

# PIENSE Y HÁGASE RICO



Publicado por primera vez por NAPOLEÓN HILL en Marzo, 1937.

Piense y Hágase Rico Título original: "Think and Grow Rich"

Traducido de la edición de Fawcett Crest Edition, USA, 1985

© 1990, NAPOLEON HILL Tercera reimpresión, diciembre 1996

Esta edición digital ha sido preparado por [www.empresa-de-exito.com](http://www.empresa-de-exito.com).

# LA AUTOSUGESTIÓN

## EL VEHÍCULO PARA INFLUIR EN EL SUBCONSCIENTE

El tercer paso hacia la riqueza

Autosugestión es un término que se aplica a todas las sugerencias y a todos los estímulos auto administrados que alcanzan la propia mente a través de los cinco sentidos. Dicho de otro modo, la autosugestión es la sugestión de uno mismo. Es el agente de comunicación entre esa parte de la mente donde la parte consciente tiene lugar y aquella otra que sirve de asiento de la acción para el subconsciente.

A través de los pensamientos dominantes que uno permite que permanezcan en la mente consciente (que estos pensamientos sean positivos o negativos no altera el mecanismo), el principio de la autosugestión alcanza voluntariamente el subconsciente e influye por su intermedio en esos pensamientos.

La naturaleza ha creado al hombre de tal manera que tenga control absoluto sobre el material que llega a su subconsciente, a través de sus cinco sentidos, aunque esto no significa que deba interpretarse como una afirmación de que el hombre siempre ejercite ese control. En casi todos los casos, no lo ejercita, y ello explica por qué tanta gente vive en la pobreza.

Recuerde lo que se ha dicho sobre la semejanza del subconsciente con un jardín fértil, en donde las hierbas crecen en abundancia, si no se siembran semillas de plantas más deseables. La autosugestión es el agente de control a través del cual un individuo puede alimentar voluntariamente su subconsciente con pensamientos de naturaleza constructiva o, por negligencia, permitir que los pensamientos de naturaleza destructiva se infiltren en ese rico jardín de la mente.

## VEA Y SIENTA EL DINERO EN SUS MANOS

En los últimos seis pasos descritos en el capítulo sobre el deseo, usted ha recibido instrucciones para que lea en voz alta dos veces por día el enunciado escrito de su deseo de dinero, y para que se vea y se sienta ya en posesión del mismo. Al seguir esas instrucciones, usted comunica el objeto de su deseo directamente a su subconsciente en un estado de fe absoluta. Mediante la repetición de este procedimiento, usted crea con su voluntad hábitos de pensamiento que son favorables a sus esfuerzos para transmutar el deseo en su equivalente monetario.

Retroceda a esos seis pasos que se describen en el capítulo dos, para releerlos con mucha atención antes de seguir adelante. Luego (cuando llegue a esa parte), lea con atención las cuatro instrucciones para la organización de su «equipo de trabajo», que se describen en el

capítulo sobre la planificación organizada. Al comparar esos dos conjuntos de instrucciones, usted se dará cuenta de que ambos se basan en el principio de la autosugestión.

Recuerde, por lo tanto, cuando lea en voz alta el enunciado de su deseo (mediante el cual usted se empeña en desarrollar una «conciencia del dinero»), que la mera lectura de estas palabras no tendrá consecuencias..., a menos que usted las funda con la emoción, con el sentido de sus palabras. Su subconsciente reconoce y actúa sólo en los pensamientos que usted ha combinado con la emoción, con el sentimiento.

Ése es un hecho tan importante como para garantizar la repetición prácticamente en cada capítulo, porque la falta de comprensión de eso es la razón principal de que la mayoría de la gente que trata de aplicar el principio de la autosugestión no logre los resultados deseados.

Las palabras indiferentes, recitadas sin emoción, no influyen en el subconsciente. Usted no obtendrá resultados apreciables hasta que aprenda a llegar a su subconsciente con pensamientos o palabras habladas que hayan sido cargados con la emoción de la convicción.

No se desanime si no puede controlar y dirigir sus emociones la primera vez que trate de hacerlo. Recuerde que no existe la posibilidad de obtener algo por nada. Por mucho que quiera, no podrá engañarse. El precio de la capacidad para influir en su subconsciente es la perseverancia incansable en la aplicación de los principios que se describen aquí. Usted no podrá formarse esa capacidad deseada por un precio menor. Usted, y sólo usted, debe decidir si la recompensa por la que se está esforzando (la «conciencia del dinero») vale el precio que debe pagar por ella con su esfuerzo.

Su habilidad para emplear el principio de la autosugestión dependerá, en gran medida, de su capacidad para concentrarse en un deseo dado hasta que ese deseo se convierta en una obsesión ardiente.

## **CÓMO REFORZAR SUS PODERES DE CONCENTRACIÓN**

Cuando empiece a seguir las instrucciones de los seis pasos descritos en el segundo capítulo, será necesario que haga uso del principio de la concentración.

Así pues, le ofreceremos sugerencias para el uso de la concentración eficaz. Cuando empiece a ejecutar el primero de los seis pasos, cuyas instrucciones son «determine la cantidad exacta de dinero que desea», mantenga el pensamiento concentrado en esa cantidad de dinero, o fijada la atención en él, con los ojos cerrados hasta que, de hecho, pueda ver el aspecto físico del dinero. Haga eso por lo menos una vez al día. A medida que progrese en estos ejercicios, siga las instrucciones dadas en el capítulo de la fe, ¡y véase a sí mismo en posesión del dinero! Aquí hay un hecho muy importante: el subconsciente asume cualquier orden que se le dé en un estado mental de fe absoluta, y actúa siguiendo esas órdenes, aunque deban presentársele a menudo una y otra vez, mediante la repetición, antes

de que el subconsciente las interprete. Teniendo en cuenta la afirmación anterior, considere la posibilidad de jugarle un «truco» perfectamente legítimo a su subconsciente, y hágale creer, porque usted cree en ello, que usted debe obtener esa cantidad de dinero que está visualizando, que esa cantidad de dinero espera que usted sea su dueño, y que el subconsciente debe proporcionarle planes prácticos para conseguir un dinero que ya es suyo.

Endósele la idea sugerida en el párrafo anterior a su imaginación, y vea cómo su imaginación puede, o podrá, crear planes prácticos para la acumulación de dinero mediante la transmutación de su deseo.

No espere un plan definido, mediante el cual se propondrá intercambiar servicios o mercaderías a cambio del dinero que usted visualiza; en cambio, empiece a verse en posesión del dinero, esperando y exigiendo mientras tanto que su subconsciente le proporcione los planes que necesite. Esté alerta en espera de esos planes, y póngalos en acción inmediatamente cuando surjan. Cuando los planes aparezcan, «destellarán» en su mente a través del sexto sentido, con la forma de una «inspiración». Trátela con respeto, y actúe según ella tan pronto como la reciba.

En el cuarto de los seis pasos, se le indica que «cree un plan preciso para llevar a cabo su deseo, y empiece de inmediato a poner ese plan en acción».

Debe seguir esta instrucción de la manera descrita en el párrafo anterior. No confíe en «la razón» a la hora de crear su plan para acumular dinero a través de la transmutación del deseo. Su facultad de razonamiento puede ser perezosa, y si depende por completo de sus servicios, quizá resulte defraudado.

Al visualizar el dinero que se propone acumular (con los ojos cerrados), véase a sí mismo prestando el servicio, o proporcionando la mercancía que se propone dar a cambio de su dinero. ;Esto es importante!

## **SEIS PASOS PARA ESTIMULAR SU SUBCONSCIENTE**

Resumiremos ahora las instrucciones dadas en relación con los seis pasos del segundo capítulo, y las combinaremos con los principios presentados en éste.

Primero: elija un sitio tranquilo (preferiblemente en la cama, por la noche), donde no vayan a distraerlo ni a interrumpirlo, cierre los ojos, y repita en voz alta (de manera que usted pueda oír sus propias palabras) el enunciado escrito de la cantidad de dinero que se propone acumular, el plazo para esta acumulación y una descripción de los servicios o de las mercancías que pretende dar a cambio del dinero. Al ejecutar estas instrucciones, véase a sí mismo ya en posesión del dinero.

Por ejemplo, suponga que se propone acumular 50.000 dólares para el primero de enero de dentro de cinco años, que se propone prestar servicios personales a cambio del dinero, en carácter de vendedor. El enunciado escrito de su propósito deberá ser más o menos como el siguiente: «El primer día de enero de 19.., seré poseedor de 50.000 dólares, que afluirán a mí en diversas sumas de tiempo en tiempo durante ese lapso de cinco años.

»A cambio de ese dinero daré los servicios más eficientes de que soy capaz, girando la mayor cantidad posible, y proporcionando la mejor calidad de servicios como vendedor de... (describa el servicio o la mercadería que se propone vender).

»Confío en que tendré la posesión de ese dinero. Mi fe es tan fuerte que puedo verlo ahora ante mis ojos.

Puedo tocarlo con las manos. Ahora está esperando ser de mi propiedad en el momento y en la proporción en que yo proporcione el servicio que estoy dispuesto a dar a cambio de él. Espero un plan con el que acumular ese dinero, y lo ejecutaré tan pronto como aparezca.»

Segundo: repita este programa por la noche y por la mañana hasta que pueda ver (en su imaginación) el dinero que ha decidido acumular.

Tercero: ponga una copia de su enunciado escrito en donde pueda verla por la noche y por la mañana, y léala justo antes de dormirse y antes de levantarse hasta que la haya memorizado.

Al seguir estas instrucciones recuerde que está aplicando el principio de la autosugestión con el propósito de darle órdenes a su subconsciente. Recuerde, además, que su subconsciente acatará sólo instrucciones que estén cargadas emocionalmente, dirigidas hacia él con «sentimiento». La fe es la más fuerte y productiva de las emociones. Siga las instrucciones del capítulo dedicado a ella.

Al principio, estas instrucciones pueden parecer abstractas. No se deje inquietar por eso. Siga las instrucciones, sin prestar atención a lo abstractas o lo poco prácticas que puedan parecerle. Pronto llegará el momento en que, si ha hecho lo que se le ha indicado, tanto en espíritu como en actos, todo un nuevo universo de poder se desplegará ante usted.

## **EL SECRETO DEL PODER DE LA MENTE**

El escepticismo, en relación con las nuevas ideas, es una característica de todos los seres humanos. Pero si sigue las instrucciones indicadas, su escepticismo pronto se convertirá en convicción que a su vez se cristalizará en fe absoluta.

Muchos filósofos han afirmado que el hombre es el dueño de su propio destino terrenal, pero casi ninguno ha conseguido decir por qué lo es. La razón de que el hombre pueda ser dueño de su propio status terrenal, y en especial de su nivel económico, queda expresada

con todo detalle en este capítulo. El hombre puede convertirse en el dueño de sí mismo y de su ambiente, porque tiene el poder de influir en su propio subconsciente.

Llevar a cabo la transmutación del deseo en dinero conlleva el empleo de la autosugestión como agente mediante el cual uno puede alcanzar el inconsciente e influir en él. Los otros principios son simples herramientas con las que aplicar la autosugestión. Atesore esta idea y siempre tendrá conciencia de la importancia del principio de la autosugestión en sus esfuerzos para acumular dinero mediante los métodos que se describen en este libro.

Una vez haya leído el libro entero, vuelva a este capítulo y, tanto en espíritu como en actos, siga estas instrucciones: Cada noche lea el capítulo entero en voz alta una vez, hasta que llegue a estar plenamente convencido de que el principio de la autosugestión se basa en la verdad y en el buen juicio, que obtendrá para usted todo lo que usted ha pedido. Mientras lea, subraye con un lápiz cada frase que le impresione favorablemente.

Siga las instrucciones anteriores al pie de la letra, y el camino se le abrirá hacia una comprensión completa y el dominio de los principios del éxito.

**CADA ADVERSIDAD, CADA FRACASO Y CADA ANGUSTIA LLEVAN CONSIGO LA SEMILLA DE UN BENEFICIO EQUIVALENTE O MAYOR**