

# **PIENSE Y HÁGASE RICO**

**Napoleon Hill**



**PIENSE  
Y HÁGASE  
RICO**

**NAPOLÉON HILL**

## **ÍNDICE:**

Prefacio del editor norteamericano

Unas palabras del autor

### **1. Los pensamientos son cosas**

El hombre que “pensó” la manera de asociarse con Thomas A. Edison

El inventor y el vagabundo

Los inesperados disfraces de la oportunidad

A un metro del oro

“Nunca me detendrá porque me digan: NO”

Una lección de perseverancia de cincuenta centavos

El extraño poder de una niña

Todo lo que usted necesita es una buena idea

El “imposible” motor V8 de Ford

Por qué es usted “el dueño de su destino”

Principios que pueden cambiar su destino

### **2. El deseo**

El punto inicial de todo logro

El hombre que quemó sus naves

El incentivo que conduce a la riqueza

Seis maneras de convertir el deseo en oro

¿Puede imaginarse que es usted millonario?

El poder de los grandes sueños

Cómo hacer que los sueños despeguen de la plataforma de lanzamiento

El deseo lleva ventaja sobre la madre naturaleza

Un “accidente” que cambió una vida

Ganó un mundo nuevo con seis centavos

El niño sordo que oyó

Ideas que obran milagros

La “química mental” hace magia

### **3. La fe**

Visualización y creencia en la consecución del deseo

Cómo acrecentar la fe

Nadie está “condenado” a la mala suerte  
La fe es un estado mental que se puede inducir mediante la autosugestión  
La magia de la autosugestión  
Fórmula de la confianza en uno mismo  
El desastre del pensamiento negativo  
¿Qué genio yace dormido en su cerebro?  
Cómo una idea construyó una fortuna  
La riqueza empieza con una idea

#### **4. La autosugestión**

El vehículo para influir en el subconciente  
Vea y sienta el dinero en sus manos  
Cómo reforzar sus poderes de concentración  
Seis pasos para estimular su subconciente  
El secreto del poder de la mente

#### **5. El conocimiento especializado**

Experiencias personales u observacionales  
El “ignorante” que amasó una fortuna  
Usted puede obtener todo el conocimiento que necesite  
Conviene saber cómo obtener conocimientos  
Una lección de una agencia de cobros  
El camino hacia el conocimiento especializado  
Una idea sencilla que dio resultado  
Un plan eficaz para dar con el trabajo ideal  
No hay por qué empezar desde abajo  
Haga que le trabajo insatisfactorio funcione a su favor  
Sus socios pueden ser inapreciables  
Haga que sus ideas rindan beneficios por medio del conocimiento especializado

#### **6. La imaginación**

El taller de la mente  
Dos formas de imaginación  
Ejercite su imaginación  
Las leyes que conducen a la fortuna  
Cómo hacer uso práctico de la imaginación

La tetera encantada  
Qué haría yo si tuviese un millón de dólares  
Cómo transmutar las ideas en dinero en efectivo

## **7. La planificación organizada**

La cristalización del deseo en acción  
Si su primer plan fracasa, ¡Pruebe otro!  
Planificación de la venta de servicios personales  
Casi todos los líderes empiezan como seguidores  
Las características principales del líder  
Las 10 causas principales del fracaso en el liderazgo  
Algunos campos fértiles en los que habrá demanda de “nuevos líderes”  
Cuándo y cómo salir en busca de empleo  
La información que se debe incluir en un expediente escrito  
Cómo conseguir el cargo que desea  
La nueva manera de comercializar  
¿Cuál es su cifra de CCE?  
El valor capital de sus servicios  
Las treinta y una causas principales de fracaso  
¿Conoce usted su propio valor?  
Haga un inventario de sí mismo  
Cuestionario de autoanálisis para el inventario personal  
Dónde y cómo se pueden encontrar oportunidades para acumular riquezas  
El “milagro” que ha proporcionado estas bendiciones  
El capital es la piedra angular de nuestras vidas  
Sus oportunidades en medio de las riquezas

## **8. Decisión**

El dominio de la dilación  
Consejos sobre la toma de sus propias decisiones  
Cincuenta y seis que se arriesgaron a la horca  
Organización de un equipo de trabajo  
Una decisión que cambió la historia  
La decisión más trascendental jamás escrita sobre papel  
Sepa lo que quiere y, en general, lo conseguirá

## **9. Perserverancia**

El esfuerzo sostenido necesario para mover la fe

Su test de perseverancia

¿Tiende usted a la “conciencia del dinero” o a la “conciencia de la pobreza”?

Cómo librarse de la inercia mental

Elévese por encima de sus fracasos

Usted puede entrenarse para ser perserverante

Haga su propio “inventario de perseverancia”

Si teme las críticas

La “casualidad” se puede hacer a medida

Cómo cultivar la perseverancia

Cómo vencer las dificultades

## **10. El poder del trabajo en equipo**

La fuerza impulsora

Gane poder por medio de un equipo de trabajo

Cómo multiplicar el poder de su cerebro

El poder de las emociones positivas

## **11. El misterio de la transmutación del sexo**

Relación de logro en naturalezas sexuales muy desarrolladas

Los 10 estímulos de la mente

El “genio” se realiza a través del sexto sentido

De dónde surgen los “presentimientos”

El incremento de la capacidad creativa

Cómo consigue un inventor sus mejores ideas

Los métodos empleados por los genios están disponibles para usted

La fuerza impulsora del sexo

Por qué los hombres rara vez alcanzan el éxito antes de los cuarenta

El mayor de los estimulantes de la mente

El almacén del magnetismo personal

Falsas creencias de que el sexo daña la personalidad

Los años fructíferos después de los cuarenta

Llame a la central eléctrica de sus emociones

Quien ama de veras nunca puede perder por completo

Razones por las que la esposa puede elevar o hundir al hombre

La inutilidad de la riqueza sin mujeres

## **12. El subconciente**

El eslabón

Cómo energizar el subconciente para el esfuerzo creativo

Haga que sus emociones positivas trabajen para usted

El secreto de la plegaria eficaz

## **13. El cerebro**

Una estación receptora y emisora para el pensamiento

Las fuerzas más grandes son intangibles

La sorprendente historia del cerebro

Cómo reunir mentes

Para un trabajo en equipo

## **14. El sexto sentido**

La puerta del templo de la sabiduría

Milagros del sexto sentido

Deje que los grandes hombres le den forma a su vida

La construcción del carácter mediante la autosugestión

El pasmoso poder de la imaginación

Recurra a la fuente de inspiración

Una fuerza vigorosa de crecimiento lento

## **15. Los seis fantasmas del temor**

Los seis miedos básicos

El temor a la pobreza

El temor más destructivo

Síntomas del temor a la pobreza

El dinero habla

El temor a la crítica

Síntomas del temor a la crítica

El temor a la enfermedad

Síntomas del temor a la enfermedad

El temor a la pérdida del amor

Síntomas del temor a la pérdida del amor

El temor a la vejez

Síntomas del temor a la vejez  
El temor a la muerte  
Síntomas del temor a la muerte  
La preocupación  
El desastre del pensamiento negativo  
El taller del diablo  
Cómo protegerse de las influencias negativas  
Cuestionario de autoanálisis  
La única cosa sobre la que usted tiene control absoluto  
Cincuenta y cinco excusas famosas del viejo SI...

### **SINOPSIS:**

Es así de sencillo: la riqueza, la realización personal, están al alcance de todas aquellas personas que lo *desean*; basta simplemente con desvelar un secreto, el secreto del éxito. Y para ello sencillamente hay que querer, estar dispuesto a desvelarlo.

Napoleón Hill aprendió del famoso industrial, filántropo y escrito Dale Carnegie este secreto del éxito. Él lo que hizo –y resulta una tarea importante– es, primero, sistematizarlo; después, hacerlo accesible a cualquier persona de cualquier clase social.

*“Piense y hágase rico”* es una obra diseñada para arrastrar al triunfo, entendido no sólo como triunfo económico, sino, sobre todo, como logro de esta íntima satisfacción que permite el equilibrio personal y que significa la base de las empresas más comprometidas.. y más deseadas.

**Napoleón Hill** es en la actualidad el autor de autoayuda y superación más prestigioso de todo el mundo. Gracias a él y a sus aleccionadoras palabras, cientos de miles de personas corrientes se han sentido motivadas para convertirse en supermillonarias. Ha sido asesor de varios presidentes de los Estados Unidos. Entre sus obras cabe destacar *“La actitud mental positiva”*.

### **Prefacio del editor norteamericano**

En el terreno de la realización personal, la independencia financiera y la riqueza del espíritu, más allá de lo que se puede medir en dinero, *Piense y hágase rico* es uno de los libros más válidos de todos los tiempos.



Nunca hubo otro libro como éste, ni nunca podrá haberlo. Fue inspirado por Andrew Carnegie, que reveló su fórmula de realización personal al autor, Napoleon Hill, hace muchos años. Carnegie no sólo llegó a ser multimillonario sino que hizo millonarios a una multitud de hombres a los que enseñó su secreto. Otros 500 hombres ricos revelaron el origen de su riqueza a Napoleon Hill, que ha pasado toda una vida de investigación difundiendo su mensaje a las personas de todas las clases sociales que están dispuestas a aportar sus ideas, sus ilusiones y sus planes organizados a cambio de la riqueza.

Centenares de personas han aplicado los famosos principios de este libro en aras de su propio enriquecimiento. Sus secretos son tan intemporales y prácticos como lo eran en la primera edición de *Piense y hágase rico*. En esta última edición, los principios y las fórmulas que conducen al éxito se han hecho asequibles a todos aquellos que desean fervientemente hacer dinero y alcanzar las ricas satisfacciones espirituales que la realización personal proporciona.

*Piense y hágase rico* es un libro eminentemente práctico, que indica «qué hacer y cómo». En él, usted encontrará la magia de la autodirección, de la planificación organizada, la autosugestión, las asociaciones inteligentes, un sistema sorprendentemente revelador de autoanálisis, planes detallados para vender sus servicios personales y la riqueza de otras ayudas específicas, provenientes de la experiencia de grandes hombres que han dado sobradas muestras de su valor.

La riqueza al alcance de su mano no siempre puede medirse en dinero.

Hay grandes riquezas en las amistades duraderas, las relaciones familiares armoniosas, la simpatía y la comprensión entre los asociados, y en la armonía interna que da la paz de espíritu, todos ellos valores mensurables en un plano espiritual.

Los conceptos primordiales de *Piense y hágase rico* lo prepararán para atraer y disfrutar de estos estados superiores que siempre han sido y serán inaccesibles a todo *el que no esté preparado para ellos*.

Cuando empiece a poner en práctica los principios de *Piense y hágase rico*, esté preparado para una vida distinta, en la que no sólo las dificultades y tensiones se suavizarán, sino que estará predispuesto a la acumulación de riquezas en abundancia.

EL EDITOR

## **Unas palabras del autor**

En cada capítulo de este libro, que ha hecho fortunas para centenares de hombres extraordinariamente ricos a quienes he analizado de manera exhaustiva durante muchísimos años, se habla del secreto de cómo hacer dinero.

El secreto me lo señaló Andrew Carnegie, hace más de medio siglo. El viejo escocés, sagaz y encantador, me lo espetó sin miramientos cuando yo era un niño apenas. Luego se repantigó en la silla, con un destello de alegría en los ojos, y me miró detenidamente para ver si yo había comprendido todo el significado de lo que me acababa de decir.

Al ver que yo había captado la idea, me preguntó si estaría dispuesto a pasarme veinte años o más preparándome para ofrecérselo al mundo, a hombres y mujeres que, sin ese secreto, podían llevar una vida de fracasos. Le respondí que sí, y con la ayuda del señor Carnegie, he mantenido mi promesa.

Este libro contiene ese secreto, puesto a prueba por centenares de personas de casi todas las clases sociales. Fue idea del señor Carnegie que esta fórmula mágica, que le proporcionó una fortuna estupenda, debía ponerse al alcance de la gente que no tiene tiempo para investigar cómo ganan los hombres el dinero, y fue su deseo que yo pusiera a prueba y demostrara la eficacia de la fórmula a través de la experiencia de hombres y mujeres de todas las extracciones. Él opinaba que la fórmula debía enseñarse en todas las escuelas y universidades públicas, y expresaba la opinión de que, si fuese enseñada de forma adecuada, revolucionaría el sistema educativo hasta tal punto que el tiempo que pasamos en la escuela se vería reducido a menos de la mitad.

En el capítulo sobre la fe, usted leerá la sorprendente historia de la organización de la gigantesca United States Steel Corporation, tal como fue concebida y llevada a cabo por uno de los jóvenes por medio de los que el señor Carnegie demostró que su fórmula funcionaría *con todo el que estuviera preparado para ella*. Esta sola aplicación del secreto, ejecutada por Charles M. Schwab, le dio una fortuna inmensa, tanto en dinero como en oportunidades. Para decirlo ásperamente, esa particular aplicación de la fórmula le valió *seiscientos millones de dólares*.

Estos hechos, bien sabidos por la mayoría de las personas que conocieron al señor Carnegie, dan una idea bastante cabal de lo que la

lectura de este libro puede reportarle, suponiendo que usted *sepa qué es lo que quiere*.

El secreto fue revelado a centenares de hombres y mujeres que lo han empleado para su beneficio personal, tal como el señor Carnegie había planeado. Algunos han hecho fortunas con él. Otros lo han aplicado con éxito para crear la armonía en su hogar. Un sacerdote lo empleó con tal eficacia que le reportó unos ingresos de más de 75.000 dólares anuales.

Arthur Nash, un sastre de Cincinnati, usó su negocio casi en bancarrota como conejillo de indias para poner a prueba la fórmula. El negocio resurgió y permitió a su dueño hacer una fortuna. Todavía continúa prosperando, aunque el señor Nash se haya ido. El experimento resultó tan sorprendente que los periódicos y las revistas le hicieron publicidad muy elogiosa por valor de más de un millón de dólares.

El secreto fue revelado a Stuart Austin Wier, de Dallas, Texas. Él estaba preparado para recibirlo, hasta el punto de abandonar su profesión y ponerse a estudiar Derecho. ¿Que si tuvo éxito? También relatamos esa historia.

Cuando trabajaba como director de publicidad de LaSalle Extension University (Universidad a distancia LaSalle), que entonces era apenas algo más que un nombre, tuve el privilegio de ver cómo J. G. Chapline, presidente de la universidad, usaba la fórmula con tanta eficacia que hizo de LaSalle una de las universidades a distancia más importantes del país.

El secreto al que me refiero es mencionado no menos de un centenar de veces a lo largo de este libro. No se lo nombra directamente, ya que parece funcionar con más éxito cuando se lo descubre y surge evidente, cuando quienes están preparados pueden captarlo en su búsqueda. Por eso, el señor Carnegie me lo señaló de forma tan discreta, sin darme su nombre específico.

Si usted está preparado para ponerlo en práctica, reconocerá este secreto al menos una vez en cada capítulo. Me gustaría tener el privilegio de decirle cómo sabrá si está preparado, pero eso le privaría de muchos de los beneficios que recibirá cuando haga el descubrimiento según su propio criterio.

Si usted ha estado desanimado o ha tenido que superar dificultades extraordinarias, si ha probado y ha fracasado, si se ha visto disminuido por la enfermedad o por defectos físicos, la historia del descubrimiento de mi hijo y la aplicación de la fórmula Carnegie pueden demostrarle que en el

Desierto de la Esperanza Perdida existe el oasis que usted ha estado buscando.

Este secreto fue utilizado por el presidente Woodrow Wilson durante la Primera Guerra Mundial. Fue revelado a cada soldado que luchó en el frente, cuidadosamente disimulado en el entrenamiento que recibieron antes de ir a luchar. El presidente Wilson me dijo que ése fue un factor importante en la obtención de los fondos necesarios para la guerra.

Una característica peculiar de este secreto es que quienes lo adquieren y lo emplean se ven literalmente arrastrados hacia el éxito. Si usted lo duda, lea los nombres de quienes lo han puesto en práctica, donde sea que se mencionen; constate usted mismo sus logros y convénzase.

¡Nunca obtendrá nada a cambio de nada!

El secreto al que me refiero no se puede obtener sin pagar un precio, aunque éste sea muy inferior a su valor. No pueden alcanzarlo a ningún precio aquellos que no lo estén buscando intencionadamente. Es imposible conocerlo a la ligera, y no se puede comprar con dinero, porque viene en dos partes. Una de ellas está ya en posesión de quienes se encuentran preparados para él.

El secreto sirve por igual a todos aquellos que estén preparados para recibirlo. La educación no tiene nada que ver con él. Mucho antes de que yo naciera, el secreto alcanzó a ser propiedad de Thomas Alva Edison, el cual lo utilizó de manera tan inteligente que llegó a ser el inventor más importante del mundo, aunque apenas tenía tres meses de escolarización.

El secreto fue transmitido a Edwin C. Barnes, un socio de Edison, que lo utilizó con tanta eficacia, que, aunque sólo ganaba unos doce mil dólares anuales, acumuló una gran fortuna y se retiró del mundo de los negocios cuando todavía era muy joven. Se encontrará esta historia al comienzo del primer capítulo. Usted se convencerá de que la riqueza no está más allá de su alcance; que todavía puede llegar a ser lo que anhela; que el dinero, la fama, el reconocimiento y la felicidad pertenecen a todo aquel que esté preparado y decidido a tener esos beneficios.

¿Que cómo sé yo esas cosas? Usted deberá saberlo antes de que haya terminado este libro. Quizá lo descubra en el primer capítulo, o en la última página.

Mientras llevaba a cabo una tarea de veinte años de investigación, con la que me había comprometido a instancias del señor Carnegie, analicé a centenares de hombres famosos, y muchos de ellos admitieron que habían

acumulado su vasta fortuna mediante la ayuda del secreto de Carnegie; entre aquellos hombres se encontraban:

HENRY FORD	CYRUS H. K. CURTIS
THEODORE ROOSEVELT	ARTHUR BRISBANE
WILLIAM WRIGLEY JR.	GEORGE EASTMAN
JOHN W. DAVIS	CHARLES M. SCHWAB
JOHN WANAMAKER	HARRIS F. WILLIAMS
ELBERT HUBBARD	WOODROW WILSON
JAMES J. HILL	DOCTOR FRANK
WILBUR WRIGHT	GUNSAULUS
GEORGE S. PARKER	WILLIAM HOWARD TAFT
WILLIAM JENNINGS	DANIEL WILLARD
BRYAN	LUTHER BURBANK
E. M. STATLER	KING GILLETTE
DOCTOR DAVID STARR	EDWARD W. BOK
JORDAN	RALPH A. WEEKS
HENRY L. DOHERTY	FRANK A. MUNSEY
J. ODGEN ARMOURJUEZ	DANIEL T. WRIGHT
ELBERT H. GARY	CORONEL ROBERT A.
JOHN D. ROCKEFELLER	DOLLAR
DOCTOR ALEXANDER	DOCTOR FRANK CRANE
GRAHAM BELL	EDWARD A. FILENE
THOMAS A. EDISON	GEORGE M. ALEXANDER
JOHN H. PATTERSON	EDWIN C. BARNES
FRANK A. VANDERLIP	J. G. CHAPLINE
JULIUS ROSENWALD	ARTHUR NASH
F. W. WOOLWORTH	SENADOR JENNINGS
STUART AUSTIN	RANDOLPH WIER
CLARENCE DARROW	

Estos nombres representan apenas una pequeña parte de los centenares de estadounidenses famosos cuyos logros, sean financieros o de otra índole, de muestran que quienes comprenden y aplican el secreto de Carnegie alcanzan posiciones elevadas en la vida. No he conocido a nadie que, inspirado por el secreto, no alcanzara un éxito notable en el campo que hubiera elegido. Jamás conocí a ninguna persona distinguida, ni que

acumulara riquezas de ninguna índole, que no estuviese en posesión del secreto. A partir de estos dos hechos he llegado a la conclusión de que el secreto es más importante, como parte del conocimiento esencial para la autodeterminación, que cualquier otro concepto que uno reciba a través de lo que se conoce como «educación».

¿Qué es la educación, en cualquier caso? Esto ha quedado explicado con todo detalle.

En alguna parte del libro, a medida que usted vaya leyendo, el secreto al que me refiero resaltará en la página y se tornará evidente ante usted, si está preparado para ello. Cuando aparezca, lo reconocerá. Tanto si percibe el signo en el primero o en el último capítulo, deténgase un momento cuando se le presente, y celébrelo, ya que esa ocasión representará el hito más importante de su vida.

Recuerde, además, a medida que vaya leyendo, que todo esto tiene que ver con hechos y no con ficción, y que su propósito consiste en transmitir una gran verdad universal mediante la cual quienes estén preparados podrán enterarse de *qué* hacer, y *cómo*. También recibirán el estímulo necesario para comenzar.

Como recomendación final de preparación antes de que usted empiece el primer capítulo, ¿puedo ofrecerle una breve sugerencia que tal vez le dé una clave con la que reconocer el secreto de Carnegie? Es ésta: *¡todo logro, toda riqueza ganada tiene su principio en una idea!* Si usted está preparado para el secreto, ya posee la mitad; por lo tanto, reconocerá la otra mitad con facilidad en el momento en que alcance sus pensamientos.

NAPOLÉON HILL

## 1

### Los pensamientos son cosas

#### EL HOMBRE QUE «PENSÓ» EN LA MANERA DE ASOCIARSE CON THOMAS A. EDISON

Desde luego, «los pensamientos son cosas», cosas muy poderosas cuando se combinan con la exactitud del propósito, la perseverancia y un imperioso deseo de convertirlas en riqueza, o en otros objetos materiales.

Hace algunos años, Edwin C. Barnes descubrió lo cierto que es que los hombres realmente piensan y se hacen ricos. Su descubrimiento no surgió de pronto, sino que fue apareciendo poco a poco, empezando por un ferviente deseo 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 con detenimiento la descripción de cómo fue convirtiendo su deseo en realidad, y tendrá una mejor comprensión de los principios que conducen a la riqueza.

Cuando apareció por primera vez en su mente, Barnes no estaba en posición de actuar según ese deseo, o impulso del pensamiento. Dos obstáculos se interponían en su camino. No conocía a Edison, y no tenía bastante dinero para pagarse el pasaje en tren hasta Orange, New Jersey.

Estas dificultades hubieran bastado 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!

#### EL INVENTOR Y EL VAGABUNDO

Barnes se presentó en el laboratorio de Edison, y anunció que había ido a hacer negocios con el inventor. Hablando de su primer encuentro con Barnes, Edison comentaba años más tarde: «Estaba de pie ante mí, con la apariencia de un vagabundo, *pero había algo en su expresión que transmitía el efecto de que estaba decidido a conseguir lo que se había propuesto*. Yo había aprendido, tras años de experiencia, que cuando un hombre desea algo tan imperiosamente que está dispuesto a apostar todo su futuro a una sola carta para conseguirlo, tiene asegurado el triunfo. Le di la oportunidad que me pedía, *porque vi que él estaba decidido a no ceder hasta obtener el éxito*. Los hechos posteriores demostraron que no hubo error».

No podía haber sido el aspecto del joven lo que le proporcionara su comienzo en el despacho de Edison, ya que ello estaba definitivamente en su contra. Lo importante era lo que él *pensaba*.

Barnes no consiguió su asociación con Edison en su primera entrevista. Obtuvo la oportunidad de trabajar en el despacho de Edison, por un salario insignificante.

Transcurrieron los meses. En apariencia, nada había sucedido que se aproximase al codiciado objetivo que Barnes tenía en mente como su *propósito inicial y preciso*. Pero algo importante estaba sucediendo en los pensamientos de Barnes. Intensificaba constantemente su deseo de convertirse en socio de Edison.

Los psicólogos han afirmado, con todo acierto, que «cuando uno está realmente preparado para algo, aparece». Barnes se hallaba listo para asociarse con Edison; además, estaba decidido a seguir así hasta conseguir lo que buscaba.

No se decía a sí mismo: «Vaya, no hay manera. Supongo que acabaré por cambiar de idea y probaré un trabajo de vendedor». En vez de eso, se decía: «He venido aquí a asociarme con Edison, y eso es lo que haré aunque me lleve el resto de la vida». ¡Estaba convencido de ello! ¡Qué historia tan diferente contarían los hombres si adoptaran un propósito definido, y mantuvieran ese propósito hasta que el tiempo lo convirtiese en una obsesión obstinada!

Quizás el joven Barnes no lo supiera en aquel entonces, pero su determinación inmovible, su perseverancia en mantenerse firme en su único deseo, estaba destinada a acabar con todos los obstáculos, y a darle la oportunidad que buscaba.

## LOS INESPERADOS DISFRACES DE LA OPORTUNIDAD

Cuando la oportunidad surgió, apareció con una forma diferente y desde una dirección distinta de las que Barnes había esperado. Ése es uno de los caprichos de la oportunidad. Tiene el curioso hábito de aparecer por la puerta de atrás, y a menudo viene disimulada con la forma del infortunio, o de la frustración temporal. Tal vez por eso hay tanta gente que no consigue reconocerla.

Edison acababa de perfeccionar un nuevo invento, conocido en aquella época como la Máquina de Dictar de Edison. Sus vendedores no mostraron entusiasmo por aquel aparato. No confiaban en que se pudiera



vender sin grandes esfuerzos. Barnes vio su oportunidad, que había surgido discretamente, oculta en un máquina estrambótica 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 éste, y, de inmediato, obtuvo su oportunidad. Vendió la máquina. En realidad, lo hizo con tanto éxito que Edison le dio un contrato para distribuirla y venderla por toda la nación. A partir de aquella asociación, 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 en efectivo reportó a Barnes su deseo. Tal vez fueran dos o tres millones de dólares, pero la cantidad, cualquiera que sea, se torna insignificante cuando se la compara con la posesión que adquirió en forma de conocimiento definido de que *un impulso intangible se puede transmutar en ganancias materiales* 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 fiel a ese deseo hasta haberlo realizado.

## A UN METRO DEL ORO

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de abandonar cuando uno se ve presa de una *frustración temporal*. Todos son culpables de este error en un momento u otro.

Un tío de R. V. Darby fue presa de «la fiebre del oro» en los días en que era una fiebre endémica, y se fue al Oeste a cavar para hacerse rico. No *sabía que se ha sacado más oro de los pensamientos de los hombres que de la tierra*. Obtuvo una licencia y se fue a trabajar con el pico y la pala.

Después de varios meses de trabajo obtuvo la recompensa de descubrir una veta de mineral brillante. Necesitaba maquinaria para extraer el mineral. Con discreción, cubrió la mina, volvió sobre sus pasos a su hogar en Williamsburg, Maryland, y les habló a sus parientes y a algunos vecinos del «hallazgo». Todos reunieron el dinero necesario para la maquinaria, y la enviaron a la mina. Darby y su tío volvieron a trabajar en ella.

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 saldarían todas las deudas. Entonces empezarían a ganar dinero en grande.

¡Hacia abajo fueron los taladros! ¡Muy alto llegaron las esperanzas de Darby y de su tío! Entonces sucedió algo. ¡El filón de mineral brillante desapareció! Habían llegado al final del arco iris, y la olla de oro no estaba allí. Perforaron en un desesperado intento para volver a encontrar la veta, pero fue en vano.

Finalmente, decidieron abandonar.

Vendieron la maquinaria a un chatarrero por unos pocos centenares de dólares, y tomaron el tren de vuelta a casa. El chatarrero llamó a un ingeniero de minas para que mirara la mina e hiciera una prospección. El ingeniero le informó de 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 aquella mina porque supo buscar el asesoramiento de un experto antes de darse por vencido.

«NUNCA ME DETENDRÉ PORQUE ME DIGAN "NO"»

Mucho tiempo después, Darby se resarcó sobradamente de su pérdida, *cundo descubrió* que el deseo se puede transmutar en oro. Eso le ocurrió después de que ingresara en el negocio de la venta de seguros de vida.

Recordando que había perdido una inmensa fortuna por haber dejado de perforar a un metro del oro, Darby aprovechó esa experiencia en el trabajo que había elegido, con el sencillo método de decirse a sí mismo: «Me detuve a un metro del oro, pero nunca me detendré *porque me digan "no"* cuando yo trate de venderles un seguro».

Darby se convirtió en uno de los pocos hombres que venden un millón de dólares anuales en seguros. Su tenacidad se la debía a la lección que había aprendido de su deserción en el negocio de la mina de oro.

Antes de que el éxito aparezca en la vida de cualquier hombre, es seguro que éste se encontrará con muchas frustraciones temporales, y tal vez con algún fracaso. Cuando la frustración se adueña del hombre, lo más fácil y más lógico que puede hacer es abandonar. Eso es lo que la mayoría de los hombres hace.

Más de quinientos de los hombres más prósperos que han conocido los Estados Unidos le han dicho al autor que sus mayores éxitos surgieron un paso más allá del punto en que la frustración se había apoderado de ellos. El fracaso es un embustero con un mordaz sentido de la ironía y la malicia. Se deleita en hacernos tropezar cuando el éxito está casi a nuestro alcance.

## UNA LECCIÓN DE PERSEVERANCIA DE CINCUENTA CENTAVOS

Poco después de que Darby se doctorase en la «Universidad de los Porrazos», y decidiera aprovechar su experiencia en el asunto de la mina de oro, tuvo la buena fortuna de estar presente en una ocasión que le demostró que «No» está muy lejos de no. Una tarde ayudaba a su tío a moler trigo en un viejo molino. Éste dirigía una granja grande, donde vivían cierto número de granjeros arrendatarios de color. La puerta se abrió silenciosamente, y una niña, hija de uno de los arrendatarios, entró y se situó junto a la puerta.

El tío levantó la vista, miró a la niña y gritó con aspereza:

-¿Qué quieres?

-Mi mamá dice que le mande cincuenta centavos -respondió, humilde, la niña.

-Ni hablar -replicó el tío-, y ahora vete 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 volvió a levantar la mirada y la vio allí parada, gritó:

- ¡He dicho que te vayas a tu casa! Ahora, márchate o te daré una paliza.

-Sí, señor -dijo la niña, pero *siguió inmóvil*.

El tío dejó un saco de grano que estaba por echar en la tolva del molino, cogió una duela de barril y empezó a acercarse a la niña con una expresión poco tranquilizadora.

Darby contuvo el aliento. Estaba seguro de hallarse a punto de presenciar una paliza. Sabía que su tío tenía un temperamento terrible.

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 mamá necesita esos cincuenta centavos! El tío se detuvo, la miró unos instantes, y luego dejó lentamente la duela de barril a un lado, se metió la mano en el bolsillo, sacó medio dólar y se lo dio a la niña.

Ella cogió el dinero y se encaminó despacio hacia la puerta, sin quitar los ojos del hombre al que acababa de vencer. Después de que la niña se hubo marchado, el tío se sentó en una caja y permaneció mirando por la ventana durante más de diez minutos. Estaba reflexionando, sorprendido, sobre la derrota que acababa de sufrir.

Darby también se hallaba pensativo. Ésa era la primera vez en su vida que había visto a una criatura de color dominar a un blanco adulto. ¿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 empleado esa niña para hacerse dueña de la situación? Estas y otras preguntas similares destellaban en la mente de Darby, pero no halló las respuestas hasta muchos años después, cuando me relató la historia.

Curiosamente, el relato de esa inusual experiencia la escuché en el viejo molino; el mismo sitio donde su tío recibió esa lección.

## EL EXTRAÑO PODER DE UNA NIÑA

En aquel viejo molino polvoriento, el señor Darby me relató la historia del extraño triunfo, y terminó preguntándome:

-¿Cómo entiende esto? ¿Qué extraño poder tenía esa niña, para dominar por completo a mi tío? La respuesta a esa pregunta la encontrará en los principios que se describen en este libro. La respuesta es categórica y completa. Contiene detalles e instrucciones suficientes para que cualquiera comprenda y aplique la misma fuerza con la que ella se encontró de forma accidental.

Manténgase alerta, y observará el extraño poder que acudió en ayuda de la niña. Tendrá un atisbo de ese poder en el próximo capítulo. En alguna parte del libro encontrará una idea que aguzará sus poderes receptivos, y pondrá a su alcance, para su propio beneficio, ese mismo poder irresistible. La comprensión de él puede aparecer ante usted en el primer capítulo, o tal vez surja en su conciencia más adelante. Puede presentarse en forma de una sola idea. O quizá la encuentre en la naturaleza de un plan, o en un propósito. Una vez más, puede hacerle volver sobre sus pasadas experiencias de frustración o de fracaso, para aportar alguna lección mediante la cual usted recupere todo lo que había perdido en su fracaso.

Después de haberle explicado al señor Darby el poder que la niña de color 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, en gran parte, a la lección que había aprendido de la pequeña.

El señor Darby señaló:

-Cada vez que un posible comprador trataba de deshacerse de mí, sin hacerse el seguro, yo visualizaba a la niña, parada en el viejo molino, con sus ojazos desafiantes, y me decía a mí mismo: «Tengo que conseguir esta venta». La mejor parte de las ventas que he hecho han sido a gente que me había dicho «No».

El señor Darby también recordó su error al haberse detenido a un metro escaso del oro.

-Pero esa experiencia fue una bendición encubierta. Me enseñó a seguir insistiendo sin que importasen las dificultades, y fue una lección que necesité aprender antes de poder tener éxito en cualquier campo.

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

Las experiencias del señor Darby fueron bastante comunes y triviales, y, sin embargo, contienen la respuesta de su destino en la vida; por lo tanto fue tan importantes (para él) como su propia vida. Sacó provecho de ellas porque las analizó, y supo ver lo que le enseñaban. Pero ¿qué hay del hombre que no tiene 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 los fallos en escalones hacia la oportunidad?

Para responder a esas preguntas se ha escrito este libro.

## TODO LO QUE USTED NECESITA ES UNA BUENA IDEA

La respuesta se expone en una descripción de trece principios, pero recuerde, a medida que vaya leyendo, que la respuesta que quizás usted está buscando a las preguntas que le han hecho reflexionar en los misterios de la vida, puede encontrarla *en usted mismo*, a través de alguna idea, plan o propósito que tal vez surja en su cerebro durante la lectura.

Una buena idea es todo lo que se necesita para alcanzar el éxito. Los principios descritos en este libro contienen medios y maneras de crear ideas útiles.

Antes de seguir adelante con nuestro enfoque para describir esos principios, creemos que merece la pena 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 necesidad.*

Ésta es una afirmación sorprendente, y tanto más si tenemos en cuenta la creencia popular de que la riqueza premia sólo a quienes trabajan mucho durante mucho tiempo.

Cuando usted comience a pensar y a hacerse rico, observará que la riqueza empieza a partir de un estado mental, con un propósito definido, con poco trabajo duro, o sin ninguno. Usted, o cualquier otra persona, puede estar interesado en saber cómo adquirir ese estado mental que atraerá la riqueza. He pasado veinticinco años investigando porque también yo quería saber «cómo los ricos llegan a ser ricos».

Observe con mucha atención, tan pronto como domine los principios de esta manera de pensar, y empiece a seguir las instrucciones para aplicar esos principios, que su nivel económico empezará a crecer, y que todo lo que usted toque comenzará a transmutarse en haberes de su propio 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 darán resultado. Sabe todas las cosas que no se pueden hacer. Este libro se escribió para quienes buscan las reglas que han hecho de otros personas de provecho, y están dispuestos a *jugarlo todo* con esas reglas.

El fracaso asola a aquellos que se resignan a él con indiferencia.

El objeto de este libro es ayudar a todo el que quiera aprender el arte de cambiar de enfoque: del fracaso al éxito.

Otra debilidad que se encuentra en conjunto en demasiadas personas es el hábito de medirlo todo, y a todos, por sus propias impresiones y creencias.

Quienes lean esto creerán que jamás podrán pensar y hacerse ricos, porque sus hábitos de pensamiento se han empantanado en la pobreza, el deseo, la miseria, los errores y el fracaso.

Estas personas desafortunadas me recuerdan a un chino distinguido, que fue a Estados Unidos a recibir una educación americana. Acudía a la Universidad de Chicago. Un día, el presidente Harper se encontró con ese

Este libro que usted acaba de leer pertenece a la librería virtual **INTERLIBROS** en la que puede disfrutar libros de la forma cómo después se explica. A continuación verá cómo funciona todo esto. **Es muy sencillo e interesante.**

Puede visitar esta librería en  
[http:// webs.ono.com/ libreriavirtual/ index.html](http://webs.ono.com/libreriavirtual/index.html)

### ¿Qué es INTERLIBROS?

Es una **nueva** forma de comprar libros y recibirlos en su ordenador a través de su correo electrónico. **También puede descargar libros GRATIS**

### ¿Qué ventajas obtengo por comprar así los libros?

Es mucho más **fácil** y **rápido** de recibir. Si se envía por el sistema tradicional, tarda varios días en llegar. Además, en otros casos, los portes los pagaría usted, o se le cargarían en el precio final. Sin embargo, al adquirir libros por este sistema, todos los **gastos de envío son gratis**, con el ahorro que supone para usted. Por otra parte, al ser nulos los gastos de imprenta y distribución, se ofrecen unos precios que no existen en los libros en papel.

### ¿Cómo sé que me llegan los libros?

Usted recibirá en la cuenta de correo que elija los libros que adquiera. Este sistema está **probado** y **garantizado**.

### ¿Es compatible con mi ordenador?

Los libros se envían comprimidos en formato PDF con la finalidad que sean compatibles con cualquier sistema (PC, Mac, Linux y otros). **Fácil** y **efectivo**.

## ¿Qué temas se pueden adquirir?

Libros de temática que no se suele encontrar en cualquier librería. Hallará libros sobre el **éxito**, sobre el **poder**, sobre la **mente**...

Naturalmente, encontrará temas tratados en

**EL ARTE DE LA ESTRATEGIA** en <http://www.personal.able.es/cm.perez/index.html> o en consonancia con su línea.

## ¿Puedo hacer copias?

Por supuesto que si, **todas las copias que quiera**. No hay ningún dispositivo que impida hacer copias electrónicas o en papel. Hacemos esto porque consideramos que ya que usted paga por un producto, es muy **libre** de hacer con el lo que quiera (aunque los que reciban las copias no paguen).

## ¿Es seguro comprar con tarjeta en Internet?

Comprendo que resulta chocante realizar compras por Internet. El sistema de pago funciona de tal manera que: **es seguro** (nadie puede interferir los datos), nadie conoce el nº de su tarjeta y que yo mismo he hecho la prueba comprando libros y todo funcionó a la perfección. El sistema de pago usado es **PayPal**, en <http://www.paypal.es/es>



La forma de pago es por medio la red de protección de la identidad de **VeriSign** (VIP, VeriSign Identity Protection), que ofrece un nivel adicional de seguridad durante la identificación en sitios Web que muestren el logotipo de VIP con su clave de seguridad de PayPal, por lo que la transferencia reúne todas las medidas de seguridad



Para saber más:



<http://www.paypal.es/es>

Se admite el pago con:



*En el caso de que no tenga tarjeta, ya ha habido otras personas en su situación que lo han solucionado de la siguiente manera: han pedido a otra persona que si tenía tarjeta fuera el que les realizara la compra. Después le abonó en metálico el importe de la adquisición.*

**Me quedan algunas preguntas, ¿me las podría aclarar?**

Encantados de ampliar información. Puede enviarme un mensaje en el que exprese sus preguntas a

[libreriavirtual@ono.com](mailto:libreriavirtual@ono.com)

Es una forma de agradecerle de antemano la oportunidad de servirle, que espero tener algún día.

Reciba un cordial saludo

*Carlos Martín Pérez*