



Resumen del libro

Piense y hágase rico

por Napoleon Hill

La riqueza y la realización personal al alcance de la mano

Introducción

Publicado en Estados Unidos en 1937, uno de los peores años de la Gran Recesión, *Piense y hágase rico* inauguró el género de la literatura de superación personal, más conocido en nuestros días como autoayuda. Esta obra pionera se convirtió en un éxito instantáneo gracias al boca a boca y ha sido traducida a los principales idiomas europeos así como al chino, el hindi, el árabe y el japonés. Desde su publicación ha vendido más de 70 millones de

copias legales. Considerado por algunos como la guía práctica de negocios más relevante del siglo XX, sus sucesivas ediciones han venido avaladas por los testimonios de personalidades de la empresa, la política y el deporte.

Napoleon Hill desencadenó una polémica que continúa afectando al género de la superación personal. Mientras sus partidarios subrayan su utilidad a la hora de guiar y encauzar los períodos de crisis, cambio y transición, sus detractores le achacan voluntarismo vano, sensacionalismo y superficialidad. Este asunto ha sido objeto de varios estudios, algunos de los cuales respaldan la efectividad de la autoayuda como sustituta de la terapia. En cambio, otros la ponen en tela de juicio.

Sea como fuere, *Piense y hágase rico* inauguró una nueva época. Salvando las obvias distancias temporales y culturales, buena parte de los libros de negocios y autoayuda actuales son deudores del enfoque pragmático y la metodología práctica expuestos por Napoleon Hill, así como su estilo directo, personal y exhortador.

Piense y hágase rico

Todo ser humano que alcanza la edad de comprender la razón de ser del dinero quiere conseguirlo. Pero quererlo no basta. Hay que desear la riqueza con un estado mental que se convierta en una obsesión, y luego planificar formas y medios definidos para adquirirla y ejecutar estos planes negándose a aceptar el fracaso.

En este libro práctico aprenderemos la magia de la autodirección, la planificación organizada, la autosugestión y las asociaciones inteligentes. Junto a un sistema revelador de autoanálisis, planes para vender sus servicios personales y ejemplos de grandes hombres, aprenderemos a ser dueños de nuestro propio destino y a usar el poder que tenemos de controlar nuestros pensamientos.

En este libro se habla del secreto de cómo ganar dinero, un secreto que me contó Andrew Carnegie y que funciona con más éxito cuando uno lo descubre y surge de forma evidente.

Si usted ha estado desanimado o ha tenido que superar dificultades extraordinarias, si ha intentado algo y ha fracasado, si se ha visto disminuido por la enfermedad o defectos físicos, la aplicación de la fórmula de Carnegie puede demostrarle que en el Desierto de la Esperanza Perdida existe el oasis que usted ha estado buscando.

Este libro es el fruto de veinte años de investigación en los que analicé a centenares de hombres famosos, muchos de los cuales admitieron que habían acumulado sus vastas fortunas mediante la ayuda del secreto de Carnegie. Entre ellos, Henry Ford, Thomas Edison, John D. Rockefeller, Alexander Graham Bell y Jennings Randolph.

No he conocido a nadie que, inspirado por el secreto, no alcanzara un éxito notable en el campo que hubiera elegido. La clave para conocerlo reside en una frase del propio Carnegie: "¡Todo logro, toda riqueza ganada tiene su principio en una idea!". Es decir, los pensamientos son cosas. Este libro le ayudará a crear ideas útiles y a entender que todo aquello que la mente humana pueda concebir y creer puede alcanzarse.

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? Lo que sigue se ha escrito precisamente para responder a esas preguntas y para cambiar nuestro enfoque, que debe reorientarse del fracaso al éxito.

Del deseo a la autosugestión

Todo comienza con un deseo ferviente y obsesivo que orienta la acción y que debe traducirse en un propósito inicial y preciso que nos permita aprovechar las oportunidades cuando éstas surjan. Por tanto, el deseo es el primer paso hacia la riqueza. No obstante, este deseo debe ser vehemente, palpitante y al mismo tiempo definido. No bastan las ganas y la esperanza, sino que debemos estar dispuestos a quemar todas nuestras naves y a apostar nuestro futuro a nuestra capacidad para conseguir lo que queremos.

Un deseo ardiente de ser y hacer es el punto inicial desde el que el soñador debe lanzarse. Pero los sueños no están hechos de indiferencia, pereza o falta de ambición. Recuerde que los que triunfan

suelen tener un mal comienzo y que pasan por muchas dificultades antes de llegar. El cambio en las vidas de las personas de éxito suele surgir además en el momento de alguna crisis, a través de la cual les es presentado "su otro yo".

En definitiva, no es lo mismo suspirar por algo que hallarse preparado para recibirlo. El estado mental inicial debe ser la convicción, y no la mera esperanza o el anhelo. La mente abierta es esencial para creer, la cerrazón de ideas no inspira fe, ni coraje ni convicción. Precisamente esta fe, que consiste entre otras cosas en aceptar que no hay limitaciones para la mente, es el segundo paso hacia la riqueza.

La fe es una de las principales emociones positivas y puede acrecentarse con la afirmación o con reiteradas instrucciones al subconsciente a través de la autosugestión. Mediante la autosugestión convencemos al subconsciente de que crea que recibirá lo que pide. A su vez, el subconsciente nos devolverá esta creencia en forma de fe acompañada de planes precisos para lograr lo que deseamos. Esto es así porque todos los pensamientos que han sido emocionalizados y mezclados con la fe empiezan a traducirse en su equivalente físico.

Teniendo en cuenta que nosotros somos los creadores de nuestro propio infortunio a causa de las creencias negativas, nada impide que embauquemos a nuestro subconsciente mediante otras instrucciones de carácter positivo que aceptará y ejecutará de inmediato. Para conseguirlo, debe poner por escrito algún planteamiento de su propósito principal u objetivo primordial de forma precisa, memorizarlo y repetirlo en voz alta todos los días hasta que las vibraciones auditivas hayan alcanzado su subconsciente.

Quizá al hacer esto realice un inventario de sus recursos y capacidades mentales y descubra que su mayor debilidad sea la falta de confianza en sí mismo. Esta desventaja también puede superarse por medio de la autosugestión. Para empezar, repítase que tiene la capacidad de alcanzar el objetivo marcado y que se exige y se promete acción perseverante y continua hasta conseguirlo. A continuación, y puesto que los pensamientos dominantes de su mente se traducirán en actos externos y físicos, dedique media hora del día a pensar en la persona en que se propone convertirse para crear una imagen mental clara de la misma. En tercer lugar, dedique diez minutos al día a pedirse una mayor confianza en sí mismo. Después, recuérdese que no debe dejar de esforzarse hasta que haya conseguido la suficiente confianza en sí mismo para alcanzarlo.

Por último, escriba, firme y repita en voz alta cada día la siguiente declaración: "no hay riqueza ni posición que pueda durar mucho tiempo a menos que se haya formado sobre la lealtad y la justicia; por tanto, no participaré en ninguna transacción que no beneficie a todos a los que afecte. Tendré éxito atrayendo hacia mí las fuerzas que deseo emplear y la cooperación de otras personas. Induciré a otros a servirme por obra de mi disposición a servir a otros. Eliminaré el desprecio, la envidia, los celos, el egoísmo y el cinismo y cultivaré el amor a toda la humanidad porque sé que una actitud negativa hacia los demás nunca me dará éxito. Haré que los demás crean en mí porque yo creeré en ellos y en mí mismo".

Una vez asentado el deseo de riqueza, para transmutarlo en su equivalente monetario debe realizar estos seis pasos prácticos y concretos: En primer lugar, determine la cantidad exacta de dinero que desea. Segundo, determine con exactitud lo que se propone dar a cambio de ese dinero. En tercer lugar, establezca un plazo determinado el que se propone poseer el dinero. A continuación, trace un plan preciso para llevar a cabo su deseo y empiece de inmediato sin que importe si se halla preparado o no. Quinto, escriba todo lo anterior. Finalmente, lea el memorándum en voz alta dos veces al día, una antes de acostarse y otra al levantarse. Mientras lo lee, vea, sienta y piénsese ya en posesión del

dinero.

Un ejemplo de inicio de memorándum sería el siguiente: el [fecha] seré poseedor de [cantidad] que afluirán a mí en diversas sumas en un plazo de [plazo]. A cambio de ese dinero prestaré los servicios más eficientes de que soy capaz en la mayor cantidad posible y con la mejor calidad como [servicio o mercancía que se propone vender].

Para el no iniciado, que no se ha educado en los principios fundamentales de la mente humana, quizá estas instrucciones parezcan poco prácticas. Pero debe saber que los seis puntos recomendados fueron cuidadosamente estudiados por Thomas A. Edison, quien les estampó su sello de aprobación por ser esenciales no sólo para la acumulación de riqueza, sino para la consecución de cualquier objetivo. La aplicación eficaz de estos pasos exige imaginación para que veamos y comprendamos que la acumulación de dinero no puede dejarse al azar, la buena suerte o el destino. Todos lo que han logrado amasar grandes fortunas primero han soñado, anhelado, pensado y planificado antes de ganar el dinero.

A su vez, esta imaginación requiere concentración, una cualidad que igualmente podemos fomentar de forma práctica. Como ha escrito la cantidad de dinero exacta que desea, por lo menos una vez al día concéntrese en esa cantidad con los ojos cerrados hasta que pueda ver el aspecto físico del dinero. A medida que progrese en este ejercicio, sumado al de la autoconfianza y la autosugestión, llegará a verse a sí mismo con el dinero y posteriormente prestando el servicio o proporcionando la mercancía que se propone dar a cambio de dinero.

De la mente a la acción

Uno de los pasos más importantes hacia la riqueza es el conocimiento especializado, que se distingue del general, impartido en las universidades, en que está organizado e inteligentemente dirigido mediante planes prácticos de acción. A este respecto, recuerde que un hombre educado es el que ha cultivado sus facultades mentales hasta el punto de que puede adquirir cualquier cosa que se proponga sin violar los derechos de los demás.

¿Cómo podemos obtener conocimientos? Las fuentes de información más importantes, además de la propia experiencia y formación, son las disponibles a través de la cooperación de otras personas, las escuelas y universidades, las bibliotecas y los cursos especializados nocturnos o a distancia. Este último elemento es especialmente importante para quienes buscan conocimientos especializados porque entre otras cosas fomenta la autodisciplina y es la mejor forma de entrenar la decisión, la puntualidad y el hábito de terminar lo que se empieza. Estas cualidades son las que constituyen el liderazgo.

Detrás de todas las ideas hay conocimientos especializados. Por desgracia, para aquellos que no encuentran riqueza en abundancia, el conocimiento especializado es más abundante y se adquiere con más facilidad que las ideas. La capacidad que le permitirá combinar estos conocimientos con las ideas en planes organizados pensados para alcanzar la riqueza es la imaginación.

La imaginación es el lugar donde se plasman todos los planes del hombre. Al impulso, al deseo, se les da forma, perfil y acción mediante la ayuda de la imaginación. La imaginación funciona de dos formas, mediante la imaginación sintética y a través de la imaginación creativa. La primera nos permite compaginar viejos conceptos, ideas o planes en nuevas combinaciones. Esta facultad no crea

y es la que más usa el inventor. Sin embargo, el genio recurre a la imaginación creativa cuando puede resolver un problema mediante la imaginación sintética.

La imaginación creativa es la facultad gracias a la cual se reciben presentimientos e inspiraciones. Esta cualidad sólo funciona cuando la mente esté trabajando a un ritmo extremadamente rápido, como por ejemplo cuando es estimulada por medio de la emoción de un deseo poderoso. La imaginación es fundamental a la hora de trazar el plan preciso de su memorándum que le permita desarrollar la idea que ha puesto por escrito. Sin imaginación, esa idea no recibirá el impulso necesario que se cristalizará en acción.

Una vez que ha pasado de lo abstracto, el deseo, a lo concreto gracias a la imaginación, debe trazar su plan práctico de acción. Y para ello debe comenzar a organizar, y esto conlleva la formación de grupos de trabajo y la puesta en práctica del principio del trabajo en equipo. Nadie tiene suficiente experiencia, formación, capacidad innata y conocimientos para acumular una fortuna sin la cooperación de otras personas.

Por consiguiente, el trabajo en equipo le conferirá el poder necesario para transformar sus planes en acción. El trabajo en equipo es un paso hacia la riqueza porque actúa como fuente impulsora de sus planes. Además, dado que no todos los conocimientos están disponibles a través de la experiencia acumulada, el trabajo en equipo le permitirá acceder a otra fuente de conocimiento, la experimentación e investigación. El trabajo en equipo podría definirse como coordinación de conocimiento y esfuerzo, en espíritu de armonía, entre dos o más personas para el logro de un objetivo definido.

El trabajo en equipo genera lo que denomino fase psíquica, una afinidad que surge cuando un grupo de cerebros se coordina y funciona en armonía. Mediante un proceso de fusión de nuestras mentes podemos encontrar la solución a una gran variedad de problemas. El procedimiento es sencillo. Consiste en exponer con claridad al equipo el problema que hay que considerar. A continuación, hablamos de él de modo que cada miembro del equipo contribuya con lo que se le ocurra. Esta mesa redonda estimula la mente porque pone a cada participante en comunicación con fuentes de conocimiento desconocidas y situadas al margen de la experiencia propia.

Pero lograr esto requiere la posesión de liderazgo, una cualidad que puede adquirirse. De hecho, casi todos los grandes líderes empezaron en el puesto de seguidores. Con muy pocas excepciones, un hombre que no puede estar a las órdenes de un líder de manera inteligente nunca llegará a ser un líder eficaz. Esto es así porque un seguidor inteligente tiene muchas ventajas, entre ellas la oportunidad de adquirir conocimientos de su líder.

Las características principales del líder son, en primer lugar, el valor inquebrantable. Ningún seguidor desea tener un líder falto de coraje y de confianza en sí mismo. Por otra parte, el autocontrol nos permite controlar a los demás y actúa como ejemplo poderoso para los seguidores. Los más inteligentes lo emularán. Además, un claro sentido de la justicia nos permite mantener el respeto de nuestros seguidores. En cuarto lugar, la precisión en la toma de decisiones y la exactitud en los planes evitan las vacilaciones. De nuevo, un hombre que no está seguro de sí mismo o que se mueve como una nave sin timón no puede conducir a otros con éxito.

Hacer más de lo que le corresponde es uno de los inconvenientes del liderazgo, pero el líder debe estar dispuesto a ello. Asimismo, el líder debe tener una personalidad agradable porque los seguidores no respetarán a alguien descuidado, y mostrar simpatía y comprensión hacia sus seguidores y sus problemas. En noveno lugar, un liderazgo eficaz exige el dominio de los pormenores

de la posición de líder. Además, un líder debe estar dispuesto a asumir la responsabilidad por los errores y descuidos de sus seguidores. Y por último, el líder debe comprender y aplicar el principio del esfuerzo cooperativo y ser capaz de impulsar a sus seguidores a hacer lo mismo. El liderazgo requiere poder, y el poder exige cooperación.

Existen dos tipos de liderazgo, el del consentimiento y la simpatía y el de la fuerza. La historia está repleta de pruebas de que el liderazgo por la fuerza no perdura. Por tanto, también conviene saber lo que no hay que hacer como líder. Un líder genuino jamás estará demasiado ocupado para hacer lo que se le pida en su condición de líder. Tampoco debe negarse a prestar servicios modestos porque es bien sabido que "el mejor de vosotros será el siervo de todos". Tampoco debe gratificar por lo que los demás saben, sino por lo que efectivamente hacen, y no debe temer la competencia de sus seguidores. En vez de eso, a través del conocimiento de su trabajo y su magnetismo personal debe aumentar la eficacia de los demás e inducirlos a rendir más y mejor.

La falta de imaginación para superar las emergencias y reclamar el honor por el trabajo ajeno genera resentimiento. Por su parte, la intemperancia destruye el respeto de los seguidores. Si a eso le sumamos la deslealtad, el mayor de los defectos de cualquier líder, el resultado será el desprecio. Finalmente, acentuar el aspecto autoritario del liderazgo y la insistencia en los títulos ante los seguidores denota incapacidad. Si usted aspira al liderazgo, estudie cuidadosamente estos defectos y asegúrese de no cometerlos, pues cualquiera de ellas basta para hacerle fracasar.

Evite el fracaso: el autoanálisis

La mayor tragedia de la vida es la de los hombres y mujeres que se empeñan en fracasar. La mayoría abrumadora de las personas fracasan, de modo que debe conocer cuáles son las causas del fracaso y saber cuáles de ellas se interponen entre usted y el éxito. Entre las causas más frecuentes de fracaso están:

Las biológicas y familiares, como antecedentes hereditarios desfavorables, la mala salud, una formación deficiente, las influencias ambientales desfavorables desde la niñez y la posesión de poder que no haya sido adquirido mediante el propio esfuerzo y la falta de capital. Junto a ellas pueden aflorar otras como la falta de propósito definido en la vida, la falta de ambición para elevarse por encima de la mediocridad, la carencia de autodisciplina, la dilación, la falta de perseverancia y de entusiasmo, la personalidad negativa, la inmoderación y la intolerancia.

Además, algunas decisiones pueden acarrear el fracaso. Entre ellas están la selección errónea de la pareja y de los socios en los negocios, el gasto indiscriminado, la incapacidad de cooperar con los demás y la elección errónea de su profesión. Otros hábitos y actitudes dañinas son la falta de control del impulso sexual, el deseo de conseguir algo por nada, el miedo y la precaución excesiva, la falta de honradez, el egoísmo y la vanidad y la costumbre de adivinar en vez de pensar.

Para evitar el fracaso es fundamental que conozca su valía y que esté al tanto de sus progresos o retrocesos mediante un inventario personal. Para elaborar este inventario puede recurrir a un cuestionario que le permitirá elaborar o reelaborar su plan práctico. Las cuatro primeras preguntas son si ha alcanzado el objetivo que se propuso, si ha ofrecido sus servicios de forma suficiente o podría haberlo hecho mejor (¿compraría sus propios productos o servicios?), si ha dado todo de lo que era capaz y si le gusta su trabajo. En cuanto a su relación con los demás, ¿ha sido armonioso y cooperativo? ¿Ha sido egoísta o injusto? ¿Ha inducido a sus colaboradores a respetarle?

A continuación, llegan las preguntas sobre la dilación (si la habido, ¿cómo y en qué medida?), la constancia, la toma de decisiones rápida y definitiva, el miedo, la prudencia excesiva, el desperdicio de energía por falta de concentración y la actitud abierta y tolerante o no. En definitiva, ¿podría afirmar que ha mejorado su personalidad? Y en cuanto a sus hábitos concretos de vida y de trabajo, debe preguntarse si ha mejorado su capacidad de trabajo, si ha tomado decisiones basándose en análisis o en conjeturas, si administra su tiempo y su dinero de forma conservadora y si ha trabajado más y mejor de lo que le exige su salario. El resultado es una evaluación final que le permita medir su grado de éxito.

Al primer cuestionario debe añadir otro que también le ayudará a conocerse a sí mismo mejor que la mayoría de las personas. Debe responder con total honradez, ya que el cuestionario debe revisarse una vez a la semana durante cinco meses. En primer lugar, ¿suele quejarse de sentirse mal? Si es así, ¿cuál es la causa? ¿Encuentra defectos en las otras personas a la menor provocación? ¿Comete con frecuencia errores en su trabajo? ¿Se muestra sarcástico y ofensivo? ¿Le parece que lleva una vida inútil y carece de esperanza de futuro?

Pregúntese a continuación si su aspecto personal es descuidado y si se considera débil o temeroso. También si posee fuerzas espirituales que le permitan librar a su mente de esos temores. Piense en su día a día y calcule el tiempo que dedica a su trabajo, a dormir, a divertirse y relajarse, a adquirir conocimientos útiles y a malgastar el tiempo. Por otra parte, debe preguntarse si se compadece de sí mismo y por qué, y si siente envidia. Igualmente, ¿dedica la mayor parte de su tiempo a pensar en el éxito o en el fracaso? Y ¿se muestra ahora más o menos confiado en sí mismo que antes?

En cuanto a las otras personas, ¿permite que alguien le preocupe?, ¿quién le inspira más? Y ¿quién y cómo le fastidia? También debe preguntarse si dispone de algún método para protegerse contra la influencia negativa de los demás y si se deja influir fácilmente por otros. ¿Podría ser que su mejor amigo sea en realidad su peor enemigo debido a su influencia negativa? Piense quién le estimula, le previene y le desanima más, si sus mejores amigos son mentalmente superiores o inferiores a usted y si su presencia es negativa para los demás. Asimismo, pregúntese si anima a otras personas a exponerle sus preocupaciones, si valora a los demás por su estatus, y mencione a la persona más eminente que viva en la actualidad. ¿En qué aspecto es superior a usted?

Varias de estas preguntas se dirigen hacia un mal extendido que denomino susceptibilidad a las influencias negativas y que es un terreno abonado para el fracaso. Tenga en cuenta que este mal es especialmente difícil de dominar porque suele golpear cuando usted no es consciente de su presencia. Además, su arma es intangible porque consiste simplemente en un estado mental. El mejor remedio para protegerse es reconocer que todos somos susceptibles a las sugerencias que cuadran con nuestras debilidades, para a continuación buscar deliberadamente personas que influyan en que pensemos y actuemos por nosotros mismos. Por tanto, cite sus tres debilidades más nocivas y pregúntese qué hace para corregirlas.

Por último, ¿cuál es su mayor preocupación? (y ¿por qué la tolera?). También piense si afronta directamente las circunstancias que le hacen desgraciado. ¿Bebe, fuma o consume narcóticos para tranquilizarse? Si es así, pregúntese por qué no usa la fuerza de voluntad en su lugar. El cuestionario finaliza con la pregunta "¿cuánto tiempo ha dedicado a estudiar y contestar a todas estas preguntas?". Se necesita al menos un día para analizarlo y responder a todas las preguntas de la lista.

El objetivo del inventario es eliminar a los tres mayores enemigos del éxito, que son la indecisión, la duda y el temor. Estos tres elementos se encuentran íntimamente relacionados y pueden germinar y crecer sin ser detectados. Los cuestionarios anteriores sirven para analizarlos y eliminarlos por

medio del autoconocimiento. Sin embargo, también debemos conocer bien a nuestros enemigos para poder dominarlos. Es el caso de los seis temores básicos, cuyas causas debemos conocer para proceder a su cura. Recuerde que si todo pensamiento tiene una tendencia a transformarse en su equivalente físico, los temores pueden traducirse en pérdida de valor y de ganancias.

El primer temor básico es a la pobreza. Pobreza y riqueza son caminos incompatibles entre sí porque el miedo a la pobreza paraliza la facultad de razonamiento, destruye la imaginación y la confianza en uno mismo y socava el entusiasmo y la iniciativa. También conduce a la incertidumbre, estimula la dilación e imposibilita el autocontrol. Por último, mata el amor y desanima la amistad. Es sin duda el temor más destructivo, y por tanto requiere un análisis de sus síntomas, que son la indiferencia (falta de ambición), la indecisión (mantenerse al margen), la duda, la preocupación excesiva y la dilación. En vez de esperar la pobreza, debemos exigir y exigirnos la riqueza y relacionarnos con aquellos que piensen así.

El temor a la crítica es algo secular. La crítica ha acarreado y acarrea en algunos países castigos severos. La crítica priva al hombre de iniciativa, destruye su imaginación y le arrebató su confianza en sí mismo. Los padres, con sus tremendas profecías como “acabarás en la cárcel” y los jefes son fuentes importantes de este temor, que se manifiesta por medio de la timidez, la falta de personalidad, el complejo de inferioridad, la extravagancia y la falta de iniciativa y de ambición.

El temor a la enfermedad tiene sus orígenes en la herencia física y social y está estrechamente asociado a las causas del temor a la vejez y a la muerte. Un destacado médico estimó que el 75% de los pacientes sufre de hipocondría. Las desilusiones en los negocios y en el amor se encuentran a la cabeza de las causas inmediatas de temor a la enfermedad. La autosugestión negativa, al punto de disfrutar de la enfermedad, así como la mencionada hipocondría, la falta de ejercicio, la susceptibilidad, la auto indulgencia y la falta de moderación son sus principales síntomas.

El temor a la pérdida del amor surge del hábito del hombre polígamo de robarle la compañera a su semejante. Es el temor que quizá cause más daño al cuerpo y a la mente, y afecta más a las mujeres que a los hombres porque los hombres son polígamos por naturaleza. Sus síntomas son los celos, el hábito de descubrir imperfecciones en los demás, y jugar, robar y engañar y correr riesgos. Esto puede provocar despilfarro económico y a la postre falta de autocontrol y mal carácter. Contra esto, debemos saber que podemos salir adelante sin amor.

El temor a la vejez surge porque la vejez puede traer consigo la pobreza. La posibilidad de mala salud contribuye asimismo a este temor. Los síntomas más comunes de este temor son la tendencia a reducir la actividad y a desarrollar complejo de inferioridad en la madurez y hablar de uno mismo como pidiendo disculpas por ser viejo, en vez de expresar gratitud por haber alcanzado la edad de la sabiduría y la comprensión. Este miedo mata la iniciativa, la imaginación y la confianza en nosotros mismos porque creemos falsamente que somos demasiado viejos para ejercer esas cualidades.

El temor a la muerte es para algunos el más cruel de todos. La razón resulta evidente. Para contrarrestarlo, debemos pensar que en el mundo sólo hay dos cosas, energía y material. Si algo es la vida, es energía. Si es imposible destruir la energía, tampoco se puede destruir la vida. Incluso si la muerte no fuera un cambio, sino un sueño eterno, el sueño no es algo que haya que temer. En todo caso, es un cambio inevitable de debemos aceptar.

Todos estos temores crean un estado de ánimo caracterizado por la preocupación. Por tanto, debemos poner en práctica los consejos mencionados más arriba para enfrentarnos a cada uno de los temores básicos tomando la decisión de que no hay nada en la vida por lo que valga la pena

preocuparse. Con esta decisión alcanzará serenidad, paz mental y claridad de pensamiento, todo lo cual le producirá felicidad.

Conclusión

La única cosa sobre la que usted tiene control absoluto es su pensamiento. Es el único medio que posee para controlar su destino. Por tanto, debe aprender a orientar su mente para que dé la espalda a la duda y la negatividad. Por desgracia, la mayoría de las personas, las que no alcanzan el éxito, conocen todas las razones que explican el fracaso y disponen de una lista inmensa de justificaciones para explicar su falta de logros. El propósito de este libro es que usted se vea como es en realidad, descubra sus errores y se corrija comenzando por lo que desea. Esto le permitirá crear hábitos que le ayudarán a desarrollar la perseverancia y la fuerza de voluntad necesarias para lograr el éxito económico y personal.

Esto es así porque los pensamientos combinados con emociones constituyen una fuerza magnética que atrae otros pensamientos similares o relacionados. Así como el viento arrastra una nave hacia el este y el oeste, usted será elevado o hundido por la ley de la autogestión, que formulada en términos positivos es la siguiente: Si piensas que eres superior, lo eres. Has tenido que pensar en alto para ascender. Has tenido que estar seguro de ti mismo antes de ganar algún premio. Las batallas de la vida no siempre favorecen al hombre más fuerte o al más rápido, pero tarde o temprano el hombre que gana es el hombre que puede.

fin del resumen ejecutivo

Napoleon Hill es uno de los autores de autoayuda y superación más prestigiosos del mundo. Fue asesor de varios presidentes de Estados Unidos y su obra *Piense y hágase rico* es uno de los libros más leídos de todos los tiempos.



Ficha técnica

Editorial: DEBOLSILLO

Fecha de publicación: 23/05/2014

ISBN: 9788490325698

Si has leído el resumen y quieres profundizar más te recomendamos comprar el libro completo, en papel o ebook, [aquí](#)

www.leadersummaries.com

**Biblioteca de libros
empresariales resumidos**

Un libro resumido nuevo todos los meses para
tu éxito personal y profesional