

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.

LA IMAGINACIÓN

EL TALLER DE LA MENTE

El quinto paso hacia la riqueza

La imaginación es el taller donde se plasman todos los planes creados por el hombre. Al impulso, al deseo, se les da forma, perfil y acción mediante la ayuda de la facultad imaginativa de la mente.

Se ha dicho que el hombre es capaz de crear cualquier cosa que pueda imaginar.

Mediante la ayuda de su facultad imaginativa, el hombre ha descubierto y dominado más fuerzas de la naturaleza durante los últimos cincuenta años que durante la historia de todo el género humano anterior a esos cincuenta años. Ha conquistado el espacio aéreo tan cabalmente que los pájaros resultan pobres competidores. Ha analizado y pesado el sol a una distancia de millones de kilómetros y ha determinado, por medio de la imaginación, los elementos que lo componen. Ha aumentado la velocidad de locomoción hasta poder viajar a velocidades de más de mil kilómetros por hora.

La única limitación del hombre, en su facultad de razonamiento, es el grado de desarrollo de su imaginación y el uso que haga de ella. Todavía no ha alcanzado la cúspide del desarrollo y del uso de su facultad imaginativa. Apenas ha descubierto que la tiene, y tan sólo ha comenzado a usarla de una manera muy elemental.

DOS FORMAS DE IMAGINACIÓN

La facultad imaginativa funciona de dos maneras. Una se conoce con el nombre de «imaginación sintética», y la otra, como la «imaginación creativa».

La imaginación sintética Por medio de esta facultad, uno puede compaginar viejos conceptos, ideas o planes en nuevas combinaciones. Esta facultad no crea. Funciona con el material de la experiencia, la educación y la observación con que se la alimenta. Es la facultad que más usa el inventor, con la excepción del «genio», que recurre a la imaginación creativa cuando no puede resolver su problema mediante la imaginación sintética.

La imaginación creativa A través de la facultad de la imaginación creativa la mente finita del hombre tiene comunicación directa con la Inteligencia Infinita. Es la facultad mediante la cual se reciben los «presentimientos» y las «inspiraciones». Por medio de esta facultad, un individuo puede «sintonizarse» o comunicarse con el subconsciente de otros hombres.

La imaginación creativa funciona de forma automática, de la manera que se describe en páginas siguientes.

Esta facultad funciona sólo cuando la mente consciente está trabajando a un ritmo extremadamente rápido, como, por ejemplo, cuando es estimulada por medio de la emoción de un deseo poderoso.

La facultad creativa se vuelve más alerta en proporción con el desarrollo que adquiere a través del uso. Los grandes líderes de los negocios, la industria y las finanzas, y los grandes artistas, músicos, poetas y escritores han llegado al lugar que ahora ocupan porque han desarrollado la facultad de la imaginación creativa.

Tanto la imaginación creativa como la sintética se agudizan cada vez más por el uso, de la misma forma que lo hace cualquier músculo u órgano del cuerpo.

El deseo es sólo un pensamiento, un impulso. Es nebuloso y efímero. Es abstracto, y no tiene valor hasta que se ha transformado en su contrapartida física. Si bien la imaginación sintética es la que se usará con más frecuencia en el proceso de transformar el impulso del deseo en dinero, usted debe tener presente el hecho de que puede afrontar circunstancias y situaciones que exijan el empleo de la imaginación creativa.

EJERCITE SU IMAGINACIÓN

Su facultad imaginativa puede haberse debilitado a causa de la falta de actividad. Se la puede revivir y estimular mediante el uso. Esta facultad no muere, aunque puede llegar a la inactividad total por falta de uso.

Centre su atención en el desarrollo de la imaginación sintética porque es la facultad que usted usará más en el proceso de convertir el deseo en dinero.

La transformación del impulso intangible, del deseo, en una realidad tangible, el dinero, exige el uso de un plan o más. Este plan debe realizarse con la ayuda de la imaginación, y, sobre todo, con la facultad sintética.

Léase todo el libro, y luego vuelva a este capítulo, y empiece en seguida a poner a trabajar la imaginación en la construcción de un plan, o planes, para la transformación de su deseo en dinero. Casi en cada capítulo se han dado detalladas instrucciones para elaborarlos. Siga las instrucciones que mejor se ajusten a sus necesidades. Ponga su plan por escrito, si todavía no lo ha hecho. En el momento en que complete eso, habrá dado forma definitiva y concreta a un deseo intangible. Lea una vez más el enunciado anterior. Léalo en voz alta, muy lentamente, y, a medida que lo hace, recuerde que en el momento en que reduce la afirmación de su deseo y planifica su realización sobre un papel, ha dado el primero de una serie de pasos que le permitirán convertir ese pensamiento en su contrapartida física.

LAS LEYES QUE CONDUCEN A LA FORTUNA

La Tierra sobre la que usted vive y todas las otras cosas materiales son el resultado de los cambios de la evolución, mediante los cuales las partículas microscópicas de materia se han organizado y acomodado de una manera ordenada.

Por otra parte (y esta afirmación es de fundamental importancia), este planeta, cada una de los miles de millones de células del cuerpo de usted, y cada átomo de materia, empiezan como una forma intangible de energía.

¡El deseo es el impulso del pensamiento! Los impulsos del pensamiento son formas de la energía. Cuando empieza a acumular dinero con un impulso del pensamiento, el deseo, usted está poniendo a su servicio el mismo «material» que la naturaleza empleó para crear este planeta y todas las formas materiales del universo, incluido el cuerpo y el cerebro en los que los impulsos de pensamiento funcionan.

Usted puede amasar una fortuna mediante la ayuda de leyes que son inmutables. Pero primero debe familiarizarse con esas leyes, y aprender a usar las. A través de la repetición, y ofreciendo la descripción de estos principios desde todos los ángulos concebibles, el autor desea revelar el secreto mediante el cual se han conseguido todas las grandes fortunas. Por extraño y paradójico que pueda parecer, el «secreto» no es tal. La propia naturaleza nos lo pone delante, en la Tierra donde vivimos, en las estrellas, en los planetas suspendidos en sus órbitas, en los elementos que nos rodean, y en todas las formas de vida que tenemos a nuestro alcance.

Los principios que presentamos a continuación le abrirán el camino a la comprensión de la imaginación.

Asimile los que consiga entender, a medida que lee por primera vez esta manera de ver las cosas; luego, cuando relea el texto y lo estudie de nuevo, descubrirá que ha pasado algo que clarifica las cosas y le da una comprensión más amplia de todo. Pero, sobre todo, no se detenga, no dude en sus estudios de estos principios, hasta que haya leído el libro al menos unas tres veces, porque, para entonces, ya no querrá detenerse.

CÓMO HACER USO PRÁCTICO DE LA IMAGINACIÓN

Las ideas son el punto inicial de todas las fortunas. Las ideas son productos de la imaginación. Examinemos algunas bien conocidas que han dado origen a fortunas inmensas, en la esperanza de que estos ejemplos transmitirán la información precisa de lo que se refiere al método a través del cual se puede utilizar la imaginación para acumular riquezas.

LA TETERA ENCANTADA

Hace cincuenta años, un viejo médico rural se fue a caballo hasta el pueblo, ató su montura, entró sigilosamente en la droguería por la puerta trasera y empezó a «regatear» con el joven

dependiente. Durante más de una hora, tras el mostrador, el viejo doctor y el dependiente hablaron en voz baja. Después, el doctor salió. Fue hasta el caballo y regresó a la tienda con una gran tetera antigua, y con una paleta de madera (que se usaba para revolver el contenido de la tetera), y las depositó en la parte trasera de la tienda.

El dependiente inspeccionó la tetera, buscó en su bolsillo interior, sacó un rollo de billetes y se lo alargó al doctor. El rollo contenía quinientos dólares, ¡todos los ahorros del dependiente! El doctor le dio un trocito de papel en el que aparecía escrita la fórmula secreta. ¡Las palabras de aquel trozo de papel bien valían el rescate de un rey! ¡Pero no para el doctor! Esas palabras mágicas eran necesarias para que la tetera empezara a hervir, pero ni el doctor ni el joven dependiente sabían qué fortunas fabulosas estaban destinadas a brotar de aquella tetera.

El viejo médico estaba contento de vender esos objetos por quinientos dólares. El dependiente se arriesgaba mucho apostando todos sus ahorros a un trocito de papel y a una tetera vieja. Nunca había soñado que su inversión comenzaría con una tetera que rebosaría de oro y que un día sobrepasaría el milagroso fenómeno de la lámpara de Aladino.

¡Lo que el dependiente había comprado en realidad era una idea! La vieja tetera, y la cuchara de madera y el mensaje secreto escrito en el trocito de papel eran cosas incidentales. Las curiosas cualidades de aquella tetera empezaron a manifestarse después de que su nuevo propietario mezclara, según las instrucciones secretas, un ingrediente sobre el cual el doctor no sabía nada.

Trate de descubrir qué fue lo que el joven añadió al mensaje secreto, que hizo que la tetera rebosara de oro.

Ésta es una historia de hechos, más extraños que la ficción, de hechos que se inician en la forma de una idea.

Echemos una ojeada a las vastas fortunas que esta idea ha producido. Ha rendido, y sigue rindiendo, fortunas inmensas a hombres y mujeres que se ocupan de cultivar caña de azúcar y de refinar y comercializar el azúcar.

La vieja tetera consume, anualmente, millones de botellas, proporcionando trabajo a un enorme número de trabajadores del vidrio. La vieja tetera da empleo a un ejército de dependientes, taquígrafos, escritores y expertos en publicidad en toda la nación. Ha obtenido fama y fortuna para muchísimos artistas que han creado cuadros magníficos que describen el producto.

La vieja tetera ha convertido un pequeño pueblo del sur de los Estados Unidos en la capital sureña de los negocios, donde ahora beneficia directa o indirectamente cada negocio y casi a cada residente de la ciudad.

La influencia de esta idea beneficia ahora a todas las ciudades civilizadas del mundo, vertiendo un flujo continuo de oro para todo aquel que la toca.

El oro de la tetera construye y mantiene una de las universidades más importantes del sur de los Estados Unidos, donde millares de jóvenes reciben el entrenamiento esencial para el éxito.

Si el producto de esa vieja tetera de bronce pudiera hablar, nos contaría escalofriantes historias de novela, en todos los idiomas. Novelas de amor, novelas de negocios, novelas de hombres y mujeres profesionales, que se ven estimulados a diario por ese producto. El autor está seguro de una de esas novelas por lo menos, pues tiene parte en ella, y todo empezó no muy lejos de donde el dependiente le compró al médico la vieja tetera. Allí fue donde el autor conoció a su esposa, y ella le habló por primera vez de la tetera encantada. Era el producto de aquella tetera lo que estaban bebiendo cuando él le pidió que lo aceptase «para lo mejor o lo peor».

Sea usted quien fuere, viva en donde viva, y sea cualquiera la ocupación a la que se dedique, recuerde en el futuro, cada vez que vea las palabras Coca Cola, que su vasto imperio de riqueza e influencia ha surgido de una sola idea, y que el misterioso ingrediente con que el dependiente de la droguería -Asa Candlermezcló la fórmula secreta era... ¡la imaginación! Deténgase a pensar en ello por un momento.

Recuerde, además, que los pasos hacia la riqueza que se describen en este libro han sido los medios por los que la influencia de Coca-Cola se ha extendido a cada ciudad, pueblo, aldea y encrucijada del mundo, y que cualquier idea que usted pueda crear, tan buena y meritoria como la Coca-Cola, tiene la posibilidad de duplicar el récord de ese refresco mundialmente difundido.

QUÉ HARÍA YO SI TUVIESE UN MILLÓN DE DÓLARES

Esta historia demuestra la veracidad de aquel antiguo adagio: «Donde hay una voluntad, hay un camino».

Esto me lo decía ese apreciado educador y clérigo, el extinto Frank W. Gunsaulus, que comenzó su carrera de predicador en los corrales de ganado de la región de Chicago.

Mientras el doctor Gunsaulus estudiaba en la universidad, observó muchos defectos en nuestro sistema educativo, defectos que creía que podría corregir, si fuera director de un colegio.

Se propuso organizar un nuevo colegio donde llevar a cabo sus propias ideas, sin los obstáculos de los métodos ortodoxos de la educación. ¡Necesitaba un millón de dólares para poner su proyecto en marcha! ¿Hacia dónde necesitaría tender las manos para obtener

semejante suma de dinero? Ésa era la pregunta que absorbió la mayor parte de las reflexiones de ese joven y ambicioso predicador.

Pero no parecía que consiguiese progreso alguno. Todas las noches se acostaba pensando en lo mismo, y al día siguiente se levantaba con la misma idea. Siguió dándole vueltas, hasta que se convirtió en una obsesión.

Al ser un filósofo además de un predicador, el doctor Gunsaulus reconocía, tal como todos aquellos que tienen éxito en la vida, que un propósito definido es el punto inicial desde donde se ha de comenzar. Reconocía, además, que esa definición del propósito adquiere animación, vida y poder cuando está respaldada por un deseo ardiente de traducir ese propósito en su equivalente material.

Él conocía todas esas grandes verdades, y, sin embargo, no sabía dónde, ni cómo encontrar un millón de dólares. El procedimiento natural hubiera sido ceder y olvidarse del asunto, diciendo: «En fin, mi idea es buena, pero no puedo hacer nada con ella porque nunca podrá producir un millón de dólares». Eso es exactamente lo que la mayoría de la gente hubiese dicho, pero no es lo que el doctor Gunsaulus dijo. Lo que dijo e hizo son cosas tan importantes que ahora se lo presento al lector, para que él mismo sea quien lo explique.

«Un sábado por la mañana me senté en mi habitación pensando maneras de conseguir el dinero necesario para llevar a cabo mis planes. Durante casi dos años había estado pensando, ¡pero no había hecho otra cosa que pensar! » ¡Había llegado el momento de la acción! » En aquel momento decidí que reuniría ese millón de dólares en el plazo de una semana. ¿Cómo? Eso no me preocupaba. Lo más importante era la decisión de conseguirlo en un plazo determinado, y quiero destacar que en el instante en que alcancé esa decisión, una extraña sensación de seguridad se apoderó de mí, de una manera que jamás había experimentado. Algo en mi interior parecía decir: "¿Por qué no has tomado esa decisión antes? Hace tiempo que ese dinero te espera".

» Los acontecimientos se precipitaron. Llamé a los periódicos y anuncié que a la mañana siguiente pronunciaría un sermón titulado "Qué haría si tuviese un millón de dólares".

» Me puse a trabajar de inmediato en el sermón, pero debo decir, con franqueza, que la tarea no era difícil, porque había estado preparándolo durante casi dos años.

» Mucho antes de la medianoche lo había terminado. Me fui a la cama y me dormí con un sentimiento de confianza, porque podía verme a mí mismo en posesión del millón de dólares.

» A la mañana siguiente me levanté temprano, me metí en el baño, leí el sermón y me arrodillé para pedir que mi sermón despertara la atención de alguien que me proporcionase el dinero que necesitaba.

»Mientras estaba rezando volví a sentir la seguridad de que el dinero estaba a punto de aparecer. En mi excitación, salí sin el sermón, y no descubrí mi descuido hasta que estuve en el púlpito, dispuesto a leerlo.

»Era demasiado tarde para volver por mis notas, ¡y fue una suerte que no pudiese hacerlo! En vez de las notas, mi propio subconsciente me proporcionó el material que necesitaba. Cuando me puse de pie pronunciar mi sermón, cerré los ojos y hablé con todo el corazón y el alma de mis sueños. No sólo hablé para mi audiencia, también me dirigí a Dios. Dije lo que haría con un millón de dólares, si Alguien me pusiera esa suma en las manos. Describí el plan que había ideado para organizar una gran institución educacional, en la que la gente joven aprendería a hacer cosas prácticas, al mismo tiempo que acumulaban conocimientos.

»Cuando terminé y me senté, un hombre se levantó lentamente de su asiento, a unas tres filas de los asientos traseros, y se acercó al púlpito. Me pregunté qué pensaría hacer. Entró en el púlpito, me tendió la mano y me dijo: "Reverendo, su sermón me ha gustado. Creo que puede hacer todo lo que usted ha dicho que haría si tuviera un millón de dólares. Para demostrarle que creo en usted y en su sermón, si viene a mi oficina mañana por la mañana, le daré el millón de dólares. Me llamo Phillip D. Armour".» El joven Gunsaulus acudió a la oficina del señor Armour y le dieron el millón de dólares. Con ese dinero fundó el Armour Institute of Technology, que en la actualidad se conoce como Illinois Institute of Technology.

El millón de dólares necesario surgió como resultado de una idea. Detrás de esa idea estaba el deseo que el joven Gunsaulus había abrigado en su interior durante casi dos años.

Observe este importante hecho: consiguió el dinero al cabo de treinta y seis horas de haber alcanzado la decisión definitiva de obtenerlo ¡y de decidir un plan definido para ello! No había nada nuevo ni peculiar en la vaga idea del joven Gunsaulus en lo que se refería al millón de dólares, y en sus débiles deseos de conseguirlo. Otros antes que él, y muchos más desde entonces, han tenido pensamientos similares. Pero hubo algo muy especial y diferente en cuanto a la decisión que alcanzó aquel sábado memorable, cuando dejó de lado toda indecisión, y se dijo, convencido: «Conseguiré ese dinero en el plazo de una semana». Además, ¡el principio por el cual el doctor Gunsaulus obtuvo el millón de dólares todavía tiene vigencia! ¡Está a su disposición! La ley universal funciona hoy con tanta eficacia como cuando el joven predicador la empleó de manera tan provechosa.

CÓMO TRANSMUTAR LAS IDEAS EN DINERO EFECTIVO

Observe que Asa Candler y el doctor Frank Gunsaulus tenían una característica en común. Ambos conocían la sorprendente verdad de que las ideas se pueden transmutar en dinero efectivo por medio del poder de un propósito definido, y de unos planes concretos.

Si usted es de los que creen que el trabajo duro y la honradez, por sí solos, le proporcionarán riqueza, ¡está muy equivocado! La riqueza, cuando aparece en grandes

cantidades, nunca es sólo como resultado del trabajo duro. Cuando aparece, la riqueza es el resultado de exigencias definidas, basadas en la aplicación de planes definidos, y nunca se debe a la suerte ni al azar.

Una idea es un impulso de pensamiento que incita a la acción por medio de un llamamiento a la imaginación.

Todos los vendedores expertos saben que, cuando las mercaderías no se pueden vender, las ideas sí. Los vendedores del montón lo ignoran, y, precisamente por eso, son «del montón».

Un editor de libros baratos hizo un descubrimiento de gran valor para todos los editores en general. Aprendió que mucha gente compra el título y no el contenido de los libros. Por el solo hecho de cambiar el título a un libro que no se vendía, sus ventas aumentaron en más de un millón de ejemplares. Las «tripas», como es llamada en la jerga de los editores la parte que queda entre las cubiertas, no habían cambiado. Se limitaron a arrancar las cubiertas en que figuraba el título que no se vendía, para aplicar a los ejemplares una cubierta nueva con un título que tenía un valor más «taquillero». Por sencilla que pueda parecer, ¡ésta era una verdadera idea! Era imaginación.

No existe un precio estándar para las ideas. El creador de ideas pone su propio precio, y, si es listo, logra imponerlo.

La historia de casi cada fortuna comienza el día en que el creador y el vendedor de ideas se conocen y empiezan a trabajar en armonía. Carnegie se rodeó de hombres capaces de todo lo que él no podía hacer, hombres que creaban ideas, y hombres que ponían esas ideas en práctica, y tanto él como los demás llegaron a ser fabulosamente ricos.

Hay millones de personas que se pasan la vida esperando un «golpe de suerte» favorable. Tal vez eso pueda proporcionarnos una oportunidad, pero el plan más seguro consiste en no depender de la suerte. Un «golpe de suerte» favorable fue lo que me ofreció la mejor oportunidad de mi vida, pero tuve que dedicar veinticinco años de esfuerzos en una misma dirección para que esa oportunidad se convirtiese en algo real.

El «golpe de suerte» consistió en conocer a Andrew Carnegie y obtener su cooperación. En aquella ocasión, Carnegie me sugirió la idea de organizar los principios de los logros y los triunfos en una filosofía del éxito.

Miles de personas han aprovechado los descubrimientos que se han hecho durante estos últimos veinticinco años de investigación, y se han acumulado varias fortunas mediante la aplicación de esta filosofía. El comienzo fue sencillo. Era una idea que cualquiera hubiera podido poner en práctica.

El golpe de suerte favorable surgió con Carnegie, pero ¿qué hay de la determinación, la definición de los propósitos y el deseo de alcanzar el objetivo, y el esfuerzo perseverante de

veinticinco años? No era un deseo ordinario el que sobrevivió a los contratiempos, a los desalientos, a los fracasos temporales, a las críticas y a los constantes recordatorios de que aquello era una «pérdida de tiempo». ¡Era un deseo ardiente! ¡Una obsesión! Cuando Carnegie me sugirió la idea por primera vez, fue alimentada, alentada y abrigada para mantenerla viva. Gradualmente, la idea llegó a ser gigante por su propio poder, y entonces me alimentó, me alentó y me condujo. Las ideas son así. Primero nosotros les damos vida, acción y orientación, y luego ellas adquieren su propio poder y arrasan con cualquier tipo de oposición.

Las ideas son fuerzas intangibles, pero tienen más poder que el cerebro físico en donde nacen. Tienen el poder de seguir viviendo, aun después de que el cerebro que las ha creado haya regresado al polvo.