

**PIENSE Y
HÁGASE
RICO**

NAPOLEÓN HILL

NUEVA TRADUCCIÓN DE MAURICIO CHAVES MESÉN

A TIMELESS WISDOM COLLECTION BOOK

1. INTRODUCCIÓN

EL HOMBRE QUE "PENSÓ" SU SOCIEDAD CON THOMAS A. EDISON

CIERTAMENTE, *los pensamientos son cosas*, y cosas muy poderosas-, cuando se combinan con un PROPÓSITO DEFINIDO, con PERSEVERANCIA y con un DESEO ARDIENTE de transformarlas en riqueza, o en otros objetos materiales.

A principios de los mil novecientos, Edwin C. Barnes descubrió *cuanto* cierto es que los hombres realmente PIENSAN Y SE HACEN RICOS.

Su descubrimiento no surgió de repente. Apareció poco a poco, empezando por un deseo ardiente de llegar a ser socio del gran Edison.

Una de las características principales del deseo de Barnes es que era preciso. Quería trabajar con Edison, no para él. Observe cuidadosamente la descripción de cómo él fue transformando su deseo en realidad, y tendrá una mejor comprensión de los trece principios que llevan a la riqueza.

Cuando este DESEO, o impulso de pensamiento, apareció por primera vez en su mente, él no estaba en posición de actuar sobre él. Dos dificultades se interponían en su camino. Ni conocía al señor Edison, ni tenía suficiente dinero para pagar el pasaje de tren hasta Orange, New Jersey.

¡Estas dificultades eran suficientes para desanimar a la mayoría de los hombres en el intento de llevar a cabo el deseo!

¡Pero el suyo no era un deseo ordinario!

Estaba tan decidido a encontrar una manera de llevar a cabo su deseo que finalmente decidió viajar como "equipaje ciego", en lugar de aceptar la derrota. (Para los no iniciados, esto significa que fue a East Orange en un tren de carga). Se presentó en el laboratorio de Edison, y anunció que había ido a hacerse socio del inventor.

Hablando de su primer encuentro con Barnes, el señor Edison comentaba años más tarde: "Se paró ante mí, con la apariencia de un vagabundo, pero había algo en la expresión de su cara que transmitía la impresión de que estaba decidido a conseguir lo que había venido a buscar. Yo había aprendido, tras años de experiencia tratando con hombres, que cuando alguien realmente DESEA algo tan imperiosamente que está dispuesto a apostar todo su futuro en una sola vuelta de la rueda para conseguirlo, seguramente triunfará. Le di la oportunidad que pedía, porque vi que estaba decidido a no ceder hasta obtener el éxito. Los eventos subsiguientes probaron que no hubo error".

Qué exactamente dijo el joven Barnes al señor Edison en esa ocasión, fue mucho menos importante que lo que él pensó. ¡Edison mismo lo dijo!

No podía haber sido el aspecto del joven lo que le dio su comienzo en la oficina de Edison, porque eso definitivamente estaba en su contra. Era lo que PENSABA lo que contó.

Si la importancia de esta declaración pudiera ser transmitida a toda persona que lo lee, no habría necesidad del resto de este libro.

Ahora, Barnes no consiguió su sociedad con Edison en su primera entrevista. Lo que obtuvo fue la oportunidad de trabajar en las oficinas de Edison, por un salario nominal, haciendo trabajos que no eran importantes para Edison (pero que eran de la mayor importancia para Barnes! Y lo eran porque le dieron la oportunidad de “mostrar su mercadería” de manera que su futuro “socio” pudiese verla.

Pasaron los meses. En apariencia, nada había sucedido para cumplir la ansiada meta que estaba en la mente de Barnes como su PROPÓSITO PRINCIPAL Y DEFINIDO. Pero algo importante estaba sucediendo en esa mente. Su deseo de convertirse en el socio de negocios de Edison se intensificaba constantemente.

Los psicólogos han afirmado correctamente que “cuando uno está realmente preparado para algo, esto se aparece”. Barnes estaba listo para una asociación de negocios con Edison. Más aún, ESTABA DECIDIDO A SEGUIR LISTO HASTA OBTENER LO QUE BUSCABA.

Él no se decía: “Ah, bueno ¿para qué seguir? Supongo que cambiaré de idea y probaré un trabajo de vendedor”.

En vez de eso se decía: “He venido aquí a asociarme con Edison, y cumpliré este propósito aunque me lleve el resto de la vida”. ¡Y era lo que creía!

¡Qué historia tan diferente contarían los hombres si tan sólo adoptaran un PROPÓSITO DEFINIDO, y mantuvieran ese propósito hasta que tuviese tiempo de convertirse en una obsesión arrolladora!

Quizás el joven Barnes no lo supiera en aquel entonces, pero su determinación de bulldog, su persistencia para mantenerse firme en un único DESEO, estaba destinada a acabar con toda oposición y traer a él la oportunidad que buscaba.

Cuando la oportunidad llegó, apareció con una forma diferente y desde una dirección distinta de la que Barnes había esperado.

(Esta es una de las trampas de la oportunidad. Tiene el malicioso hábito de aparecer por la puerta de atrás, y a menudo viene disfrazada en forma de infortunio, o de derrota temporal. ¡Tal vez por eso tantos fracasan en reconocer la oportunidad!)

El señor Edison acababa de perfeccionar un nuevo aparato de oficina, conocido entonces como la Máquina de Dictar de Edison (ahora, el Edífono). Sus vendedores no estaban entusiasmados con el aparato. No

creían que se pudiera venderlo. Pero una oportunidad: esta había surgido en una apariencia extraña que no imaginó. Él supo que podría vender la Máquina de Edison, y, de inmediato, obtuvo el contrato. Hecho, lo hizo con tanto éxito que se vendió y mercadearla por toda la nación bajo el slogan, “Hecho por Edison e inventado en operación por más de treinta años (1935). Gracias a ella Barnes se hizo más importante: demostró que se podía **HACERSE RICO**”.

No tengo forma de saber si la historia original a Barnes. Quizá dos formas cualquiera que sea, se torna una fuerza activa aún mayor que adquirió en su vida. **que un impulso intangible** que se opone a su contraparte física mediante la fuerza.

¡Barnes literalmente se hizo dueño de una fortuna! Su capacidad de SABER LO QUE QUERÍA MANTENERSE FIRME EN SU PROPÓSITO.

No tenía dinero para emplear a otras personas. Pero tenía iniciativa. Él mismo se hizo el socio número uno.

Ahora, echemos un vistazo a otro hombre que tenía muchas riquezas pero sólo tres pies (un metro).

A UN

Una de las causas más comunes es cuando uno es golpeado por un momento de este error en un momento crucial.

Un tío de R. U. Darby fue golpeado por la fiebre, y se fue al Oeste a buscar oro. Escuchado que más oro se había encontrado en la tierra. Logró una concesión y comenzó a trabajar duro, pero su deseo por oro no lo ayudó. Su trabajo fue recompensado por un precio brillante. Ahora, necesitaba una superficie.

creían que se pudiera vender sin grandes esfuerzos. Pero Barnes vio su oportunidad: esta había surgido discretamente, oculta en una máquina de apariencia extraña que no interesaba más que a Barnes y al inventor. Barnes supo que podría vender la máquina de dictar de Edison. Se lo sugirió a Edison, y, de inmediato, obtuvo su oportunidad. ¡Y vendió la máquina! De hecho, lo hizo con tanto éxito que Edison le dio un contrato para distribuirla y mercadearla por toda la nación. De esa asociación de negocios nació el slogan, "Hecho por Edison e instalado por Barnes." Esta alianza ha estado en operación por más de treinta años (al momento de escribir este libro en 1935). Gracias a ella Barnes se hizo rico, pero también consiguió algo mucho más importante: demostró que uno, realmente, puede "PENSAR Y HACERSE RICO".

No tengo forma de saber cuánto dinero ha significado este deseo original a Barnes. Quizá dos o tres millones de dólares; pero el monto, cualquiera que sea, se torna insignificante cuando se la compara con el activo aún mayor que adquirió en forma de **conocimiento definitivo de que un impulso intangible de pensamiento** puede transmutarse en su contraparte física mediante la aplicación de principios conocidos.

¡Barnes literalmente se "pensó" en asociación con el gran Edison! Se pensó dueño de una fortuna. No tenía nada con qué empezar, excepto la capacidad de SABER LO QUE DESEABA, Y LA DETERMINACIÓN DE MANTENERSE FIRME EN SU DESEO HASTA REALIZARLO.

No tenía dinero para empezar. Tenía sólo poca educación. No tenía influencias. Pero tenía iniciativa, fe y la voluntad de ganar. Con estas fuerzas intangibles se hizo el socio número uno del mayor inventor que ha vivido.

Ahora, echemos un vistazo a una situación diferente, y estudiamos un hombre que tenía muchas riquezas tangibles, pero las perdió, porque se detuvo a sólo tres pies (un metro) de la meta que buscaba.

A UN METRO DEL ORO

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de renunciar cuando uno es golpeado por una derrota temporal. Toda persona es culpable de este error en un momento u otro.

Un tío de R. U. Darby fue presa de "la fiebre del oro" en los días de esa fiebre, y se fue al Oeste a "CAVAR Y HACERSE RICO". Nunca había escuchado que más oro se ha sacado del cerebro de los hombres que de la tierra. Logró una concesión y comenzó a trabajar con pico y pala. El trabajo era duro, pero su deseo por oro era "definitivo". Después de unas semanas, su trabajo fue recompensado por el descubrimiento de una veta de mineral brillante. Ahora, necesitaba maquinaria para llevar el mineral a la superficie.

Discretamente, cubrió la mina, volvió sobre sus pasos a su hogar en Williamsburg, Maryland, y habló a sus parientes y a algunos vecinos de su "golpe de suerte". Entre todos reunieron el dinero necesario para la maquinaria, y la enviaron.

Darby y su tío volvieron a trabajar en la veta.

Extrajeron el primer carro de mineral y lo enviaron a un fundidor. ¡Las utilidades demostraron que poseían una de las minas más ricas de Colorado!

Con unos pocos carros más de mineral pagarían todas las deudas. ¡Entonces llegarían las grandes ganancias!

¡Cuando bajaron los taladros, subieron las esperanzas de Darby y su tío!

Pero entonces algo sucedió: ¡la vena de mineral de oro desapareció!

Habían llegado al final del arco iris, y la olla de oro ya no estaba allí. Y aunque siguieron perforando en un desesperado intento para volver a encontrar la veta, no tuvieron éxito. Finalmente, decidieron RENUNCIAR. Vendieron la maquinaria a un chatarrero por unos pocos cientos de dólares, y tomaron el tren de vuelta a casa.

Algunos chatarreros pueden ser un poco tontos, pero ¡ESTE NO! Llamó a un ingeniero de minas para que mirara la mina e hiciera unos cálculos. El ingeniero le informó que el proyecto había fracasado porque los dueños no estaban familiarizados con las "vetas falsas". Sus cálculos indicaban que la veta reaparecería a un metro de donde los Darby habían dejado de perforar! ¡Allí fue precisamente donde fue encontrada!

El chatarrero extrajo millones de dólares en mineral de oro aquella mina porque sabía lo suficiente como para buscar el asesoramiento de un experto antes de darse por vencido.

La mayor parte del dinero que se había invertido en maquinaria la había conseguido los esfuerzos de R. U. Darby, quien entonces era un hombre muy joven. El dinero había salido de sus parientes y vecinos, que tenía fe en él. Al final, les pagó de vuelta hasta el último dólar, aunque tardó años en hacerlo.

Mucho tiempo después, Darby se resarcía sobradamente de su pérdida, cuando descubrió que el DESEO puede ser transmutado en oro. Eso le ocurrió luego de ingresar en el negocio de vender de seguros de vida.

Recordando que había perdido una inmensa fortuna por haberse detenido a un metro del oro, Darby se benefició de esa experiencia en su trabajo elegido, con el sencillo método de decirse a sí mismo: "Me detuve a un metro del oro, pero nunca me detendré porque alguien me diga "no" cuando yo les pida que me compren un seguro".

Darby es uno de menos de cincuenta hombres que venden más de un millón de dólares anuales en seguros. Él debe su "tenacidad" a la lección que

había aprendido de su "minería de oro."

Antes de que el éxito que éste se topará con fracaso. Cuando la derr que puede hacer es R mayoría.

Más de quinientos comentado al autor que punto en el cual la der bromista con un agudo s zancadillas cuando el ex

UNA LEC CI

Poco después de qu Golpes Duros", y decidi del oro, tuvo la buena demostró que "No" no n

Una tarde ayudaba operaba una granja gr arrendatarios. La puerta uno de los arrendatarios vista, miró a la niña y le

Humildemente, la cincuenta centavos."

"No voy a hacerlo" r

"Sí, señor" dijo la ni

El tío siguió con su t y no se dio cuenta de qu y vio que todavía seguía

case! Ahora, vete o te da

"Sí, señor" dijo la ni

El tío tiró un saco de cogió un bastón de bari que decía "problemas". l

a punto de presenciar un fiero, y que en aquella bilanco en esa parte del p

Cuando su tío llegó frente, le miró a los ojos

había aprendido de su “renunciabilidad”, al haber renunciado en el negocio de minería de oro.

Antes de que el éxito aparezca en la vida de cualquier hombre, es seguro que éste se topará con muchas derrotas temporales, y quizá con algún fracaso. Cuando la derrota se adueña del hombre, lo más fácil y más lógico que puede hacer es RENUNCIAR. Eso es exactamente lo que hace la mayoría.

Más de quinientos de los hombres más exitosos de este país, le han comentado al autor que su más grande éxito vino justo un paso después del punto en el cual la derrota se había apoderado de ellos. El fracaso es un bromista con un agudo sentido de la ironía y el engaño. Le encanta ponernos zancadillas cuando el éxito está casi a nuestro alcance.

UNA LECCIÓN DE PERSEVERANCIA DE CINCUENTA CENTAVOS

Poco después de que Darby recibiera su título en la “Universidad de los Golpes Duros”, y decidiera sacar provecho de su experiencia en el negocio del oro, tuvo la buena fortuna de estar presente en una ocasión que le demostró que “No” no necesariamente significa no.

Una tarde ayudaba a su tío a moler trigo en un viejo molino. El tío operaba una granja grande, donde vivían cierto número de granjeros arrendatarios. La puerta se abrió silenciosamente, y una niña negra, hija de uno de los arrendatarios, entró y se situó junto a la puerta. El tío levantó la vista, miró a la niña y le gritó con dureza: “¿Qué quieres?”

Humildemente, la niña respondió. “Mi mami dice que le mande cincuenta centavos.”

“No voy a hacerlo” replicó el tío, “y ahora corre a tu casa.”

“Sí, señor” dijo la niña, pero no se movió.

El tío siguió con su trabajo, tan ocupado que no prestó atención a la niña y no se dio cuenta de que no se había marchado. Cuando levantó la mirada y vio que todavía seguía allí parada, le gritó: “¡He dicho que te vayas a tu casa! Ahora, vete o te daré una paliza.”

“Sí, señor” dijo la niña, pero no se movió ni una pulgada.

El tío tiró un saco de grano que estaba por echar en la tolva del molino, cogió un bastón de barril y empezó a acercarse a la niña con una expresión que decía “problemas”. Darby contuvo el aliento. Estaba seguro de hallarse a punto de presenciar un asesinato. Sabía que su tío tenía un temperamento feroz, y que en aquella época, un niño negro nunca debía desafiar a un blanco en esa parte del país.

Cuando su tío llegó donde estaba la niña, ella dio un rápido paso al frente, le miró a los ojos, y gritó con todas sus fuerzas:

“¡MI MAMI TIENE QUE TENER ESOS CINCUENTA CENTAVOS!”

El tío se detuvo, la miró por un minuto, y luego dejó lentamente el bastón de barril a un lado, se metió la mano en el bolsillo, sacó medio dólar y se lo dio.

La niña tomó el dinero y caminó hacia la puerta, sin quitar nunca los ojos del hombre al que acababa de conquistar.

Después de que se hubo marchado, el tío se sentó en una caja y miró por la ventana por más de diez minutos. Estaba reflexionando, sorprendido, sobre la paliza que acababa de recibir. Darby, también, pensaba. Ésa era la primera vez en toda su experiencia que había visto a una criatura de color dominar a un adulto blanco. ¿Cómo lo había hecho? ¿Qué le había ocurrido a su tío para que perdiera su ferocidad y se volviera tan dócil como un cordero?

¿Qué extraño poder había usado esa niña para hacerse ama de la situación? Estas y otras preguntas similares destellaban en la mente de Darby, pero no halló las respuestas hasta años después, cuando me relató la historia.

Extrañamente, la historia de esa inusual experiencia la escuchó el autor en el viejo molino; el mismo sitio donde el tío recibió su paliza. Extrañamente, también, yo había dedicado casi un cuarto de siglo a estudiar el poder que permitió a una niña analfabeta conquistar a aquel hombre. Mientras estábamos en aquel viejo molino polvoriento, Darby repitió la historia de la inusual conquista, y terminó preguntándome:

“¿Cómo entiende esto? ¿Qué extraño poder usó esa niña, que dio una paliza tan completa a mi tío?”

La respuesta a esa pregunta la encontrará en los principios descritos en este libro. La respuesta es categórica y completa. Contiene detalles e instrucciones suficientes para permitir a cualquiera comprender y aplicar la misma fuerza que la niña encontró de forma accidental.

Mantenga su mente alerta, y observará el extraño poder que acudió en rescate de la niña. Tendrá un vistazo de ese poder en el próximo capítulo. En alguna parte del libro encontrará una idea que acelerará sus poderes receptivos, y pondrá a sus órdenes, para su beneficio, ese mismo poder irresistible.

La conciencia de este poder puede venir a usted en el primer capítulo, o puede destellar en su mente en algún capítulo posterior. Puede venir en forma de una única idea. O bien, puede venir en la naturaleza de un plan, o de un propósito. Una vez más, puede hacer que usted retroceda a su pasado, a sus experiencias pasadas de fracaso o derrota, y traiga a la superficie alguna lección por la cual pueda recuperar todo lo que perdió con su derrota.

Después de que describí al señor empleado quizá sin saberlo, él repitió su experiencia en la venta de seguros de vida en que su éxito en ese campo se debía a un poder que había aprendido de la niña. Darby trataba de deshacerse de mí sin comprar un viejo molino, con sus ojos desafiantes que decía ‘hacer esta venta’. La mayor porción de la experiencia hechas luego de que la gente me dijo ‘no’.

También recordó su error al haberme contado esa experiencia” dijo “fue una bendición ir que adelante sin importar que tan difícil me pareció que necesitaba aprender antes de poder vender.”

Esta historia del señor Darby y de su experiencia sin duda será leída por centenares de personas vendiendo seguros de vida, y el autor agradece a los dos experiencias su capacidad para aprender de los anuales en seguros de vida.

¡La vida es extraña, y a menudo los fracasos tienen sus raíces en experiencias que no se ven.

Las experiencias de Darby fueron importantes, pero en embargo, contienen la respuesta de que fueron tan importantes (para él) como las otras. Estas dos experiencias dramáticas por lo tanto que contenían. Pero:

¿Qué hay del hombre que no tiene tiempo para estudiar el fracaso en busca del conocimiento?

¿Dónde y cómo va a aprender el arte de aprovechar la oportunidad?

Para responder a esas preguntas se necesita un poder.

La respuesta llama a la descripción de una medida que lea, que la respuesta que lea a las preguntas que le han hecho reflexionar. La respuesta encontrará en su propia mente, a través de que tal vez surja en su mente durante el proceso de leer.

Una buena idea es todo lo que se necesita para hacer que suceda.

Los principios descritos en este libro son prácticos medios y maneras conocidas para hacer que suceda.

Antes de seguir adelante con los principios, creemos que usted merece saber que el poder que lea a las preguntas que le han hecho reflexionar.

ENTAVOS!”

ejó lentamente el
sacó medio dólar

tar nunca los ojos

na caja y miró por
ndo, sorprendido,
ensaba. Ésa era la
criatura de color
le había ocurrido
an dócil como un

acerse ama de la
n en la mente de
uando me relató la

la escuchó el autor
ecibió su paliza.
de siglo a estudiar
a aquel hombre.
Darby repitió la
e:

niña, que dio una

principios descritos
contiene detalles e
aprender y aplicar
al.

der que acudió en
próximo capítulo.
erará sus poderes
ese mismo poder

l primer capítulo,
or. Puede venir en
raleza de un plan,
ed retroceda a su
ota, y traiga a la
odo lo que perdió

Después de que describí al señor Darby el poder que la niña había empleado quizá sin saberlo, él repasó en seguida sus treinta años de experiencia en la venta de seguros de vida, y estuvo francamente de acuerdo en que su éxito en ese campo se debía -y no en pequeño grado-, a la lección que había aprendido de la niña. Darby señaló: “Cada vez que un prospecto trataba de deshacerse de mí sin comprarme, yo veía a la niña, parada en el viejo molino, con sus ojos desafiantes, y me decía a mí mismo: ‘Tengo que hacer esta venta’. La mayor porción de las ventas que he hecho, fueron hechas luego de que la gente me dijo “No”.”

También recordó su error al haberse detenido a un metro del oro. “Pero esa experiencia” dijo “fue una bendición encubierta. Me enseñó a seguir adelante sin importar que tan difícil se pusiera el camino. Fue una lección que necesitaba aprender antes de poder tener éxito en otras cosas.”

Esta historia del señor Darby y de su tío, de la niña y de la mina de oro, sin duda será leída por centenares de hombres que se ganan la vida vendiendo seguros de vida, y el autor desea sugerir que Darby debe a esas dos experiencias su capacidad para vender más de un millón de dólares anuales en seguros de vida.

¡La vida es extraña, y a menudo imponderable! Tanto los éxitos como los fracasos tienen sus raíces en experiencias simples.

Las experiencias de Darby fueron bastante comunes y simples, y, sin embargo, contienen la respuesta de su destino en la vida; por lo tanto, fueron tan importantes (para él) como la misma vida. Él sacó provecho de estas dos experiencias dramáticas porque las analizó, y encontró la lección que contenían. Pero:

¿Qué hay del hombre que no tiene ni el tiempo ni la inclinación para estudiar el fracaso en busca del conocimiento que pueda conducirlo al éxito?

¿Dónde y cómo va a aprender el arte de convertir la derrota en escalones hacia la oportunidad?

Para responder a esas preguntas se ha escrito este libro.

La respuesta llama a la descripción de trece principios, pero recuerde, a medida que lea, que la respuesta que quizás usted está buscando a las preguntas que le han hecho reflexionar en la extrañeza de la vida, puede encontrarla en su propia mente, a través de alguna idea, plan o propósito que tal vez surja en su mente durante la lectura.

Una buena idea es todo lo que se necesita para alcanzar el éxito.

Los principios descritos en este libro contienen los mejores y más prácticos medios y maneras conocidas para crear ideas útiles.

Antes de seguir adelante con nuestro intento de describir esos principios, creemos que usted merece recibir esta importante sugerencia:

CUANDO LAS RIQUEZAS EMPIEZAN A APARECER, LO HACEN CON TANTA RAPIDEZ, Y EN TAL ABUNDANCIA, QUE UNO SE PREGUNTA DÓNDE HABÍAN ESTADO ESCONDIDAS DURANTE TODOS ESOS AÑOS DE ESCASES.

Ésta es una afirmación sorprendente, y más aún si consideramos la creencia popular de que la riqueza viene sólo a quienes trabajan mucho y por largo tiempo.

Cuando usted comience A PENSAR Y A HACERSE RICO, observará que la riqueza empieza con un estado mental, con un propósito definido, con poco o ningún trabajo duro.

Usted, o cualquier otra persona, puede estar interesado en saber cómo adquirir ese estado mental que atraerá riquezas. He pasado veinticinco años investigando, analizando más de 25.000 personas, porque también yo quería saber "cómo los ricos se hacen ricos".

Sin esa investigación, este libro no podría haber sido escrito. Aquí tome nota de una verdad muy importante: La depresión económica iniciada en 1929, continuó con su record de destrucción, hasta poco después de que el presidente Roosevelt tomó el cargo. Entonces, la depresión comenzó a desvanecerse en la nada. Así como el electricista en un teatro eleva las luces tan gradualmente que la oscuridad se transmuta en luz antes de que uno se dé cuenta, así el hechizo de miedo en las mentes de la gente se desvaneció poco a poco y se convirtió en fe.

Observe con mucha atención, tan pronto como domine los principios de esta filosofía, y empiece a seguir las instrucciones para aplicar esos principios, que su nivel económico empezará a mejorar, y que todo lo que usted toque comenzará a transmutarse en activos para su beneficio. ¿Imposible? ¡De ninguna manera!

Una de las mayores debilidades de la especie humana es la típica familiaridad del hombre con la palabra "imposible". Él conoce todas las reglas que NO funcionarán. Sabe todas las cosas que NO se pueden hacer.

Este libro se escribió para quienes buscan las reglas que han hecho a otros exitosos, y están dispuestos a jugárselo todo con esas reglas.

Hace muchos años me compré un buen diccionario. Lo primero que hice con él fue buscar la palabra "imposible", y recortarla del libro. No estaría mal que usted hiciera lo mismo.

El éxito llega a aquellos que desarrollan CONSCIENCIA DE ÉXITO.

El fracaso llega a aquellos que se resignan con indiferencia a desarrollar CONSCIENCIA DE FRACASO

El objeto de este libro es ayudar a todo el que quiera aprender el arte de cambiar sus mentes de la CONSCIENCIA DE FRACASO a la CONSCIENCIA DE ÉXITO.

Otra debilidad que se le puede medirlo todo -y a todos-, se que lean esto creerán que pueden pensar en términos se han empantanado en derrota. Estas personas chino, que vino a Estados a la Universidad de Chic ese joven oriental en el e le preguntó qué le había del pueblo estadounidense.

-Bueno -replicó el e están hacia afuera!

¿Qué decimos nosotr

Nos negamos a creer nuestras limitaciones s supuesto, los ojos de los IGUALES A LOS NUEST

EL MO

Millones de persona él los ha alcanzado, y lo genio, o lo que sea a lo una persona de cada cie lo saben son demasiado ello, debido a su simp perfección.

Hace unos años H Decidió construir un r bloque, y dio instrucc del motor. El proyecto totalmente de acuerdo de ocho cilindros en un

Ford dijo: "Prodúz

"Pero ies imposible

"Sigan adelante" o éxito, no importa cuán

Los ingenieros sig seguir formando parte pasó. Pasaron otros s

A APARECER, LO BUNDANCIA, QUE ADO ESCONDIDAS

in si consideramos la
trabajan mucho y por

RSE RICO, observará
in propósito definido,

resado en saber cómo
sado veinticinco años
porque también yo

do escrito. Aquí tome
económica iniciada en
oco después de que el
depresión comenzó a
teatro eleva las luces
z antes de que uno se
a gente se desvaneció

mine los principios de
s para aplicar esos
ar, y que todo lo que
para su beneficio.

humana es la típica
Él conoce todas las
NO se pueden hacer.
las que han hecho a
esas reglas.

Lo primero que hice
del libro. No estaría

ENCIA DE ÉXITO.
con indiferencia a

a aprender el arte de
O a la CONSCIENCIA

Otra debilidad que se encuentra en demasiadas personas es el hábito de medirlo todo -y a todos-, según sus propias impresiones y creencias. Algunos que lean esto creerán que nadie puede PENSAR Y HACERSE RICO. No pueden pensar en términos de riqueza, porque sus hábitos de pensamiento se han empantanado en la pobreza, necesidad, la miseria, el fracaso y la derrota. Estas personas desafortunadas me recuerdan a un prominente chino, que vino a Estados Unidos a recibir una educación americana. Acudía a la Universidad de Chicago. Un día, el presidente Harper se encontró con ese joven oriental en el campus, se detuvo a charlar con él unos minutos, y le preguntó qué le había impresionado como la característica más notable del pueblo estadounidense.

-Bueno -replicó el estudiante-, la extraña forma de sus ojos. ¡Sus ojos están hacia afuera!

¿Qué decimos nosotros de los chinos?

Nos negamos a creer lo que no entendemos. Pensamos tontamente que nuestras limitaciones son la medida correcta de las limitaciones. Por supuesto, los ojos de los demás "están hacia afuera", PORQUE NO SON IGUALES A LOS NUESTROS.

EL MOTOR "IMPOSIBLE" DE FORD

Millones de personas miran los logros de Henry Ford, después de que él los ha alcanzado, y lo envidian, a causa de su buena fortuna, o suerte, o su genio, o lo que sea a lo cual ellos dan crédito por la fortuna de Ford. Tal vez una persona de cada cien mil conoce el secreto del éxito de Ford, y los que lo saben son demasiado modestos, o demasiado reticentes, para hablar de ello, debido a su simplicidad. Una sola cosa ilustrará el "secreto" a la perfección.

Hace unos años Henry Ford decidió fabricar su famoso motor V8. Decidió construir un motor con los ocho cilindros alojados en un solo bloque, y dio instrucciones a sus ingenieros para que produjeran un diseño del motor. El proyecto estaba ya sobre el papel, pero los ingenieros estaban totalmente de acuerdo de que era *simplemente imposible* fundir un motor de ocho cilindros en un solo bloque.

Ford dijo: "Prodúzcanlo de todas maneras"

"Pero ¡es imposible!"-replicaron ellos.

"Sigan adelante" ordenó Ford-, "y sigan trabajando hasta que tengan éxito, no importa cuánto tiempo se requiera."

Los ingenieros siguieron adelante. No tenían otra opción si querían seguir formando parte del equipo de Ford. Seis meses transcurrieron, y nada pasó. Pasaron otros seis meses, y todavía nada. Los ingenieros probaron

todo plan concebible para ejecutar las órdenes, pero aquello parecía fuera de lo posible: ¡era imposible!

Al cabo de un año, Ford se reunió con los ingenieros, que volvieron a informarle de que no habían hallado manera de cumplir sus órdenes.

“Sigán adelante” dijo Ford, “quiero ese motor, y lo tendré.”

Siguieron adelante, y entonces, como por arte de magia ¡descubrieron el secreto!

¡La DETERMINACIÓN de Ford había ganado una vez más!

Quizás esta historia no esté descrita con precisión de detalles, pero las circunstancias y el resultado son los correctos. Deduzca de ella, usted que desea PENSAR Y HACERSE RICO, el secreto de los millones de Ford, si puede. No tendrá que buscar muy lejos.

Henry Ford fue un éxito porque comprendió y aplicó los principios del éxito. Uno de ellos es el DESEO; saber lo que uno quiere.

Recuerde esta historia de Ford mientras lee, y señale las líneas en que se describe el secreto de su estupendo logro. Si puede hacerlo, si usted es capaz de poner el dedo en el particular grupo de principios que hicieron rico a Henry Ford, usted puede igualar sus logros en casi cualquier oficio para el que esté preparado.

USTED ES "EL DUEÑO DE SU DESTINO, EL CAPITÁN DE SU ALMA", PORQUE...

Cuando Henley escribió sus proféticas palabras: “Soy el dueño de mi destino, soy el capitán de mi alma”, debería habernos informado que nosotros somos los dueños de nuestro destino, los capitanes de nuestra alma, *porque tenemos el poder de controlar nuestros pensamientos.*

Debería habernos dicho que el éter en el que flota este pequeño planeta Tierra, en el que nos movemos y tenemos nuestro ser, es una forma de energía que se mueve en una inconcebiblemente alta frecuencia de vibración, y que el éter se llena de una forma de poder universal que se ADAPTA a la naturaleza de los pensamientos que tenemos en nuestras mentes, y nos INFLUYE, de forma natural, para transmutar nuestros pensamientos en su equivalente físico.

Si el poeta nos hubiera dicho esta gran verdad, sabríamos por qué somos los dueños de nuestro destino, los capitanes de nuestras almas.

Él debería habernos dicho con gran énfasis, que *este poder no hace ningún intento por discriminar entre pensamientos destructivos y pensamientos constructivos*; y que tratará de hacer realidad física pensamientos de pobreza, con la misma rapidez que nos instará a actuar sobre pensamientos de riqueza.

Debería habernos dicho *los pensamientos dominantes, los mecanismos que nadie controla, las fuerzas, las personas, la naturaleza de nuestros pensamientos.*

Debería habernos dicho *la abundancia, tenemos que el DESEO de riqueza; y que hasta que el deseo por el dinero se adquiere.*

Pero, al ser un poeta, y una gran verdad de mi vida, interpretaran el significado.

Poco a poco, la verdad es cierto que los principios de dominio sobre nuestro destino.

Ahora, estamos preparados.

Mantenga una actitud que no son invención de recogidos de las experiencias acumuladas en g la pobreza, con poca educación para estos hombres. Ustedes permanente beneficio. Ver

Antes de leer el siguiente información sobre hechos financieros, así como trabajo a las dos personas descritas.

Quiero que sepa, también es tal que no podría haber hubiera querido hacerlo. cercano por casi veinticinco

El éxito inusual de acreditan al principio sobradamente esta referencia extenso poder de este principio

Hace casi quince años el Salem College, en S descrito en el próximo capítulo de la clase que obtendría

rdenes, pero aquello parecía fuera

on los ingenieros, que volvieron a
era de cumplir sus órdenes.

de motor, y lo tendré."

o por arte de magia descubrieron

ganado una vez más!

on precisión de detalles, pero las

ectos. Deduzca de ella, usted que

creto de los millones de Ford, si

rendió y aplicó los principios del

ue uno quiere.

as lee, y señale las líneas en que

ro. Si puede hacerlo, si usted es

o de principios que hicieron rico

s en casi cualquier oficio para el

DE SU DESTINO, EL

"A", PORQUE...

palabras: "Soy el dueño de mi

ería habernos informado que

tino, los capitanes de nuestra

nuestros pensamientos.

que flota este pequeño planeta

nuestro ser, es una forma de

blemente alta frecuencia de

na de poder universal que se

os que tenemos en nuestras

l, para transmutar nuestros

verdad, sabríamos por qué

anes de nuestras almas.

sis, que *este poder no hace*

pensamientos destructivos y

de hacer realidad física

vez que nos instará a actuar

Debería habernos dicho que *nuestro cerebro se magnetiza con los pensamientos dominantes que llevamos en la mente, y que, por mecanismos que nadie conoce bien, estos "imanes" atraen hacia nosotros las fuerzas, las personas, las circunstancias de la vida que armonizan con la naturaleza de nuestros pensamientos dominantes.*

Debería habernos dicho que, *antes de poder acumular riquezas en abundancia, tenemos que magnetizar nuestra mente con un intenso DESEO de riqueza; y que hemos de desarrollar "conciencia de riqueza" hasta que el deseo por el dinero nos conduzca a hacer planes definidos para adquirirla.*

Pero, al ser un poeta, y no un filósofo, Henley se contentó con afirmar una gran verdad de manera poética, dejando que sus seguidores interpretaran el significado filosófico de sus líneas.

Poco a poco, la verdad ha ido desvelándose, hasta que ahora parece cierto que los principios descritos en este libro contienen el secreto del dominio sobre nuestro destino económico.

Ahora, estamos preparados para examinar el primero de esos principios.

Mantenga una actitud de apertura mental y recuerde, a medida que lea, que no son invención de un hombre determinado. Los principios fueron recogidos de las experiencias de vida de más de 500 hombres que acumularon riquezas en grandes cantidades, hombres que comenzaron en la pobreza, con poca educación, y sin influencia. Los principios funcionaron para estos hombres. Usted puede ponerlos a trabajar para su propio y permanente beneficio. Verá que es fácil; verá que no es difícil hacerlo.

Antes de leer el siguiente capítulo, quiero que sepa que éste transmite información sobre hechos que pueden cambiar fácilmente su destino financiero, así como trajo cambios definitivos de proporciones estupendas a las dos personas descritas.

Quiero que sepa, también, que la relación entre estos dos hombres y yo, es tal que no podría haber tomado ninguna libertad con los hechos, aunque hubiera querido hacerlo. Uno de ellos ha sido mi amigo personal más cercano por casi veinticinco años. El otro es mi propio hijo.

El éxito inusual de estos dos hombres, el éxito que generosamente acreditan al principio descrito en el siguiente capítulo, justifica sobradamente esta referencia personal, como medio de hacer hincapié en el extenso poder de este principio.

Hace casi quince años, pronuncié el discurso de entrega de diplomas en el Salem College, en Salem, Virginia Occidental. Acentué el principio descrito en el próximo capítulo con tal intensidad, que uno de los miembros de la clase que obtendría el diploma se lo apropió, y lo convirtió en parte de

su propia filosofía. Ese joven es ahora miembro del Congreso y un personaje importante en la Administración de Franklin D. Roosevelt.

Justo antes de que este libro fuera publicado, me escribió una carta en la que presenta con tanta claridad su opinión sobre el principio que trataremos en el próximo capítulo, que he decidido publicarla como introducción a dicho capítulo. Le dará una idea a usted de las recompensas que le esperan.

ESTIMADO NAPOLEÓN:

"Mi servicio como miembro del Congreso me ha proporcionado cierta comprensión de los problemas de hombres y mujeres; le escribo para ofrecerle una sugerencia que puede ser útil a millares de personas de valía.

"Con disculpas, debo decir que la sugerencia, si es atendida, supondrá varios años de trabajo y responsabilidad para usted, pero estoy decidido a hacer la sugerencia, porque sé que su gran amor por dar un servicio útil a la sociedad.

En 1922, usted pronunció un discurso en la entrega de diplomas en el Salem College. Yo era parte de los graduandos. En aquel discurso, usted plantó en mi mente una idea a la que debo la oportunidad que ahora tengo de servir a la gente de mi Estado, y que será responsable, en gran medida, de cualquier éxito que yo pueda alcanzar en el futuro.

"La sugerencia que tengo en mente es que usted ponga en un libro la suma y la sustancia del discurso que dio en el Salem College, para de esa manera dar al pueblo de los Estados Unidos la oportunidad de aprovechar sus muchos años de experiencia y de asociación con los hombres que, por su grandeza, han hecho de Estados Unidos la nación más rica del mundo.

Recuerdo, como si hubiese sido ayer, la maravillosa descripción que usted hizo del método por el que Henry Ford, con muy pocos estudios, sin un dólar, sin amigos influyentes, se elevó a tan grandes alturas. Entonces resolví, incluso antes de que usted hubiera acabado su discurso, que me haría un lugar en la vida, sin que importara cuántas dificultades tuviese que vencer.

Millares de jóvenes terminarán sus estudios este año, y en los años próximos. Cada uno de ellos estará buscando un mensaje de motivación tan práctico como el que yo recibí de usted. Querrán saber a dónde acudir, qué hacer, para empezar en la vida. Usted puede decírselo, porque usted ha ayudado a resolver los problemas de tanta, tanta gente.

"Si hay alguna posibilidad de que pueda permitirse el lujo de hacer tan gran servicio, me permito ofrecer la sugerencia de incluir en todos los libros, uno de sus gráficos de análisis personal, con el fin de que el comprador del libro puede tener el beneficio de un auto-inventario completo, indicando,

como usted me lo indicó ha
camino del éxito.

"Un servicio de este tipo
completa y objetiva de sus c
diferencia entre el éxito y el

"Millones de personas
levantar", después de la ter
experiencia personal cuan
agradecerían la oportunid
sugerencias de solución.

enfrentan a la necesidad de
En Estados Unidos hay
convertir ideas en dinero; y
y recuperarse de lo que p
ayudarles, es usted.

Si publica el libro, me p
impresión, autografiado por

Con mis mejores des
RANDOLPH

TODO AQUELLO QU
CRE

greso y un personaje
realt.

scribió una carta en
re el principio que
do publicarla como
de las recompensas

N:
proporcionado cierta
res; le escribo para
de personas de valia
s atendida, supondri
pero estoy decidido a
ar un servicio útil a la

ega de diplomas en el
aquel discurso, usted
nidad que ahora tengo
le, en gran medida, de

d ponga en un libro la
n College, para de esa
tunidad de aprovechar
n los hombres que, por
más rica del mundo.
villosa descripción que
muy pocos estudios, sin
ndes alturas. Entonces
do su discurso, que me
dificultades tuviese que

este año, y en los años
ensaje de motivación tan
ber a dónde acudir, que
írsele, porque usted ha
ente.

itirse el lujo de hacer tan
ncluir en todos los libros.
de que el comprador del
rio completo, indicando,

como usted me lo indicó hace años, exactamente lo que se interpone en el camino del éxito.

Un servicio de este tipo, que daría a los lectores de su libro una imagen completa y objetiva de sus defectos y sus virtudes, significaría para ellos la diferencia entre el éxito y el fracaso. Sería un servicio que no tendría precio.

Millones de personas se enfrentan ahora al problema de "volverse a levantar", después de la terrible depresión que inició en 1929, y hablo por experiencia personal cuando le digo, sé que estas buenas personas agradecerían la oportunidad de decirle sus problemas, y recibir sus sugerencias de solución. Usted sabe los problemas de aquellos que enfrentan a la necesidad de comenzar de nuevo.

En Estados Unidos hay miles de jóvenes hoy que quisieran saber cómo convertir ideas en dinero; y gente que debe empezar desde abajo, sin dinero, y recuperarse de lo que perdieron con la depresión. Si alguien puede ayudarles, es usted.

Si publica el libro, me gustaría tener el primer ejemplar que salga de la imprenta, autografiado por usted.

Con mis mejores deseos, créame, cordialmente suyo, JENNINGS
DANSOLPH

**TODO AQUELLO QUE LA MENTE HUMANA PUEDA CONCEBIR Y
CREER SE PUEDE ALCANZAR**