



LA FILOSOFÍA



DEL ÉXITO



LAS 17 LECCIONES ORIGINALES
PARA TRIUNFAR



NAPOLEON HILL

Autor del bestseller *Piense y hágase rico*



\$



€



PAIDÓS
EMPRESA

La filosofía del éxito

Las 17 lecciones originales
para triunfar

NAPOLEON HILL

Traducción de María Maestro

PAIDÓS EMPRESA

Hill, Napoleón

La filosofía del éxito / Napoleon Hill. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Paidós, 2022.
152 p. ; 23 x 15 cm.

Traducción de: María Maestro.
ISBN 978-950-12-0447-6

1. Administración de Empresas. I. Maestro, María, trad. II. Título.
CDD 650.1

1ª edición en Argentina: mayo de 2022

No se permite la reproducción parcial o total, el almacenamiento, el alquiler, la transmisión o la transformación de este libro, en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico o mecánico, mediante fotocopias, digitalización u otros métodos, sin el permiso previo y escrito del editor. Su infracción está penada por las leyes 11.723 y 25.446 de la República Argentina.

Título original: *Napoleon Hill's Philosophy Of Success*

© by G&D Media, Napoleon Hill Foundation, 2022

© de la traducción: María Maestro, 2022

© de esta edición: Centro de Libros PAFP, SLU.

Alenta es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Derechos reservados de esta edición

© 2022, Editorial Paidós SAICF

Publicado bajo su sello Paidós®

Av. Independencia 1682, C1100ABQ, C.A.B.A.

info@ar.planetadelibros.com

www.paidosargentina.com.ar

ISBN 978-950-12-0447-6

2.500 ejemplares

Impreso en Master Graf,

Moreno 4794, Munro, Provincia de Buenos Aires,

en el mes de abril de 2022

Hecho el depósito que previene la Ley 11.723

Impreso en la Argentina – Printed in Argentina

Sumario

Introducción	7
1. Definición del propósito	9
2. La alianza de la Mente Maestra	19
3. El significado de la fe	27
4. Los treinta rasgos de una personalidad agradable	35
5. Ir más allá	43
6. Iniciativa personal	51
7. Autodisciplina	59
8. Atención controlada	67
9. Entusiasmo	73
10. Visión creativa	81
11. Aprender de la adversidad y la derrota	89
12. Estimación de tiempo y dinero	99
13. Una actitud mental positiva	107
14. Pensamiento preciso	115
15. Buena salud física	125
16. Cooperación	133
17. Fuerza cósmica del hábito	143

Definición del propósito

La definición del propósito es el punto de partida de cualquier logro. Es el gran escollo de noventa y ocho de cada cien personas, porque nunca llegan a definir sus metas o a dirigirse a ellas con un propósito definido.

Piénsalo bien: el 98 por ciento de las personas deambula sin rumbo por la vida, sin la menor idea de para qué trabajo están capacitadas, y sin concebir siquiera la necesidad de un objetivo definido por el que luchar. Ésta es una de las mayores tragedias de la civilización. Espero que de ahora en adelante resuelvas no conformarte con nada que no sea lo que quieres en la vida. Espero convencerte de que cuando te digo que no tienes por qué conformarte con menos de lo quieres, no estoy hablando por hablar. Lo afirmo a partir de la observación de miles de personas durante más de cincuenta años.

Llegados a este punto, quiero debatir ideas, pues aunque éstas son el único bien que no tiene un valor fijo, son el principio de todos los logros. Este libro se ha concebido con el propósito de inducir un flujo de ideas en tu mente. Está pensado para presentarte a tu otro yo: el yo que tiene una visión de tus poderes espirituales innatos y que, en lugar de aceptar o reconocer el fracaso, despertará en ti la determinación para seguir adelante y reclamar aquello que te pertenece por derecho.

Las ideas constituyen la base de todas las fortunas y el punto de partida de todos los inventos. Han conquistado el aire sobre nuestras cabezas y las aguas oceánicas que nos rodean. Nos han permitido utilizar la energía conocida como éter, con la que una mente puede comunicarse con otra por medio de la telepatía. No puede haber evolución de ninguna idea sin un punto de partida en forma de definición del propósito. De ahí que este principio ocupe el primer lugar en la filosofía de la realización personal.

Hay grandes ideas tras la definición del propósito. Ciertos factores que entran en la ecuación pueden clasificarse como mentales, otros pueden clasificarse como económicos. Voy a analizar cada uno de estos factores con el fin de que tengas un conocimiento completo y exhaustivo de cada uno de ellos y puedas aprovechar al máximo los beneficios de este gran principio del éxito personal. Hay siete grandes ideas.

La primera gran idea es ésta: «el punto de partida de cualquier logro personal es la adopción de un objetivo principal y de un plan definido para su consecución». En cuanto hayas decidido cuál es tu propósito en la vida, empezarás a disfrutar de alguna de sus ventajas. Las ventajas aparecen casi automáticamente.

Primera ventaja: «la definición del propósito» desarrolla (a) la autonomía, (b) la iniciativa personal, (c) la imaginación, (d) el entusiasmo, (e) la autodisciplina y (f) la concentración de esfuerzos. Todo esto es necesario para el éxito material.

La segunda ventaja es la «especialización». La definición del propósito te anima a especializarte, y la especialización tiende a la perfección. Te convertirás en un especialista del éxito. La definición del propósito magnetiza la mente de tal modo que atrae el conocimiento especializado para el éxito.

La tercera ventaja: «estimación de tiempo y dinero». La definición del propósito te llevará a hacer una estimación de tu tiempo y tu dinero, así como a planificar tus esfuerzos en aras de lograr tu propósito principal definido.

La cuarta ventaja: la definición del propósito «alerta a la mente de las oportunidades». Te proporciona coraje para la acción. Hace que la mente esté más alerta para detectar las oportunidades relacionadas con tu propósito principal, inspirándote el coraje necesario para actuar cuando éstas se presenten.

La quinta ventaja: la definición del propósito desarrolla «la capacidad de tomar decisiones con rapidez y firmeza». Las personas de éxito toman decisiones rápidamente, en cuanto se dan las circunstancias necesarias, y tardan mucho en cambiarlas, de llegar a hacerlo alguna vez. Las personas fracasadas tardan mucho en tomar decisiones y las cambian a menudo y de forma acelerada.

Piensa de nuevo en la afirmación anterior, escríbela en una hoja de papel y pégala en un lugar visible, donde puedas verla fácilmente. De hecho, es tan valiosa que, aunque no recibas ninguna otra idea de este libro, su compra te habrá compensado con creces.

La forma de desarrollar el poder de decisión radica en partir precisamente desde el punto en el que te encuentras, con la siguiente pregunta a la que te enfrentas. Toma una decisión. Toma cualquier decisión. Cualquier decisión es siempre mejor que ninguna. Empieza a tomar tu decisión.

La sexta ventaja: la definición del propósito no sólo desarrolla la confianza en tu propia integridad y carácter, sino que «atrae la atención favorable de otras personas e inspira su cooperación». Quien sabe a dónde va y está resuelto a llegar allí siempre encontrará en el camino personas dispuestas a ayudarlo.

La séptima ventaja: la definición del propósito prepara a la mente para la «fe». El mayor de todos los beneficios que comporta la definición del propósito es que abre el camino para el ejercicio pleno del estado mental conocido como fe. Impregna a la mente de positividad. La libera de las limitaciones del miedo, la duda, el desaliento, la indecisión y la procrastinación. La duda acaba, por lo general, en coartadas, excusas, o disculpas deriva-

das del fracaso. Recuerda: el éxito no necesita explicaciones. El fracaso no permite coartadas.

La octava ventaja: la definición del propósito «te proporciona una conciencia de éxito y te protege de la influencia de la conciencia de fracaso». Tu mente se convence del éxito y se niega a aceptar la posibilidad del fracaso.

La segunda gran idea es ésta: «todo logro individual es el resultado de una razón o combinación de razones». Las nueve razones básicas que inspiran toda acción voluntaria son (1) la emoción del amor; (2) la emoción del sexo; (3) el deseo de beneficios materiales; (4) el deseo de supervivencia; (5) el deseo de libertad del cuerpo y de la mente; (6) el deseo de autoexpresión y reconocimiento; (7) el deseo de vida después de la muerte; (8) el deseo de venganza; y (9) la emoción del miedo.

Descubrirás que a menos que los grandes y pequeños propósitos de tu vida estén respaldados por un número adecuado de estas razones, no tendrás interés en llevar dichos propósitos a buen puerto. Cuantas más razones positivas básicas tengas impulsándote, más probabilidades tendrás de conectar con tu subconsciente y sacar el poder de la Inteligencia Infinita.

La primera razón es el «amor». Es la mayor de todas las razones. El amor es una fuerza física relacionada con el lado espiritual del ser humano. Cuando hablo de amor, me refiero no sólo a la atracción física, sino al amor en su sentido más amplio. El amor es la mayor y más poderosa razón conocida.

Hay muchos tipos de amor. El amor al ego está en el escalafón más bajo, puesto que implica egoísmo. El amor a la verdad o a los principios está en el más alto, en cuanto a que se basa en la justicia. Hay distintos tipos de amor altruista: el de los padres por sus hijos y el de los hijos por sus padres; el de los amigos; el independiente de la edad, del sexo o de las relaciones sociales; y el amor de los enamorados.

Por lo general, puede haber tres actitudes y expresiones del amor: (1) la labor del amor. Un trabajo que te gusta realizar, que

suscita tus mejores esfuerzos creativos. Tener una labor de amor es una de las doce grandes riquezas de la vida. (2) El amor por la verdad o los principios: el amor por un ideal que encuentra su expresión en la propia sed de iluminación espiritual y la búsqueda continua de un mayor conocimiento de la realidad de las cosas. Una persona motivada por este tipo de amor posee una verdadera humildad de corazón. (3) El amor a una mujer hermosa o a un hombre guapo: tu novia o novio, tu amante, o tu cónyuge. En este tipo de amor hay como mínimo tres ingredientes básicos: (a) la atracción física, (b) la respuesta afectiva, y (c) el compañerismo intelectual y espiritual. Lo natural es que una persona ponga un extraordinario esfuerzo y lo mejor de su talento para complacer al sujeto de su afecto.

La segunda razón es la emoción del «sexo», que es el complemento físico del amor. La naturaleza aplica cuidadosamente la definición del propósito. No se podría concebir un plan más ingenioso que aquel mediante el cual la naturaleza garantiza la perpetuación de la vida. El deseo de expresión física del instinto de apareamiento es la más poderosa de las emociones humanas. Bajo este impulso, el individuo desarrolla una imaginación, una fortaleza y una capacidad creativa que normalmente no tiene.

La emoción del sexo nunca puede inhibirse del todo, pero sí puede sublimarse y desviarse, de tal manera que se convierta en un irresistible poder para actuar en pos del principal propósito de cada uno.

La tercera razón: «el deseo de beneficios económicos». Este deseo es fundamental en la naturaleza humana. Si puedes combinar estos tres primeros —la emoción del amor, la emoción del sexo y el deseo de riqueza material— habrás nombrado las tres emociones que hacen girar al mundo. No te quepa duda de que si lo que te motiva es la combinación de las mismas, no estás esperando sentado. Estarás mucho más ansioso por llegar al trabajo que por quitártelo de encima, y no sentirás este trabajo como una carga.

En este punto quiero decir algo sobre el dinero y otras formas de riqueza material. Muchas personas dejan que el miedo a la pobreza arruine sus posibilidades de disfrutar de otras riquezas de la vida. El verdadero bien del dinero estriba en el uso que se le da, no en su mera posesión. He aprendido que la verdadera felicidad no está en poseer cosas, sino en el privilegio de expresarse a través de las cosas materiales. He descubierto que en la vida tienes que tener dinero, y mucho, si quieres disfrutar de la libertad del cuerpo y la mente: de la bendición de poder elegir. Nadie puede ser realmente libre si la mayor parte del día está encadenado a un trabajo rutinario que sólo le permite la mera subsistencia. Si una persona tiene que pagar tanto por existir, está pagando un precio demasiado alto.

Yo estoy en el negocio de hacer que las personas rompan con sus hábitos pasados, los de aceptar las migajas de la mesa de la vida, enseñándoles un modo plausible de liberarse de las limitaciones autoimpuestas y disfrutar de la riqueza de la vida.

La cuarta razón: «el deseo de supervivencia». Por supuesto, todo está motivado en este sentido.

La quinta razón: «el deseo de libertad de cuerpo y mente». En el corazón de todos está el deseo de ser libre e independiente. Basta preguntar a cualquier ciudadano de a pie, enseguida te dirá que algún día va a ser su propio jefe y que nadie va a decirle lo que tiene que hacer.

La sexta razón: «el deseo de autoexpresión y reconocimiento». Hay un principio bastante peculiar relacionado con este deseo: aquello que des a los demás a través de la expresión es lo único que serás capaz de retener, recordar o conservar. Cualquier joya de sabiduría o pensamiento que quieras recordar, debes compartirla reiteradamente con los demás o nunca entenderán tu visión en los momentos cruciales.

Lo que te propongo es que compartas con los demás los principios de esta filosofía (no tanto los detalles de tu propósito o tus planes, que deberías mantener estrictamente para ti). Dar es una

forma de expresión, y dar es vivir. Nadie ha conseguido nunca un éxito rotundo sin la cooperación de terceros, y, por supuesto, también tú debes dar algo a cambio de esta cooperación. Ahí radica la importancia estratégica del deseo de autoexpresión y reconocimiento.

La séptima razón: «vida después de la muerte». Es una razón muy potente. El deseo de la vida eterna está estrechamente entrelazado con el deseo de supervivencia, y es consustancial a la naturaleza del ser humano.

La octava razón: «el deseo de venganza». Pese a que el sentimiento de vengarse de alguien es consustancial al ser humano, es la ley de la selva, un total desperdicio. Si tienes que desquitarte, hazlo con aquellos que te han ayudado.

La novena razón: la emoción del «miedo». Hay siete miedos básicos que, combinados de una u otra manera, todo ser humano sufre tarde o temprano. El miedo te puede robar tu iniciativa personal y mantenerte en la pobreza de por vida. Debes conquistar todos los miedos básicos si quieres eliminar su influencia negativa.

Ahora permite que te presente a tu otro yo, ese poder innato que es tuyo y para el que no necesitas a nadie más que a ti mismo, el poder que como individuo tienes de contactar con la Inteligencia Infinita para solucionar tus problemas. Es un poder tan grande que, usándolo, puedes conseguir todo lo que quieras en la vida. No seré yo quien le ponga coto: antes solía decir «dentro de lo razonable», pero ahora digo «lo que quieras en la vida que seas capaz de conseguir».

Celebro llegar ahora al apartado práctico de este capítulo, donde te daré instrucciones detalladas sobre cómo aplicar, paso a paso, estos principios en la consecución de tus propios planes y propósitos.

1. Redacta un plan definido, claro y conciso, con el que pretendes alcanzar tu principal propósito. Márcate un plazo máxi-

mo para la realización de tu deseo. Divide el logro en unidades de esfuerzo que resulten factibles y probables.

2. Describe exactamente lo que pretendes dar a cambio de la realización de tu propósito.
3. Dar algo por nada no existe. Todo lleva una etiqueta con el precio impreso, y lo debes ver y estar dispuesto a pagarlo en su totalidad antes de obtener el objeto de tu deseo. Por lo general, este precio debe pagarse por anticipado. Es posible pagarlo en un plan de cuotas y en sencillos pasos, pero el precio total debe pagarse antes de apropiarte de tu objeto de deseo.
4. Elabora un plan flexible que posibilite el cambio. Tu propósito principal definido, si realmente lo es, no cambiará hasta que se cumpla, pero el plan para conseguir dicho propósito puede cambiar muchas veces. La Inteligencia Infinita puede revelarte un plan para tu propósito que supere con creces el que soñaste en primera instancia. En todo momento, muéstrate dispuesto a recibir, acepta con gratitud y adopta de buen grado cualquier plan mejor que se te ocurra.
5. No olvides evocar conscientemente tu propósito principal y tus planes tan a menudo como sea posible. Come con ellos, duerme con ellos, llévalos contigo allá donde vayas. Ten en cuenta que de este modo podrás influenciar al subconsciente para la consecución del propósito mientras duermes. Mantén la mente enfocada en aquello que quieres y ajena a lo que no, hasta que tu propósito principal se convierta en un deseo ardiente.

Recuerda: todo lo que la mente pueda imaginar y creer, se puede conseguir. Visualiza vívidamente en tu mente tu propósito principal definido y otros deseos o metas reales. Cada vez que imagines una meta, repite estas palabras diez veces:

→ *Me visualizo vívidamente como la persona que quiero ser y alcanzo mis objetivos con entusiasmo.*

