años y que inicié a petición del señor Carnegie, analicé a cientos de hombres famosos, muchos de los cuales admitieron haber acumulado sus inmensas fortunas gracias a la ayuda del secreto de Carnegie; algunos de esos hombres son:

Henry Ford
William Wrigley Jr.
John Wanamaker
James J. Hill
George S. Parker
E. M. Statler
Henry L. Doherty
Cyrus H. K. Curtis
George Eastman
Theodore Roosevelt
John W. Davis
Elbert Hubbard
Wilbur Wright
William Jennings Bryan
Dr. David Starr Jordan

J. Odgen Armour
Charles M. Schwab
Harris F. Williams
Dr. Frank Gunsaulus
Daniel Willard
King Gillette
Ralph A. Weeks
Juez Daniel T. Wright
John D. Rockefeller
Thomas A. Edison
Frank A. Vanderlip
F. W. Woolworth
Col. Robert A. Dollar
Edward A. Filene
Edwin C. Barnes

Arthur Brisbane
Woodrow Wilson
W. M. Howard Taft
Luther Burbank
Edward W. Bok
Frank A. Munsey
Elbert H. Gary
Dr. Alexander
Graham Bell

John H. Patterson
Julius Rosenwald
Stuart Austin Wier
Dr. Frank Crane
George M. Alexander
J. G. Chapline
Hon. Jennings Randolph
Arthur Nash
Clarence Darrow

Esos hombres suponen una diminuta parte de los cientos de estadounidenses conocidos cuyos logros, sean económicos o de otro tipo, demostraron que los que comprenden y aplican el secreto de Carnegie alcanzan elevadas posiciones a lo largo de su vida. Nunca conocí a nadie que estuviera decidido a usar el secreto y que no alcanzara un éxito notable en la profesión que había elegido. Tampoco he conocido a nadie que se hubiera distinguido particularmente o que hubiera acumulado una gran riqueza sin la posesión del secreto. A partir de estos dos hechos llegué a la conclusión de que el secreto, en tanto que forma parte del conocimiento esencial para la autodeterminación, es más importante que cualquier conocimiento adquirido a través de lo que popularmente se conoce como «educación». De todos modos, ¿qué es la *educación*? Responderé a esta pregunta detalladamente.

En lo que se refiere a la escolarización, muchos de estos hombres tuvieron muy poca. John Wanamaker me dijo una vez que, con la poca educación que tuvo, había adquirido los conocimientos del mismo modo que una locomotora adquiere agua, «abasteciéndose a medida que avanza». Henry Ford nunca realizó estudios superiores ni universitarios. No estoy tratando de minimizar el valor de la escolarización, sino intentando expresar mi firme creencia de que los que dominan y aplican el secreto alcanzarán posiciones más altas, acumularán riquezas y negociarán con la vida en sus propios términos incluso aunque su escolarización haya sido escasa.

En algún lugar, a medida que lea, el secreto al que me refiero sobresaldrá de la página y se colocará descaradamente delante de usted *¡si está preparado para ello!* En cuanto aparezca lo reconocerá. Tanto si el lector recibe la señal en el primer capítulo como en el último, es aconsejable que se detenga un instante cuando se le presente y se pare a pensar, pues esta ocasión marcará el hito más importante de su vida.

Pasemos ahora al primer capítulo, y a la historia de mi muy querido amigo que generosamente ha reconocido haber visto esta señal mística y cuyos logros en el campo de los negocios son pruebas suficientes de que ha descubierto el secreto. A medida que el lector lea su historia, así como todas las demás, debe recordar que tratan de problemas importantes de la vida tal y como todos los seres humanos los experimentamos. Los problemas se derivan de los propios esfuerzos por ganarse la vida, por hallar esperanza, coraje, satisfacción y paz mental a fin de acumular riquezas y disfrutar de la libertad del cuerpo y el espíritu.

El lector también debe recordar, a medida que avance en la lectura del libro, que se trata de hechos reales y no de ficción. Su objetivo es transmitir una gran verdad universal a través de la cual todos los que estén *preparados puedan aprender no sólo qué hacer, sino también cómo hacerlo, y recibir así el estímulo necesario para empezar.*

Para terminar, antes de comenzar el primer capítulo quisiera hacer una breve sugerencia que puede proporcionar una pista para reconocer el secreto. Es ésta: *todos los logros, todas las riquezas que podamos ganar tienen su origen en una idea.* Si uno está preparado para el secreto, ya tiene la mitad de él y, por lo tanto, reconocerá fácilmente la otra mitad en el momento en el que su mente lo alcance.

EL AUTOR

INTRODUCCIÓN

*El hombre que «pensó» su camino en compañía
de Thomas A. Edison*

Realmente «los pensamientos son cosas», y cosas poderosas cuando se mezclan con propósitos definidos, perseverancia y un *ardiente deseo* de traducirlos en riquezas o en otros objetos materiales.

Hace poco más de treinta años, Edwin C. Barnes descubrió cuán cierto es que los hombres que realmente *piensan, se hacen ricos*. Su descubrimiento no fue de una sola vez. Llegó poco a poco, comenzando con el *imperioso deseo* de llegar a ser socio del gran Edison.

Una de las principales características del deseo del señor Barnes era que estaba definido. Quería trabajar con Edison, no para él. Si uno observa detenidamente la descripción de cómo convirtió sus *deseos* en realidad, logrará una mayor comprensión de los trece principios que conducen a la riqueza. Cuando este *deseo* o impulso del pensamiento se cruzó por primera vez en su mente aún no estaba en condiciones de hacer algo con él. Dos inconvenientes obstaculizaban su camino: no conocía a Edison y no tenía suficiente dinero para pagarse un billete de ferrocarril hasta Orange, Nueva Jersey.

Estos dos impedimentos hubieran sido suficientes para desalentar a cualquiera de que realizase algún intento de llevar a cabo su deseo. ¡Pero no se trataba de un deseo cualquiera! Estaba tan de-

cidido a encontrar el camino para cumplirlo que finalmente decidió arriesgarse a viajar en un «borreguero» antes que darse por vencido (en otras palabras, se fue a East Orange en un tren de mercancías).

Se presentó en el laboratorio de Edison y anunció que había ido a hacer negocios con el inventor. Refiriéndose a su primera reunión con Barnes, Edison dijo años más tarde: «Estaba allí, frente a mí, con el aspecto de un vagabundo corriente, *pero había algo en la expresión de su rostro que transmitía la impresión de que estaba dispuesto a conseguir lo que se había propuesto*. Había aprendido, tras años de experiencia con distintos hombres, que cuando uno realmente DESEA algo tan profundamente que está dispuesto a jugarse todo su futuro por ello, tiene todas las de ganar. Le di la oportunidad que me pidió *porque vi que estaba decidido a no ceder hasta alcanzar el éxito*. Lo que ocurrió después me confirmó que no me había equivocado».

Lo que el joven Barnes le dijo al señor Edison en esa ocasión *fue mucho menos importante que aquello que pensaba*. ¡El mismo Edison lo dijo! No había nada en el aspecto del joven que le pudiera haber facilitado su lugar en la oficina de Edison, más bien estaba en su contra. Lo importante era lo que *pensaba*. Si se pudiera transmitir la importancia de esta afirmación a cualquier persona que la estuviera leyendo, no habría ninguna necesidad de leer el resto del libro.

Barnes no consiguió su asociación con Edison en su primera entrevista. Tuvo la oportunidad de trabajar en las oficinas de Edison por un salario muy bajo realizando tareas que carecían de importancia para Edison, pero no para Barnes, pues le proporcionaron la oportunidad de mostrar su «mercancía» donde su «socio» pudiera verla.

Pasaron los meses. Aparentemente no ocurrió nada que acercase a Barnes a alcanzar el codiciado objetivo que había creado en su interior como su *principal objetivo definido*. Sin embargo, algo importante estaba ocurriendo en su pensamiento. Su deseo de convertirse en socio de Edison se iba intensificando constantemente.

Los psicólogos han dicho con acierto que «cuando uno está realmente preparado para una cosa, hace que aparezca». Barnes estaba listo para asociarse con Edison y, además, *estaba decidido a permanecer así hasta que surgiera la oportunidad que estaba buscando*.

No se dijo a sí mismo: «Vaya, no sirve de nada. Supongo que acabaré cambiando de opinión y buscaré un trabajo de vendedor». Por el contrario se dijo: «Vine aquí para hacer negocios con Edison, y voy a lograrlo aunque me cueste lo que me queda de vida». *¡Lo decía en serio!* ¡Qué diferente sería la historia de los hombres si adoptaran un *propósito definido* y se atuvieran a él hasta que, con el tiempo, se convirtiera en una obsesión perseverante!

Tal vez el joven Barnes no lo supiera en ese momento, pero su determinación inamovible y su perseverancia de mantenerse firme en su único *deseo* estaba destinada a terminar con todos los obstáculos y a traerle la oportunidad que estaba buscando. Cuando la oportunidad llegó, apareció de una forma y con una dirección muy distinta a la que Barnes había esperado. Es uno de los caprichos de la oportunidad, ya que tiene el astuto hábito de entrar silenciosamente por la puerta trasera y muchas veces llega disfrazada de mala suerte o de fracaso temporal. Quizás ésta sea la razón por la que tantas personas no son capaces de identificarlas como oportunidades.

El señor Edison acababa de perfeccionar un nuevo dispositivo conocido por aquel entonces como la Máquina de Dictar de Edison. Sus vendedores no estaban muy entusiasmados con el aparato. No creyeron que pudiera venderse sin emplear grandes esfuerzos. Barnes halló su oportunidad. Había aparecido silenciosamente en forma de una máquina extraña que no interesaba a nadie excepto a Barnes y a su inventor.

Barnes supo que él podría vender la Máquina de Dictar de Edison. Se lo propuso a Edison y en seguida obtuvo su oportunidad. Obviamente, vendió la máquina. De hecho, lo hizo con tanto éxito que Edison le adjudicó un contrato para distribuirla y comercializarla por todo el país. Gracias a esta asociación mercantil apareció el famoso eslogan, «Hecho por Edison e instalado por Barnes».

Su alianza comercial fue un gran éxito durante más de treinta años. Gracias a ella Barnes se hizo rico, pero también logró algo infinitamente más grande: demostró que uno realmente puede «pensar y hacerse rico». No tengo forma de saber cuánto dinero en efectivo proporcionó a Barnes su *deseo*. Tal vez fueran dos o tres millones de dólares, pero dicha cantidad, sea cual fuere, se vuelve insignificante cuando se la compara con la gran virtud que adquirió en forma del conocimiento definitivo de que un *impulso intangible del pensamiento puede convertirse en su homólogo material* con la aplicación de principios conocidos.

¡Barnes literalmente *creyó* en una asociación con el gran Edison! Se vio como dueño de una fortuna. No tenía nada con que empezar, excepto la capacidad para *saber lo que quería y la determinación de permanecer fiel a ese deseo hasta haberlo realizado*.

No tenía dinero con el que comenzar. Su educación era muy escasa y carecía de influencias. Pero sí tenía iniciativa, fe y el deseo de triunfar. Con estos poderes intangibles *se convirtió* en el socio número uno del inventor más grande que jamás ha existido.

Ahora, consideremos una situación diferente y analicemos a un hombre que tuvo un montón de pruebas tangibles de riquezas, pero que perdió *porque se detuvo a un metro de donde se hallaba la meta que se había propuesto*.

A UN METRO DEL ORO

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de claudicar cuando a uno lo vence *una frustración temporal*. Todo el mundo es culpable de este error en un momento u otro.

Un tío de R. U. Darby fue presa de la «fiebre del oro» cuando tuvo lugar el fenómeno y se fue al oeste a *cavar y hacerse rico*. Desconocía que *se ha extraído más oro del pensamiento del ser humano que de la tierra*. Consiguió una licencia y fue a trabajar con un pico y una pala. Su partida fue dura, pero su deseo de encontrar oro era inquebrantable.

Tras varias semanas de trabajo, obtuvo la recompensa de descubrir una veta de este brillante mineral. Necesitaba maquinaria para extraerlo a la superficie. Con gran discreción, tapó la mina, volvió sobre sus pasos a su casa en Williamsburg, Maryland, y les habló a sus familiares y a algunos vecinos de su «descubrimiento». Entre todos reunieron el dinero para adquirir la maquinaria necesaria y Darby y su tío regresaron a la mina para seguir trabajando.

Extrajeron de la cantera un primer carro del mineral y lo enviaron a un fundidor. ¡El resultado probó que tenían una de las minas más ricas de Colorado! Con algunos carros más de ese mineral saldarían todas sus deudas. Entonces empezarían a ganar mucho dinero.

¡Hacia abajo fueron las taladradoras! ¡Hacia arriba fueron las esperanzas de Darby y de su tío! Pero entonces algo ocurrió. ¡La veta de oro desapareció! ¡Habían llegado al final del arco iris y la olla de oro no estaba allí! Siguieron perforando, intentando encontrar desesperadamente la veta otra vez, pero no lograron ningún resultado.

Finalmente, decidieron *claudicar*. Vendieron la maquinaria a un chatarrero por varios centenares de dólares y tomaron el tren de regreso a casa. ¡Algunos chatarreros son ingenuos, pero éste no lo era! Llamó a un ingeniero de minas para que examinara la mina e hiciera unos cálculos. El ingeniero le explicó que el proyecto había fracasado porque los dueños no estaban familiarizados con las «vetas falsas». ¡Sus cálculos indicaban que la veta se hallaba *sólo a un metro de donde los Darby habían dejado de perforar!* ¡Y allí es exactamente donde lo hallaron!

El chatarrero extrajo millones de dólares del oro de la mina porque fue lo suficientemente inteligente como para pedir el consejo de un experto antes de darse por vencido.

La mayor parte del dinero que se invirtió en la maquinaria se debía a los esfuerzos de R. U. Darby, quien era entonces un hombre muy joven. El dinero procedía de sus familiares y vecinos, que habían confiado en él. Aunque tardó varios años, les devolvió hasta el último centavo.

Mucho tiempo después, Darby se recuperó de su pérdida *cuando descubrió* que *el deseo* podía convertirse en oro. Y lo descubrió después de ingresar en el negocio de la venta de seguros de vida.

Sin perder de vista el hecho de que había perdido una enorme fortuna porque él mismo se había *detenido* a un metro del oro, Darby sacó partido de esta experiencia en el trabajo que eligió, sirviéndose del sencillo método de decirse a sí mismo, «me detuve a un metro del oro, pero nunca me detendré porque *los clientes me digan que no cuando* trate de venderles un seguro».

Darby fue uno de los pocos hombres que conformaban un pequeño grupo de menos de cincuenta integrantes que en aquella época vendían más de un millón de dólares anualmente en seguros de vida. Debió su «tenacidad» a la lección que aprendió a raíz del «abandono» de su mina de oro.

Antes de que aparezca el éxito en la vida de cualquier persona, seguro que va a padecer frustraciones temporales, y, quizás, algún fracaso. Cuando una persona sufre una derrota, lo más fácil y lo más lógico es *abandonar*. Eso es precisamente lo que hace la mayoría.

Más de los quinientos hombres más exitosos que ha conocido jamás Estados Unidos me confesaron que su mayor triunfo supuso únicamente un paso *más* a partir del punto en el que los había alcanzado la derrota. El fracaso es un embustero con un sentido agudo de la ironía y la astucia. Se deleita haciéndonos tropezar cuando el éxito está casi a tiro.

UNA LECCIÓN DE PERSEVERANCIA DE CINCUENTA CENTAVOS

Poco después de que Darby se graduara en la «Universidad de las Adversidades» y decidiera beneficiarse de su experiencia en la mina de oro, tuvo la suerte de estar presente en un incidente que demostró que un «No» no necesariamente significa que no.

Una tarde estaba ayudando a su tío a moler trigo en un molino un tanto viejo. Su tío gestionaba una gran finca en la que vivían varios aparceros agricultores de raza negra.

Silenciosamente, se abrió la puerta, y una niña, hija de un aparcerero, entró y se quedó junto a la puerta.

El tío levantó la vista, vio a la niña y le gruñó:

—¿Qué quieres?

Dócilmente, la niña contestó:

—Mi mamá me pide que le mande sus cincuenta centavos.

—No lo haré —replicó el tío—, y ahora vete a tu casa.

—Sí, señor —contestó la niña. *Pero no se movió.*

El tío prosiguió con su trabajo, tan afanosamente comprometido que no reparó en que la niña no se había ido. Cuando alzó de nuevo la vista y la vio allí quieta, le gritó:

—¡Te he dicho que te vayas a tu casa! Ahora vete, o te daré una paliza.

La niñita respondió:

—Sí, señor. —*Pero no se movió de su sitio ni una pulgada.*

El tío dejó caer el saco de grano que estaba a punto de echar en la tolva del molino, cogió una duela de barril y se dirigió hacia la niña con una expresión en su rostro que indicaba que se avecinaban problemas.

Darby contuvo el aliento. No tenía ninguna duda de que estaba punto de presenciar un asesinato. Sabía que su tío tenía un temperamento feroz. En aquella época a los niños de los aparceros negros no se les permitía desobedecer a las personas blancas en esa región del país.

Cuando el tío llegó al lugar donde se hallaba la niña, ella rápidamente dio un paso hacia adelante, lo miró a los ojos y gritó con voz chillona:

—¡MI MAMÁ NECESITA ESOS CINCUENTA CENTAVOS!

El tío se detuvo, la miró durante un minuto, y entonces lentamente colocó la duela de barril en el suelo, se metió la mano en el bolsillo, sacó medio dólar y se lo dio. La niña cogió el dinero y, tranquilamente, se dirigió hacia la puerta, sin apartar

la vista del hombre al que *acababa de conquistar*. Cuando se hubo ido, el tío se sentó en una caja y miró por la ventana durante más de diez minutos. Estaba considerando, algo asustado, la derrota que acababa de sufrir.

Darby, también, tuvo algo en que pensar. Era la primera vez en su vida que había visto a una niña de color deliberadamente *dominar con maestría* a una persona adulta blanca. ¿Cómo lo había hecho? ¿Qué le había ocurrido a su tío para perder su fiereza y volverse tan dócil como un cordero? ¿Qué extraño poder había utilizado la niña que le permitió dominar a su superior? Estas y otras preguntas similares pasaban por la mente de Darby, pero no encontró ninguna respuesta satisfactoria hasta unos años más tarde, cuando me contó la historia.

Curiosamente, escuché el relato de esta inusual experiencia en el viejo molino, en el mismo lugar donde su tío recibió la lección. Curiosamente, también, ya había dedicado casi un cuarto de siglo al estudio de ese poder que le permitió a una niña de color ignorante y analfabeta conquistar a un hombre inteligente.

Mientras estábamos allí, en ese viejo molino mohoso, Darby repitió la historia de esa conquista excepcional y acabó preguntándome:

—¿Cómo te lo explicas? ¿Qué extraño poder usó aquella niña que dominó completamente a mi tío?

La respuesta a esta pregunta la encontrará en los principios descritos en este libro. Es completa y categórica. Contiene detalles e instrucciones suficientes como para permitirle a cualquiera comprender y aplicar el mismo poder con el que la niñita tropezó accidentalmente.

Mantenga su mente alerta y observará exactamente cuál fue el poder extraño que acudió al rescate de la niña. En el siguiente capítulo hallará una visión fugaz de ese poder. En alguna parte de la obra encontrará una idea que estimulará sus poderes receptivos y pondrá en sus manos para su propio beneficio este mismo poder irresistible. La comprensión de este poder puede llegarle en el primer capítulo o puede destellar intermitentemente en alguno

de los siguientes. Puede aparecer en forma de una sola idea. O tal vez en la naturaleza de un plan o en un propósito. De nuevo, puede hacerle regresar a sus experiencias pasadas que implicaron un fracaso o derrota y sacar a la luz alguna lección gracias a la cual podrá recobrar todo lo que perdió con aquella derrota.

Tras describirle a Darby el poder que inadvertidamente había utilizado la niñita, éste repasó en un instante sus treinta años de experiencia como vendedor de seguros de vida y reconoció con franqueza que su éxito en ese campo fue debido, en gran medida, a la lección que había aprendido de la niña.

El señor Darby señaló:

—Cada vez que un posible comprador intentaba despedirse de mí sin comprar, visualizaba a la niñita de pie en el viejo molino, con sus grandes ojos que brillaban intensamente con desafío, y me decía, «Tengo que lograr hacer esta venta». La mayor parte de las ventas que he realizado las hice después de que los clientes me hubieran dicho que *no*.

También recordó su error cuando se detuvo sólo a un metro del oro.

—Pero esa experiencia fue una bendición oculta. Me enseñó a *seguir intentándolo* a pesar de las dificultades, una lección que necesitaba aprender para poder tener éxito en cualquier cosa —dijo.

Esta historia de Darby, su tío, la niña de color y la mina de oro indudablemente la leerán centenares de personas que se ganan la vida vendiendo seguros, y a todos deseo mencionarles que Darby le debe a estas dos experiencias su capacidad para vender más de un millón de dólares en seguros de vida cada año.

¡La vida es extraña, y a menudo imponderable! Tanto los éxitos como los fracasos tienen sus raíces en experiencias sencillas. Las experiencias de Darby fueron comunes y triviales, pero le trajeron la respuesta a su destino en la vida, y por consiguiente fueron tan importantes (para él) como la vida misma. Se benefició de estas dos experiencias dramáticas porque *las analizó* y halló la lección que enseñaban. Pero, ¿qué podemos decir de

los que no tienen ni el tiempo ni el deseo de revisar sus fracasos para buscar el conocimiento que les pueda conducir al éxito? ¿Dónde y cómo deben aprender el arte de convertir la derrota en un escalón hacia la oportunidad?

Este libro se escribió para contestar a estas preguntas.

Para contestar hay que describir los trece principios, pero el lector debe recordar, a medida que lea, que la respuesta que quizás esté buscando, respuesta a las preguntas que lo han llevado a considerar la búsqueda del sentido de la vida, puede encontrarse *en su propia mente*, a través de alguna idea, plan o propósito que le pueda surgir durante la lectura.

Una idea sólida es todo lo que uno necesita para lograr el éxito. Los principios descritos en este libro contienen el mejor y más práctico conocimiento en relación a los medios y formas de crear ideas útiles.

Antes de seguir avanzando con nuestro enfoque sobre la descripción de estos principios, creemos que el lector merece recibir esta importante propuesta: *cuando las riquezas comienzan a llegar, aparecen tan rápidamente y en tal abundancia que uno se pregunta dónde han estado escondiéndose durante todos esos años de escasez.*

Se trata de una declaración asombrosa, sobre todo cuando tomamos en consideración la creencia popular de que las riquezas llegan sólo a aquellos que trabajan duro y durante mucho tiempo.

Cuando uno empieza a *pensar y hacerse rico*, observará que las riquezas comienzan con un estado mental, con un propósito definido y con poco o ningún trabajo arduo. El lector, y cualquier otra persona, debería estar interesado en saber cómo adquirir ese estado mental que atraerá riquezas. Dedicué veinticinco años a la investigación analizando más de veinticinco mil personas porque yo, también, quería saber «cómo los ricos llegan a ser ricos».

Sin esa investigación no hubiera podido escribir este libro. Ahora, preste atención a una verdad muy significativa: la Gran Depresión empezó 1929 y continuó con un desplome económico sin precedentes, hasta después de que presidente Roosevelt

asumiera el poder. Entonces la depresión comenzó a desvanecerse hasta desaparecer. Tal como un acomodador en un teatro aumenta la iluminación tan gradualmente que la oscuridad se convierte en luz antes de que uno se dé cuenta, el hechizo del miedo que había en las mentes de la gente también fue desapareciendo gradualmente y convirtiéndose en fe.

Uno debe observar muy de cerca que, tan pronto como domine con maestría los principios de esta filosofía y comience a seguir las instrucciones para aplicar esos principios, su situación económica empezará a mejorar y todo lo que toque se convertirá en un activo para su propio beneficio. ¿Imposible? ¡De ningún modo!

Una de las principales debilidades del género humano es su habitual familiaridad con la palabra «imposible». Conoce todas las reglas que *no* funcionarán. Conoce todas las cosas que *no pueden hacerse*. Este libro se escribió para los que buscan las reglas que han permitido que otros tengan éxito y que están dispuestos a *jugárselo todo* con dichas reglas.

Hace muchos años me compré un excelente diccionario. Lo primero que hice fue buscar la palabra «imposible» y la recorté cuidadosamente. Quizás sería aconsejable que el lector también lo hiciera.

El éxito les llega a los que adquieren *consciencia del éxito*.

El fracaso les llega a los que se abandonan con indiferencia a tener *consciencia del fracaso*.

El objeto de este libro es ayudar a todos los que quieren aprender el arte de cambiar su enfoque de *una consciencia de fracaso a una consciencia de éxito*.

Otra debilidad que encontramos en muchas personas es el hábito de medir todo y a todos de acuerdo con *sus propias impresiones* y sus propias creencias. Algunos de los que leerán este libro creerán que nadie puede *pensar y hacerse rico*. No pueden pensar en términos de riqueza porque su forma habitual de pensar está sumida en la pobreza, la necesidad, la miseria, el fracaso y la derrota.

Estas personas desafortunadas me recuerdan a un chino distinguido que fue a Estados Unidos a recibir una educación americana. Asistió a la Universidad de Chicago. Un día el presidente Harper se encontró con este joven oriental en el campus, se detuvo a charlar con él varios minutos y le preguntó qué era lo que le había impresionado más de los estadounidenses.

—Bueno —exclamó el chino—, la extraña forma de sus ojos. ¡Tienen unos ojos muy raros!

¿Qué decimos nosotros de los chinos?

Nos negamos a creer lo que no comprendemos. Creemos ingenuamente que nuestras propias limitaciones son la medida correcta de las limitaciones en general. Por supuesto, los ojos de los demás pueden parecernos «muy raros» *porque no son iguales a los nuestros.*

Millones de personas observan los logros de Henry Ford y lo envidian por su buena fortuna, suerte o genialidad, o cualquier cosa a la que atribuyan su riqueza. Quizás una persona de cada cien mil conozca el secreto del éxito del Ford, pero los que lo conocen son demasiado modestos o demasiado reacios a hablar de ello *debido a su simplicidad.* Un solo ejemplo ilustrará el «secreto» perfectamente.

Hace varios años Henry Ford decidió fabricar su famoso motor V8. Eligió hacer un motor con los ocho cilindros ubicados en un solo bloque y dio instrucciones a sus ingenieros para que crearan el diseño del motor. Los ingenieros plasmaron el diseño sobre un papel, pero creían que sencillamente era *imposible* meter ocho cilindros en un motor de un solo bloque.

—Hacedlo igualmente —dijo Ford.

—Pero ¡si es imposible! —replicaron.

—Continúen con el trabajo —ordenó Ford— y no lo dejen hasta conseguirlo, por mucho tiempo que se necesite.

Los ingenieros siguieron adelante. No tenían elección si querían seguir trabajando para Ford. Trascurrieron seis meses y no ocurrió nada. Pasaron otros seis meses y siguió sin ocurrir nada. Los ingenieros probaron todo tipo de plan concebible

para llevar a cabo las órdenes, pero el resultado parecía incuestionable: ¡*Imposible!*

A finales de año Ford se reunió con sus ingenieros y de nuevo le informaron que no habían encontrado la manera de cumplir sus órdenes.

—Seguid intentándolo —dijo Ford—. Quiero el motor y lo conseguiré.

Continuaron con el proyecto y, entonces, como por arte de magia, descubrieron el secreto.

¡La *determinación* de Ford había ganado otra vez!

Quizás esta historia no esté descrita con todos los detalles, pero la esencia es lo que importa. El lector, que desea *pensar y hacerse rico*, puede deducir el secreto de los millones de Ford. No tendrá que buscar muy lejos.

Henry Ford fue un hombre triunfador porque comprendió y *aplicó* los principios del éxito. Uno de ellos es el *deseo*: saber lo que uno quiere. Le aconsejo al lector que recuerde la historia de Ford a medida que lea el libro e identifique las frases en las que se describe el secreto de su estupendo logro. Si puede hacerlo, si puede señalar con el dedo el grupo concreto de principios con el que Henry Ford se hizo rico, entonces puede igualarse a sus logros en casi cualquier profesión para la que se adecue.

UNO ES «EL DUEÑO DE SU DESTINO, EL CAPITÁN DE SU ALMA», PORQUE...

Cuando Henley escribió las líneas proféticas: «Soy el dueño de mi destino, soy el capitán de mi alma» debería habernos informado de que nosotros somos los dueños de nuestro destino y los capitanes de nuestra alma *porque* tenemos el poder de controlar nuestros pensamientos.

Nos debería haber dicho que el éter en el que flota esta pequeña Tierra, en el que nos movemos y tenemos nuestro organismo, es una forma de energía que se vibra a una velocidad

inconcebiblemente alta; que está compuesto por un tipo de poder universal que *se adapta* a la naturaleza de los pensamientos que fluyen en nuestra mente y *nos influye*, de manera natural, para convertir nuestros pensamientos en su equivalente físico. Si el poeta nos hubiera contado esta gran verdad, sabríamos *por qué* somos los dueños de nuestro destino y los capitanes de nuestra alma. Nos debería haber dicho con gran énfasis que este poder no intenta discriminar entre pensamientos destructivos y pensamientos constructivos, y que nos instará a transformar en realidad física los pensamientos relacionados con la pobreza, con la misma velocidad con que nos influirá para actuar sobre los pensamientos relacionados con la riqueza.

Nos debería haber dicho, también, que nuestros cerebros se magnetizan con los pensamientos que dominan nuestra mente y que, por medios con los que no estamos familiarizados, estos «imanes» atraen hacia nosotros las fuerzas, las personas y las circunstancias de la vida que están en armonía con la naturaleza de nuestros pensamientos *dominantes*.

Nos debería haber dicho que antes de que podamos acumular riquezas de manera abundante, debemos magnetizar nuestra mente con el intenso *deseo* de tener riquezas, y debemos adquirir «consciencia del dinero» hasta que el *deseo* por el dinero nos lleve a crear unos planes definidos a fin de adquirirlo.

Sin embargo, como Henley era un poeta y no un filósofo, se contentó diciendo una gran verdad de manera poética y dejando a manos de quienes le siguieron la interpretación del significado filosófico de sus versos. Poco a poco la verdad se ha evidenciado a sí misma, hasta tal punto que ahora parece incuestionable que los principios descritos en este libro guardan el secreto de la maestría de nuestro destino económico.

Ahora estamos preparados para examinar el primero de estos principios. El lector debe mantener una actitud imparcial y recordar que, a medida que lea, no son invenciones de un solo hombre. Los principios se reunieron a partir de las experiencias de más de quinientos hombres que acumularon riquezas en can-

tidades desorbitantes; hombres que empezaron siendo pobres, con muy poca educación y sin influencias. Estos principios funcionaron con ellos. El lector los podrá poner en práctica para su propio beneficio perdurable. Descubrirá que es fácil hacerlo.

Antes de que lea el siguiente capítulo, quiero que sepa que transmite información basada en hechos reales que fácilmente podrían modificar su destino económico, como los cambios tan decisivos de proporciones formidables que ha provocado a las dos personas descritas.

Quiero que sepa, también, que la relación entre estos dos hombres y yo es tal que podría haberme tomado toda la libertad para explicar sus historias si lo hubiera deseado. Uno de ellos ha sido mi amigo más íntimo durante casi veinticinco años y el otro es mi propio hijo. El éxito excepcional de estos dos hombres, éxito que atribuyen en buena medida al principio descrito en el siguiente capítulo, justifica sobradamente esta referencia personal como un medio para destacar el poder tan amplio de este principio.

Hace casi quince años fui orador invitado de una ceremonia de graduación del Salem College, en Salem, Virginia Occidental. Destaqué el principio descrito en el siguiente capítulo con tanta insistencia que uno de los estudiantes que se iba a licenciar se apropió definitivamente de él y lo integró en su propia filosofía. El joven llegó a ser miembro del Congreso y un agente importante de la Administración. Poco antes de que se editara este libro, me escribió una carta en la cual dio su opinión de manera tan clara sobre el principio trazado en el siguiente capítulo, que he decidido publicarla a modo de prólogo de dicho capítulo. Le dará una idea al lector de las recompensas que están por venir.

Estimado Napoleon:

Mi actividad como miembro de Congreso me ha proporcionado una comprensión tan profunda de los problemas de los hombres y las mujeres, que le escribo para ofrecerle una propuesta que tal vez sea de gran ayuda para miles de personas.

Con todo el respeto, debo expresar que en caso de que se llevara a cabo dicha propuesta, ello implicaría varios años de trabajo y responsabilidad, si bien me atrevo a sugerirla porque conozco su gran dedicación a procurar beneficios útiles.

En 1922 usted pronunció un discurso en la ceremonia de graduación del Salem College, cuando yo era un estudiante a punto de graduarme. En aquel discurso implantó en mi mente una idea que ha sido la responsable de la oportunidad que ahora tengo de servir a los habitantes de mi Estado, y que será responsable, en muy buena parte, de cualquier éxito que pueda tener en el futuro.

La sugerencia que tengo en mente es que escriba en un libro la esencia del discurso que dio en Salem College y le dé, de esa forma, una oportunidad a los habitantes de Estados Unidos de beneficiarse de sus muchos años de experiencia y asociación con el hombre que, con su grandeza, ha hecho que Estados Unidos sea la nación más rica de la tierra.

Recuerdo, como si fuera el ayer, la maravillosa descripción que dio del método por el cual Henry Ford, con apenas educación, sin un dólar y sin amigos influyentes, se elevó a grandes alturas. Tomé la decisión entonces, incluso antes de que terminara su discurso, de que me forjaría un lugar, independientemente de las muchas dificultades que tuviera que superar.

Miles de jóvenes terminarán la universidad este año y los años venideros. Cada uno de ellos estará buscando precisamente un mensaje tan estimulante como el que yo recibí de usted. Querrán saber hacia dónde dirigirse y qué hacer para comenzar su vida. Usted se lo puede decir porque ha ayudado a solucionar los problemas de innumerables personas.

Si existe alguna forma de poder procurar este gran privilegio, le propongo que incluya en cada libro una de sus Gráficas Personales de Análisis para que el comprador pueda beneficiarse de un completo autoinventario que muestre, como me enseñó hace unos años, exactamente lo que se halla en el camino hacia el éxito.

Un servicio como éste, que proporcione a los lectores de sus libros una perspectiva completa e imparcial de sus defectos y virtudes, significaría para ellos la diferencia entre el éxito y el fracaso. El beneficio no tendría precio.

Debido a la crisis, millones de personas están ahora enfrentándose al problema de volver a tener que buscarse la vida, y hablo por experiencia cuando digo que sé que estas personas le darían la bienvenida fervorosamente a la oportunidad de explicarle sus problemas y de recibir sus propuestas para su solución.

Usted conoce los problemas de aquellos que afrontan la necesidad de comenzar de nuevo. Actualmente hay miles de personas en Estados Unidos a quienes les gustaría saber cómo pueden convertir sus ideas en dinero, personas que deben empezar desde cero, sin dinero, y recuperar sus pérdidas. Si hay alguien que pueda ayudarlas, ése es usted.

Si publica el libro, me gustaría poseer el primer ejemplar firmado personalmente por usted.

Mis mejores deseos, créame.

Atentamente,

JENNINGS RANDOLPH