

Página 1

Página 2

lo perdido
escritos

Page 3

Página 4

NAPOLEON
COLINA DE
DORADO
REGLAS
Napoleón Hill
John Wiley & Sons, Inc.
Descargado de www.lifebooks4all.blogspot.com

Página 5

Derechos de autor # 2009 por la Fundación Napoleón Hill. Todos los derechos reservados.

Publicado por John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, Nueva Jersey.

Publicado simultáneamente en Canadá.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en un sistema de recuperación, o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, escaneo o

de lo contrario, salvo lo permitido bajo la Sección 107 o 108 del 1976 Estados Unidos Ley de propiedad intelectual, sin que el consentimiento previo por escrito de la editorial, o

la autorización a través del pago de la cuota apropiada por copia a la Liquidación

Derechos de Autor

Center, Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, (978) 750-8400, fax (978) 646-8600, o en la web en www.copyright.com. Las solicitudes al Editor permiso deberán dirigirse al Departamento de Permisos, John Wiley & Sons, Inc., 111 Río Street, Hoboken, NJ 07030, (201) 748-6011, fax (201) 748-6008, o en línea en <http://www.wiley.com/go/permissions>.

Límite de Responsabilidad / Renuncia de Garantía: Mientras el editor y el autor han utilizado su mejores esfuerzos en la preparación de este libro, hacen ninguna representación o

garantía con respecto
a la exactitud o integridad de los contenidos de este libro y especial, negamos cualquier
las garantías implícitas de comerciabilidad o aptitud para un propósito
particular. Ninguna garantía puede
ser creado o ampliado por los representantes de ventas o ventas de materiales escritos. El
asesoramiento y
estrategias contenidas en el presente documento pueden no ser adecuados para su
situación. Usted debe consultar con
un profesional en su caso. Ni el editor ni el autor será responsable de cualquier
pérdida de beneficios o cualquier otro daño comercial, incluyendo, pero no limitado a
especial,
incidental, consecuente, o de otros daños.
Para obtener información general sobre nuestros productos y servicios o para el apoyo
técnico, por favor
póngase en contacto con nuestro Departamento de atención dentro de los Estados
Unidos al (800) 762-2974,
fuera de los Estados Unidos al (317) 572-3993 o fax (317) 572 a 4002.
Wiley también publica sus libros en una variedad de formatos electrónicos. Parte del
contenido que aparece
en la impresión pueden no estar disponibles en los libros electrónicos. Para obtener más
información acerca de Wiley
productos, visite nuestro sitio web un [t www.wiley.com](http://www.wiley.com).
Biblioteca del Congreso de Datos de catalogación en publicación:
Hill, Napoleón, 1883-1970.
Reglas de oro de Napoleón Hill: los escritos perdidos / Napoleón Hill.
p. cm.
Incluye referencias bibliográficas e índice.
ISBN 978-0-470-41156-8 (pbk.)
1. El éxito en los negocios. 2. La psicología positiva. I. Título. II. Título: Reglas de oro.
HF5386.H562 2009
650.1-dc22
2008038666
Impreso en los Estados Unidos de América
10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

M. G

REEN

v

P

REFACIO

ix

Lección 1:

Su Social y herencia física

1

Lección # 2:

Autosugestión

7

Lección # 3:

Sugerencia

27

Lección # 4:

La ley del talión

51

Lección # 5:

El poder de tu mente

69

Lección # 6:

Cómo construir confianza en sí mismo

81

Lección # 7:

Medio Ambiente y el hábito

95

Lección # 8:

Cómo Recuerde

121

Lección # 9:

¿Cómo Mark Antony Sugerencia Se utiliza en

Ganar la multitud romana

147

Lección # 10: La persuasión frente de la Fuerza

161

Lección # 11: La ley de compensación

187

Lección # 12: La regla de oro como una clave de acceso a la

Todo Logro

199

iii

Prefacio

P

al vez usted es como millones en todo el mundo que han leído

Escritos y de Napoleón Hill se han beneficiado de ellos.

Si usted es un seguidor de las enseñanzas de la colina o es la primera
encuentro con su escritura, que se beneficiarán de estas lecciones sobre
el potencial humano.

Las fuentes del libro que tienes en tus manos son las revistas Colina
publicado hace más de ochenta años. *Regla de Oro Revista de Hill y Hill*

Revista se publicaron durante varios años antes de su primer libro
aparecido. Lecciones de Hill son una serie de escritos sobre el potencial humano.

Las montañas remotas del condado de Wise, Virginia, donde fue Colina
nacido en 1883, no proporcionó una gran cantidad de oportunidades para un niño estar
criado en la pobreza. La madre de la colina murió cuando él tenía diez años, y
su padre se casó de nuevo un año más tarde. Nueva madrastra de Napoleón
para ser una bendición para el niño. Martha era una joven viuda que era
educada, la hija de un médico; ella tomó el gusto a su altamente
hijastro energía, que a menudo estuvo involucrado en los hechos traviesos.

El nuevo miembro de la familia Hill fue una fuente de fomentarse
gestión que duró toda la vida. Más tarde en la vida, Colina acreditó su paso-
madre de una manera similar a la forma en Abraham Lincoln, la
decimosexto Presidente de los Estados Unidos, acreditado el suyo, cuando
dijo una vez que " todo lo que soy ni nunca aspiro a ser se lo debo a
esa querida mujer. " A la edad de trece años, con la ayuda de su
madrastra, que había negociado una pistola para que una máquina de escribir. Una serie
de artículos
alentaría su ejercicio de una profesión por escrito.

v

Después de dos años de la escuela secundaria, Colina inscrito en una escuela de
negocios,

y al término buscado un trabajo con Rufus Ayres, que había sido
Fiscal General del Estado de Virginia, un oficial de la Confederación,
y al mismo tiempo un candidato para el Senado de Estados Unidos.

General Ayres fue a la banca, la madera y la minería del carbón, y Hill pensado en él como el hombre más rico de las montañas. De repente atraídos por la profesión de la ley, sin embargo, Colina convenció a su hermano Vivian aplicar con él a la Facultad de Derecho de Georgetown; Napoleón funcionaría como escritor y pagar tanto de sus formas. Tanto matriculados en Facultad de Derecho de Georgetown, y Vivian se graduaron pero Napoleón era detoured, obteniendo un trabajo con *la revista de Bob Taylor*, que era propiedad por Robert Taylor, un Senador de los Estados Unidos desde Tennessee. Hill asignaciones eran historias de éxito, incluyendo una historia sobre el crecimiento de Mobile, Alabama, como un puerto de mar. Cuando fue enviado a entrevistar Andrew Carnegie en su mansión de 45 habitaciones, lo que estaba previsto que ser una breve entrevista duró tres días. Carnegie lo desafió a entrevistar al exitoso y desarrollar una filosofía de éxito, lo que Hill le luego enseñar a otros. La vida de Hill fue cambiado drásticamente, y su aventura de toda la vida fue a entrevistar a las personas de éxito en su estudio de por qué algunos eran otros exitosos y muchos no lo eran.

Introducción de Carnegie puso al joven Hill en contacto con Henry Ford, Thomas Edison, George Eastman, John D. Rockefeller, y otras personas notables de la época. El estudio de la colina de los principios del éxito tomó veinte años, con más de quinientas entrevistas antes de escribir su primer libro.

Colina vivió hasta los 87 años y durante su vida desarrolló el la filosofía de los principios de éxito que son tan relevantes hoy como cuando él estudiado y registrado sus hallazgos en sus libros. El primer título de la colina era en realidad un conjunto de ocho volumen llamado *la ley del éxito*, publicado en 1928. Empezó a recibir regalías de \$ 2.000 a \$ 3.000 por mes, una suma enorme de tal manera que él compró un Rolls-Royce para una visita de seguimiento de visitantes

Río en las montañas del condado de Wise, Virginia, donde había pasado su infancia.

vi

PRÓLOGO

Página 10

Colina escribió un pequeño libro llamado *La escalera mágica para el éxito*, y mientras que parecía ser una versión condensada de *la ley del éxito*, se añadió un sección llamada " Cuarenta Ideas únicos " para hacer dinero. Entre Hill ideas eran estaciones automáticas de llenado de gas en el que los automovilistas pudieran servirse a sí mismos ya sea de día o de noche, cerraduras sin llave para evitar el robo, y bebidas de la fuente hechas de verduras sirve fresco y sin presión

ervatives. Recuerde, esto fue en 1930; la lista demuestra lo que un Hill fue visionaria.

Otra prueba de que Hill era un visionario se encuentra en el hecho de que así que gran parte del material de autoayuda escrito hoy no es más que una versión de lo Colina estudió y escribió sobre hace más de 80 años.

Hoy en día un número de libros se han escrito acerca de la ley de atracción como si se trata de algún principio recién descubierto que asegure el éxito. Colina escribió acerca de esta 'nueva' 'principio' en la edición de marzo 1919 de *la Regla de Oro Revista de Hill*, que se incluye en la Lección # 4: El Ley de represalias.

Hoy en día hay pilas y pilas de libros que hacen referencia a una o por obras de Hill, y es, sin duda, citado más que cualquier otro escritor de motivación o representante que haya vivido. Estas citas son a veces se utiliza textualmente y en otras ocasiones con ligeros cambios.

En 1937, Colina escribió su libro más famoso, *Piense y hágase rico*, que vendió tres veces al año en que se publicó en \$ 2.50 una copia en el medio de la Gran Depresión, y que fue sin masa publicidad que existe hoy en día. *Piense y Hágase Rico* ha vendido más de sesenta millón de copias en todo el mundo y todavía vende un millón de copias por año. Hoy en día un éxito de ventas generalmente se clasifica como un libro que vende un cientos de miles de copias. Todos los libros de Hill han vendido más de eso, y la mayoría superan un millón de copias. Los libros más populares hoy tienen lo que los editores se refieren como una vida útil de uno a dos años (La longitud de tiempo que el libro está en la demanda y se mantiene en stock con las principales librerías). De Hill *la ley del éxito* ha estado en continua publicación desde 1928, *Piense y Hágase Rico* desde 1937, *llave maestra para Riquezas* desde 1945, *Éxito A través de una actitud mental positiva* desde 1960,

PRÓLOGO

vii

Página 11

Grow Rich con tranquilidad desde 1967, y usted puede trabajar su propia *Milagros* desde 1971. En otras palabras, los libros de Hill venden mejor hoy que cuando por primera vez los escribió.

-Don M. Green

Director Ejecutivo

La Fundación Napoleón Hill

viii

PRÓLOGO

Página 12

Prefacio

Cómo obtener el máximo provecho de la lectura de este libro

Si usted lee los libros de Napoleón Hill, encontrará varios que incluyen un sección de la mejor éxito vendedor *A través de una actitud mental positiva*, que escribió con W. Clement Stone. Este artículo se llama " ¿Cómo Obtener el máximo provecho de la lectura de este libro. "

Con el fin de aprovechar los poderes que están disponibles para usted, primero debe estar preparados para aceptar y aplicar la información.

Los principios del éxito va a trabajar para usted, ya que tienen los demás, independientemente de la educación, la herencia, o el medio ambiente. Pero si se toma el creencia de que están destinados a fallar y que no se puede hacer nada para evitar que, seguramente fracasará. La elección es suya y sólo suya.

La fórmula R2A2

La fórmula le dirá no sólo qué hacer, sino cómo hacerlo. Si tu están dispuestos a utilizar la fórmula R2A2, aquí hay dos principios que lo hará asegurar su éxito:

1. Reconocer, Relacionar, asimilar y aplicar principios, técnicas, y los métodos de lo que usted ve, oye, lee, y la experiencia que puede ayudarle a alcanzar sus metas. Esto se llama la fórmula R2A2.

ix

Página 13

El R2 significa Reconocer y relacionar y A2 para Asimilar y en Aplicar.

2. Dirija sus pensamientos, controlar sus emociones, y ordenar su destino al motivar a ti mismo en la voluntad de lograr la pena metas.

En el uso de la fórmula, mantenga sus metas en mente y estar listo para aceptar información útil.

Al leer, se concentran en los significados y las palabras que se relacionan a sus propios objetivos. Leer el material como si el autor está escribiendo a usted.

Al leer, subrayar frases o pasajes que se sienten son importante para usted.

Escribir en los márgenes cuando estás inspirado con ideas que tienen beneficio potencial.

Al leer y aplicar la fórmula R2A2, recuerde que el segunda parte de la fórmula es el punto más importante. esta parte muchas personas se apresuran una y tienden a evitar. Estas son las mismas personas que poner excusas o culpar a otros por su falta de éxito. Sin acción el material no valdrá la pena el precio que se paga por cualquier auto ayudar libro.

-La Fundación Napoleón Hill
X
PRÓLOGO

Página 14

1

*Su Social y
La herencia física*

Página 15

Página 16

Y

nuestros padres te hacen lo que eres, físicamente, pero se puede hacer usted mismo lo que se quiere, mentalmente.

Usted y cualquier otro ser humano es la suma total de sólo dos cosas, la herencia y el medio ambiente.

Usted heredó ciertas tendencias físicas y cualidades de su padres. Usted heredó otras tendencias y cualidades de su abuelos y de sus padres.

El tamaño de su cuerpo, el color de su pelo y los ojos, la textura de su piel, y algunas otras cualidades físicas de esta naturaleza que heredada; en consecuencia, gran parte de su estructura física es el resultado de causas fuera de su control.

Esas cualidades que eran " querían " sobre ustedes, a través de su herencia física, son, en su mayor parte, cualidades que no se puede cambiar muy sustancialmente.

Sin embargo, es harina de otro costal cuando se llega a esas cualidades que ha desarrollado a partir de su entorno, o por medio de lo que se llama la herencia social. Puede cambiar estas cualidades a voluntad. Aquellos que se desarrolló antes de la edad de diez años, será, por supuesto, ser mucho más difícil de modificar o cambiar, ya que se establecen profundamente, y le resultará difícil de ejercer la fuerza de voluntad suficiente para cambiarlos.

Cada impresión sensorial que llega a tu mente, de la momento de su nacimiento, a través de cualquiera de los cinco sentidos, constituye una parte de su herencia social. Las canciones que cantan o escuchan cantado, el poemas que lee, los libros que estudio, los sermones que escuchas, la lugares que usted ve, todos constituyen una parte de su herencia social.

Probablemente las fuentes más influyentes de la que absorben la tendencias que constituyen su personalidad son los siguientes: primero, la

enseñanzas que usted recibe en su casa, por sus padres; en segundo lugar, sus enseñanzas en la iglesia o la escuela dominical; en tercer lugar, sus enseñanzas en

3

Descargado de www.lifebooks4all.blogspot.com

Página 17

las escuelas públicas o privadas; en cuarto lugar, los diarios y mensuales revistas y la otra lectura.

Usted cree que usted, con respecto a todos los temas, como resultado de la impresiones sensoriales que han llegado a su mente. Su creencia puede ser falsa o correcta, de acuerdo con la solidez o la falta de solidez, verdad o falsedad, de esas impresiones sensoriales.

Si en el proceso de su escolaridad, se le ha enseñado a pensar con precisión; cómo superar los prejuicios que se unen a la raza, credo, política, y similares; cómo ver que nada más que hechos impresionan a sí mismos en su mente; cómo mantener a distancia todas las impresiones de los sentidos

que no surgen fuera de la verdad, eres muy afortunado, porque será capaz de extraer de su entorno de lo que usted puede utilizar de la mejor manera en el desarrollo de su personalidad en exactamente eso que desea que sea.

Herencia física es algo que no puede ser alterado a cualquier muy en gran medida, pero la herencia social, se pueden cambiar, y las nuevas ideas se puede hacer para tomar el lugar de la antigua, la verdad para tomar el lugar de falsedad.

A, cuerpo débil pequeña puede hacerse para albergar una gran mente por dirigir adecuadamente que la mente a través de la herencia social. En el otro lado, un cuerpo físico fuerte puede albergar un débil mental, inactiva por la misma causa. La mente es la suma total de todo sentido impresiones que han alcanzado el cerebro; Por lo tanto, se puede ver lo importante que es que estas impresiones sensoriales surgen fuera de la verdad, lo importante que es que estar libres de prejuicios, el odio y similares.

La mente se asemeja a un campo fértil. Se producirá una cosecha de acuerdo a la naturaleza de la semilla que se siembra en ella, a través del sentido impresiones que le llegan.

Mediante el control de cuatro fuentes, el ideal de una nación o un pueblo puede ser completamente cambiado, o incluso suplantado por un nuevo ideal, en una generación. Estas cuatro fuentes son: (1) las enseñanzas del hogar, (2) la enseñanzas de la iglesia, (3) las enseñanzas de las escuelas públicas, y (4) las noticias-periódicos, revistas y libros.

A través de estas cuatro fuentes, ningún ideal, el pensamiento o idea puede ser obligado al niño de modo indeleble que los resultados sería difícil, si no imposible, borrar o cambiar en otra vida.

En resumen, creemos que vale la pena repetir, en pocas palabras, los dos puntos principales hechos, a saber:

Primero -Cualquier ideal o hábito que está destinada a convertirse en un niente accesorio niente en un ser humano debe ser plantado en su mente en la primera infancia, a través del principio de la herencia social. Una idea tan plantada se convierte en una parte permanente de esa persona y permanece con él o ella durante toda la vida, excepto en casos muy raros, en los que las influencias más fuertes que las que sembraron la idea tienden a contrarrestar o borrarlo. Este principio se denomina herencia social, porque constituye el medio a través del cual las cualidades dominantes de una persona se plantan y se desarrolló a partir de todas esas impresiones sensoriales que llegan a la mente fuera de su entorno, a través de los cinco sentidos, como algo separado y distinto de las cualidades físicas que se heredan de los padres.

En segundo lugar -Uno de los principios fundamentales más importantes de psicología, a través del cual funciona la mente humana, es el tendencia de la mente para querer lo que se retuvo, prohibido, o difícil adquirir. En el momento de retirar un objeto fuera del alcance de un persona, ese momento que creó en la mente de esa persona un deseo de que objeto. En el momento que lo quiera a una persona a hacer una cosa, ese momento esa persona desea firmemente que hacer la misma cosa que se ha prohibido hacer. La mente humana se resiente de ser obligado a hacer nada.

Por lo tanto, para plantar una idea en la mente de una persona de tal manera que permanecerá allí de forma permanente, debe ser por lo que la presenta persona da la bienvenida y fácilmente acepta. Todos los vendedores competentes familiarizados con este principio, y practicar el hábito de manera de presentar el méritos de sus servicios, bienes o mercancías, que el posible comprador es apenas consciente de que las ideas que se está formando no sean originarios de la Mente propia.

Estos dos principios son dignos de consideración por todos los que lo haría convertirse en líderes en cualquier empresa que vale la pena, porque todo un éxito

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

liderazgo depende de su uso. Ya sea que usted está vendiendo productos, la práctica de la medicina o el derecho, sermones predicando, escribiendo libros, enseñanza
ción de la escuela, o la gestión de comercio e industria, encontrará su capacidad aumentada considerablemente mediante el estudio, la comprensión y el uso de estos dos principios a través del cual puede ser alcanzada la mente humana. Usted es la suma total de sólo dos factores, la herencia y ambiente
ción. Usted no puede dejar de cómo nació usted, pero usted puede construir sus rasgos fuertes y superar sus débiles. Y usted puede cambiar su entorno, sus pensamientos, su propósito, su objetivo vida. Esta arriba A usted; ¿Quieres? entonces puedes.

6

Napoleón Hill

2

Autosugestión

T

El término *autosugestión* simplemente significa auto-sugestión, sugerencia la cual se hace deliberadamente para uno mismo.

James Allen, en su excelente pequeña revista, *como el hombre piensa*, tiene dado al mundo una multa lección de la autosugestión por haber demostrado que un hombre puede, literalmente, hacerse más a través de este proceso de auto-sugerencia.

Esta lección, como la revista de James Allen, se destina principalmente como una medio para estimular a hombres y mujeres al descubrimiento y percepción
ción de la verdad de que " ellos mismos son los responsables de sí mismos ", por virtud de los pensamientos que ellos elijan y animan; que la mente es el maestro tejedor, tanto de la prenda interior del personaje y el prenda exterior de las circunstancias; y que a medida que han tejido hasta ahora en la ignorancia, el dolor y la pena, que ahora pueden tejer en la iluminación y la felicidad.

Esta lección no es una predica, ni es un tratado sobre la moralidad o ética. Es un tratado científico a través del cual el estudiante podrá

entender la razón por la cual el primer peldaño en la escalera mágica para el éxito fue colocado allí, y cómo hacer que el principio de atrás de que sonado una parte de su propio equipo de trabajo con el que más importantes problemas económicos de la vida principal.

Esta lección se basa en los siguientes hechos:

1. Cada movimiento del cuerpo humano está controlada y dirigida por el pensamiento, es decir, por las órdenes enviadas desde el cerebro, donde el mente tiene su sede del gobierno.
2. La mente se divide en dos secciones, una que se llama el sección consciente (que dirige nuestras actividades corporales mientras están despiertos), y el otro se llama la sección subconsciente, que controla nuestra actividad corporal mientras dormimos.

9

Página 23

3. La presencia de cualquier pensamiento o idea en la mente consciente (Y, probablemente, lo mismo es cierto de los pensamientos e ideas en el división subconsciente de la mente) tiende a producir una " Asociado sentimiento " e instar a una a cuerpo apropiado actividad en la transformación del pensamiento tan celebró en física realidad. Por ejemplo, uno puede desarrollar valor y auto-confianza por el uso de los siguientes, o algunos similares positivo declaración, o manteniendo la idea de esta declaración en la propia mente constantemente: " Yo creo en mí mismo. Soy valiente. Puedo lograr lo que emprendo. " Esto se llama auto sugerencia.

Procederemos ahora a darle la forma de actuar a través de que el primer paso en la escalera mágica para el éxito puede ser apropiado y usado. Para empezar, busca con diligencia hasta que encuentre lo particular trabaja a la que desea dedicar su vida, teniendo cuidado de ver que usted seleccione la que se beneficiarán todos los que se ven afectados por sus actividades. Después de haber decidido lo que su trabajo la vida es ser, escribir una clara declaración de ella y luego se comprometen a la memoria.

Varias veces al día, y sobre todo justo antes de irse a dormir por la noche, repetir las palabras de esta descripción escrita de su trabajo la vida, y afirma a sí mismo que usted está atrayendo a ustedes la necesaria fuerzas, personas y cosas materiales con los que alcanzar el objeto de el trabajo de su vida, o su objetivo definido en la vida.

Tenga en cuenta que su cerebro es, literalmente, un imán, y que lo hará atraer a otros personas que armonizan, en el pensamiento y en los ideales, con esos pensamientos que dominan su mente y esos ideales

los cuales están más profundamente asentado en ti.

Hay una ley, que podemos llamar correctamente la ley de la atracción, a través de la operación de la cual el agua busca su nivel, y todo en todo el universo de la naturaleza como busca su tipo. Si no fuera por esta ley, que es tan inmutable como la ley de la gravitación que mantiene los planetas en sus lugares apropiados, las células de los cuales un roble crece puedan corretear de distancia y mezclado con las células de cada

10

Napoleón Hill

Página 24

que el álamo crece, produciendo de este modo un árbol que sería parte roble álamo y parte. Pero, tal fenómeno no ha sido nunca has oido de has escuchado de.

A raíz de esta ley de un poco más de interés, podemos ver cómo se resuelve entre los hombres y las mujeres. Sabemos que el éxito, hombres prósperos de asuntos buscan la compañía de los suyos clase, mientras que el abajo-y-externa busca su naturaleza, y esto sucede justo tan naturalmente como el agua fluye cuesta abajo.

Los iguales se atraen, un hecho que es indiscutible.

Entonces, si bien es cierto que los hombres están buscando constantemente el compañerismo

nave de aquellos cuyos ideales y pensamientos armonizar con los suyos, puedes no ver la importancia de lo que el control y la dirección de su pensamientos e ideales que es muy probable que desarrollar exactamente el tipo de " imán " en su cerebro que desea servir como una atracción en dibujo a otros a usted?

Si bien es cierto que la presencia misma de cualquier pensamiento en su conciencia mente tiene una tendencia a que despertar a la corporal, la actividad muscular que corresponderá con la naturaleza del pensamiento, no puede usted ver el ventaja de seleccionar, con cuidado, los pensamientos que le permiten a su mente morar en ella?

Lea atentamente estas líneas, y pensar una y digerir el significado que se transmiten, porque ahora estamos sentando las bases para una la verdad científica, que constituye la base sobre la cual todo logro humano que vale la pena se basa. Estamos empezando, ahora, la construcción de la carretera sobre la que va a viajar fuera del desierto de la duda, el desaliento, la incertidumbre y el fracaso, y queremos que para familiarizarse con cada pulgada de esta carretera.

Nadie sabe lo que es el pensamiento, pero todos los filósofos y cada el hombre de la capacidad científica que ha dado ningún estudio que el sujeto está en

de acuerdo con la afirmación de que el pensamiento es una forma poderosa de energía que dirige las actividades del cuerpo humano, que cada idea a cabo en la mente a través prolongada, el pensamiento concentrado adquiere nente forma nente y sigue afectando a las actividades corporales de acuerdo con su naturaleza, ya sea consciente o inconscientemente.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

11

Página 25

Auto-sugestión, que es ni más ni menos que una idea que tuvo lugar en la mente, a través del pensamiento, es el principio sólo se conoce a través de que uno literalmente puede hacer uno mismo otra vez, después de cualquier patrón que él o ella puede elegir.

Cómo desarrollar Carácter través autosugestión

Esto nos lleva a un lugar apropiado en el que para explicar el método a través del cual el autor ha hecho literalmente a sí mismo otra vez durante un período de aproximadamente cinco años.

Antes de entrar en estos detalles, vamos a recordar de lo común tendencia de los seres humanos para dudar de que los que no entienden la fuerza, y todo lo que ellos no pueden demostrar a su propia satisfacción, ya sea por experiencias similares de su propia cuenta o por la observación.

Veamos también le recordamos que esto no es una edad para un incrédulo Tomás. Su autor, mientras que un hombre relativamente joven, ha visto, sin embargo, el nacimiento de algunos de los mejores inventos del mundo, el descubrimiento, por así decirlo, de algunos de los llamados " de la naturaleza "secretos ocultos". Y el está dentro de los límites de la precisión cuando se le recuerda que durante los últimos sesenta años, la ciencia ha levantado las cortinas que nos separa de la luz de la verdad, y puesto en servicio más herramientas de la cultura, el desarrollo y el progreso que se había descubierto en toda la historia anterior de la raza humana.

Dentro comparativamente los últimos años, hemos visto el nacimiento de la luz eléctrica incandescente, la máquina de composición tipográfica, la imprenta, la radiografía, el teléfono, el automóvil, el avión, el submarino, la telegrafía sin hilos, y una miríada de otras fuerzas organizadas que servir a la humanidad y tienden a separarlo de los instintos animales de la edad media de los que ha resucitado.

A medida que estas líneas están siendo escritas, se nos informa que Thomas A. Edison está trabajando en un artificio que él cree que va a permitir a la espíritus de los hombres para comunicarse con nosotros aquí en la tierra, si tal una cosa es posible. Y si el anuncio debe provenir de Oriente

Orange, Nueva Jersey, mañana por la mañana, que Edison ha completado su máquina y comunicarse con los espíritus de los hombres que han partido, este escritor, por ejemplo, no se burlan de la declaración. Si no aceptamos como verdadera hasta que habíamos visto la prueba, tendríamos al menos mantener un diálogo abierto

mente sobre la materia, ya que hemos sido testigos de lo suficiente de la " Imposible " durante los últimos treinta años para convencernos de que no existe pero poco lo que es estrictamente imposible cuando la mente humana se pone a una tarea con la firme determinación de que no conoce la derrota.

Si la historia moderna nos informa correctamente, los mejores hombres del ferrocarril en la

país se burló de la idea de que Westinghouse podría detener un tren jamming de aire en los frenos, pero esos mismos hombres vivido para ver una ley aprobada en la legislatura compañías ferroviarias convincente Nueva York a utilizar este " artificio tontería ", y si no hubiera sido por esa ley, la velocidad actual de los trenes del ferrocarril y la seguridad con la que podamos viaje no sería posible.

Se nos recuerda a otro, también, que tenía el ilustre Napoleón Bonaparte no se burló de la petición de Robert Fulton para una entrevista, el El capital francés podría estar sentado en el suelo Inglés hoy en día, y Francia podría ser la amante sobre todo el imperio británico. Fulton envió un mensaje a Napoleón que había inventado una máquina de vapor que llevaría un barco contra el viento, pero Napoleón, nunca había visto tal artificio, enviado de vuelta palabra que no tenía tiempo para engañar con manivelas, y, además, los barcos no podían navegar contra el viento porque los barcos nunca se había zarpado de esa manera.

Bueno dentro de la memoria de su autor, un proyecto de ley fue introducido en Congreso solicitando un crédito con el que experimentar con un avión que Samuel Pierpont Langley había funcionado, pero el apropiación se le negó de inmediato, y el profesor Langley era mofado de ser un soñador práctico y un " manivela ". Nadie había visto a un hombre volar una máquina en el aire, y nadie creía que que se podría hacer.

Pero, arebecoming un Bitmore liberalinour viewpointconcerning poderes que no entendemos; al menos aquellos de nosotros que no lo hacen desea convertirse en el hazmerreír de las generaciones posteriores son.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

Nos sentimos impulsados a recordarle de estos "imposibles" de la pasado, que resultó ser realidades, antes de que le llevará detrás del cortinas de nuestra propia vida y se presentan, para su beneficio, ciertos principios que tenemos razones para creer que va a ser difícil para el no iniciados a aceptar hasta que se hayan probado y demostrado sonido.

Ahora procederemos a desarrollarse a usted el más sorprendente y, bien podríamos decir, la experiencia más milagroso de todo nuestro pasado, una experiencia que se relaciona solamente para el beneficio de los que están buscando seriamente maneras y medios para desarrollar en sí mismos los cualidades que constituyen carácter positivo.

La primera vez que comenzamos a entender el principio de auto-Hace sugerencia varios años, hemos adoptado un plan para hacer práctico usar de ella en el desarrollo de ciertas cualidades que admiramos en cierta hombres que son personajes conocidos de la historia, a saber .:

Justo antes de ir a dormir por la noche, hicimos una práctica para cerrar nuestros ojos y ver, en nuestra imaginación (por favor consiguen esto claramente fijado en

su mente lo que vimos fue colocado deliberadamente en nuestra mente como instrucciones, o como una orden directa a nuestra mente subconsciente, y como modelo para que se acumule por, a través de nuestra imaginación, y estaba en ninguna manera atribuirse a nada oculto o en el campo de la inexplorado fenómenos) una mesa de la defensa grande de pie en el suelo delante de nosotros.

A continuación, en la foto, en nuestra imaginación, ciertos hombres sentados alrededor esa mesa, esos hombres de cuyos personajes y vidas que deseábamos ciertas cualidades necesarias para ser construidos deliberadamente en nuestro propio carácter, a través del principio de la autosugestión.

Por ejemplo, algunos de los hombres a los que hemos seleccionado para tomar una lugar imaginario en la mesa de la defensa imaginaria eran Lincoln, Emerson hijo, Sócrates, Aristóteles, Napoleón, Jefferson, Elbert Hubbard, el hombre de Galilea, y Henry Ward Beecher, el conocido Inglés orador.

Nuestro propósito era impresionar a nuestra mente subconsciente, a través de autosugestión, con la idea de que estábamos desarrollando cierta cualidades que admiramos más en cada uno de estos y de otros grandes los hombres.

Noche tras noche, durante una hora o más a la vez, nos fuimos a través esta reunión imaginaria en la mesa de la defensa. Como cuestión de hecho, continuar con la práctica de este día, añadiendo un nuevo carácter a la mesa de la defensa con la frecuencia que nos encontramos con alguien de quien deseamos

tomar ciertas cualidades, a través de la emulación.

De Lincoln, queríamos las cualidades de las que era más observado-seriedad de propósito; un sentido justo de la justicia para con todos, tanto amigos y enemigos por igual; un ideal que tenía por objeto la elevación de la masas, la gente común; el coraje de romper precedentes y a establecer otras nuevas cuando las circunstancias lo exigían. Todos esos cualidades, que tanto habíamos admirado en Lincoln, se establecen para desarrollar en nuestro propio carácter mientras mira a ese imaginario mesa de la defensa, por realmente al mando de nuestra mente subconsciente para utilizar la imagen que se vio, en la mesa de la defensa, como un plan para construir a partir de.

We wished to take from Napoleon the quality of dogged persistency; queríamos su capacidad estratégica para convertir las circunstancias adversas a la buena cuenta; queríamos su autoconfianza y su maravillosa capacidad de inspire and lead men; we wanted his ability to organize his own faculties y sus compañeros de trabajo, porque sabíamos que el poder real vinieron solamente mediante esfuerzos organizados de forma inteligente y adecuadamente dirigidos.

De Emerson, queríamos que la percepción notablemente agudo en el futuro por el que se observó. Queríamos su capacidad de interpretar la letra de la naturaleza tal como se manifiesta en que fluye arroyos, cantando pájaros, niños riendo, los cielos azules, el cielo estrellado, el verde hierba, y las hermosas flores. Queríamos su capacidad de interpretar las emociones humanas, su capacidad de razonar de causa a efecto y, inversamente, de nuevo a causa efecto.

Queríamos poder de Elbert Hubbard de las palabras y su capacidad de interpretar la tendencia de los tiempos; queríamos su capacidad de combinar palabras para que pudieran transmitir las imágenes exactas del que pensamientos creado; queríamos su habilidad para escribir en una cepa rítmica que lo haría fuera de duda en cuanto a su significado o su sinceridad.

Queríamos poder magnético de Beecher para agarrar los corazones de un audiencia, en la dirección pública, su capacidad de hablar con la fuerza y

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

sus oyentes se sienten con él la alegría y la melodía, la tristeza y alegría. Como vi esos hombres sentados allí antes que yo, sentados alrededor de la mesa de la defensa imaginaria, me gustaría dirigir mi atención a cada uno de ellos durante unos minutos, diciendo a mí mismo que yo estaba desarrollando los cualidades que yo pretendía apropiarse del personaje antes de mí.

If you have tears of grief to shed for mí, on account of my ignorance en ir a través de esta función imaginaria de la formación del carácter, prepárate para arrojar ahora. Si tiene palabras de condena a pronunciar contra mi práctica, pronunciar ahora. Si usted tiene un sentimiento de cinismo que parece luchar por la expresión en la naturaleza de un rostro ceñudo, dar expresión que ahora, porque estoy a punto de relatar algo que debe, y probablemente, la causa que deje, mira, y la razón!

Hasta el momento en que empecé a estas reuniones aconsejar imaginarios, me habían hecho muchos intentos de hablar en público, todos los cuales habían sido fracasos rotundos. El primer discurso intenté entregar después de un semana de esta práctica, así que me impresionó mi público que me invitaron copia para otra charla sobre el mismo tema, y desde ese día hasta que el momento de la redacción de estas líneas, he estado mejorando constantemente. El año pasado, la demanda de mis servicios como orador público se convirtió en tan universal que recorrió la mayor parte de los Estados Unidos, al hablar ante los principales clubes, organizaciones cívicas, escuelas, y especialmente dispuestos reuniones.

En la ciudad de Pittsburgh, en el mes de mayo de 1920, que entregado el " Escalera mágica para el éxito " antes de la Publicidad Club. En mi público fueron algunos de los principales empresarios de la Estados Unidos, funcionarios de la Carnegie Steel Company, la HJ Heinz Pickle Company, el Joseph Horne grandes almacenes, y otras grandes industrias de la ciudad. Estos hombres eran hombres analíticos. Muchos de ellos eran graduados universitarios. Eran hombres que sabía cuando oyeron algo que era sonido. Al cierre de mi dirección, me dio lo que varios miembros de la audiencia después me dijo fue la mayor ovación jamás da un altavoz antes de ese club. Poco después de mi regreso de Pittsburgh, recibí una

16

Napoleón Hill

Página 30

medalla de la Publicidad Clubes Asociados del Mundo, en recuerdo de ese evento, grabado de la siguiente manera: " En La apreciación de Napoleón Hill, 20 de mayo de 1920. "

Por favor, no cometa el error de interpretar lo anterior como un

explosión de egoísmo. Te hechos, nombres, fechas, lugares y estoy dando, y yo estoy haciendo esto sólo con el propósito de que le muestra que el calidad que yo lo admiraba mucho en Henry Ward Beecher tuve comenzado efectivamente a desarrollar en mí mismo. Esta cualidad era rrollo desa-, alrededor de la mesa de la defensa imaginaria, con mis ojos cerrados, mientras que

mirando una figura imaginaria del señor Beecher sentado como miembro de mi tablero imaginario de los consejeros.

El principio por el cual he desarrollado esta habilidad era automático sugerencia. Llené mi mente tan llena de la idea que iba a ser igual, e incluso sobresalir, Beecher antes de que yo dejé que ningún otro resultado posible han sido el resultado.

Tampoco es este el final de mi relato, una narración que, por cierto, los cientos de miles de personas que me conocen ahora, ubicados en casi todos los ciudad, pueblo, aldea y en los Estados Unidos, pueden corroborar!

Empecé, de inmediato, a suplantar la intolerancia con la tolerancia; Comencé emular el Lincoln inmortal en esas maravillosas cualidades de la justicia para con todos, amigos y enemigos por igual. Nuevo poder comenzó a venir, no

solos a mis palabras habladas, pero a mi pluma, así, y vi, tan claramente que pude ver el sol en un día claro, el desarrollo constante de que capacidad para expresarme con fuerza y convicción por el escrito palabra, que tanto había admirado en Elbert Hubbard.

Al hablar de este mismo punto, no hace muchos meses, el Sr. Myers, un funcionario de la Morris Packing Company de Chicago, hizo la comentan que mis editoriales en *Regla de Oro Revista de Hill* le recordaban con mucha fuerza de finales Elbert Hubbard, y añadió que acababa de declaré a uno de sus asociados unos días antes de que yo no era sólo lo suficientemente grande como para llenar los zapatos de Elbert Hubbard, pero que ya tenía ellos superado.

Una vez más, no recuerdo a cepillar estos hechos a un lado a la ligera, o para cobrarles al egoísmo. Si escribo, así como Hubbard, es porque

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

17

Página 31

han aspirado a hacerlo, después de haber hecho uso deliberadamente de auto sugerencia para cargar mi mente con el objetivo y el propósito de no sólo igualando él, pero de él sobresalir si es posible.

No soy sin pensar en el hecho de que la pantalla de egoísmo es una

debilidad imperdonable, ya sea en un escritor o un altavoz, y nadie denuncia más fácilmente como la superficialidad de la mente de este escritor. Sin embargo, también debo recordarles que no siempre es un signo de egoísmo cuando un escritor se refiere a sus propias experiencias personales para el propósito de dar a sus lectores datos auténticos sobre un tema determinado.

A veces se requiere valor para hacerlo. En este caso particular, sería abstenerse del uso libre del pronombre personal "yo", que así que se ha colado con frecuencia en este relato, si no fuera por el hecho de que para ello le quitaría gran parte del valor de mi trabajo. Yo estoy relatando estas experiencias personales únicamente porque sé que son auténticos, creer, como yo, que es preferible a correr el riesgo de ser clasificado como egoísta en lugar de utilizar una ilustración hipotética del principio de la autosugestión o escribir en tercera persona.

El valor de un objetivo definido en la Vida

Su autor da el mismo cuidado y atención a los detalles de su objetivo definido en la vida como él a los planes de un rascacielos si contempla la construcción de uno. Su logro en la vida no será más definida que eran los planes por los cuales usted alcanzado su objetivo.

Un poco más de un año y medio antes de la redacción de estos líneas, he revisado mi declaración por escrito de mi propósito definido en la vida, cambiando el párrafo titulado «'Ingresos' 'para que lea como sigue: No habrá paz duradera en la tierra hasta que la raza humana es enseñó que el conflicto físico no puede decidir una cuestión moral.

18

Napoleón Hill

Página 32

Voy a ganar \$ 100,000 al año, porque voy a necesitar esto suma a continuar el programa educativo que me han esbozado para mi Escuela de Negocios Economía.

En menos de seis meses desde el día que hice este cambio en la redacción de mi propósito definido en la vida, se me acercó por la jefe de una corporación que me ofreció una relación comercial a una sueldo de \$ 105.2 mil al año, el \$ 5200 se destina a cubrir mis gastos de viaje hacia y desde el lugar de trabajo, que era una de larga distancia de Chicago, dejando la cantidad acordada para el salario exactamente la cantidad que había indicado en mi declaración por escrito de mi objetivo definido.

Acepté esta oferta, y en menos de cinco meses, que había creado una organización y otros activos por la preocupación que me empleado que

se estima en un valor de más de \$ 20 millones. Me abstengo de mencionar-
ing nombres sólo por la razón de que me siento obligado a decir que mi
empleador encontró un resquicio a través del cual él me defraudó de
los \$ 100.000 sueldo acordado.

Hay dos hechos sobresalientes a la que me gustaría dirigir su
atención, a saber:

En primer lugar, me ofrecieron exactamente la cantidad que había establecido en mi
objetivo definido como la cantidad que pretende ganar durante el
subsiguiente año.

En segundo lugar, de hecho me gané la cantidad (y, de hecho, muchas veces
más de lo ganó) a pesar de que yo no recogerlo.

Ahora, por favor, vuelva a la redacción de mi declaración de que lo haría
"Ganar \$ 100,000 al año" y hacerse la pregunta: "¿Qué haría
han sido la diferencia, si la hay, había leído la declaración, 'Voy a ganar
y recibirá \$ 100,000 al año'?"

Francamente, no sé si habría hecho ninguna diferencia
en los resultados si hubiera redactado así mi objetivo definido. Por otro lado,
podría haber hecho una gran diferencia.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

19

Página 33

Whoiswise suficiente toeither afirmar ordenythestatementthatthere
Es una ley del universo a través del cual atraemos a nosotros lo que nos
creer en la vida que podemos alcanzar a través de esta misma ley; que recibimos
lo que exigimos, providingthedemandispossibleofattainment
y se basa en la equidad, la justicia, y un plan claramente definido.
Estoy convencido de que es imposible derrotar el propósito de un
persona que organiza sus esfuerzos. Fuera de esa organización,
el autor ha logrado, con una velocidad asombrosa, la posición en la vida para
que aspiraba, y él lo sabe nadie más puede hacer lo mismo.

En mis discursos públicos durante los últimos doce meses, supongo que
han declarado como mi opinión, al menos mil veces, que la
persona que se toma el tiempo para construir un plan definido que es sólido y
equitativo, que beneficie a todos los que afecta, y luego desarrolla el auto
confianza para llevarlo hasta el final no puede ser derrotado.

Nunca me han acusado de ser demasiado crédulos o superstición
cioso. Nunca he estado impresionado mucho por los llamados milagros,
pero me veo obligado a admitir que he visto el trabajo, en mi
propia evolución durante los últimos veintitantos años, ciertos principios
los cuales han dado resultados aparentemente milagrosos. He visto

el desarrollo y desenvolvimiento de mi propia mente, y mientras yo normalmente no soy muy profundamente impresionado por cualquier " milagro ", la causa

de los cuales no puedo rastrear, debo admitir que mucho ha sucedido en el desarrollo de mi propia mente que no puedo rastrear a la original causar.

Esta mucho que sé, sin embargo; Yo sé que mi cuerpo hacia el exterior acción armoniza invariablemente con y corresponde a la naturaleza de los pensamientos que dominan mi mente, los pensamientos que me PERMISO a la deriva en mi mente, o los que deliberadamente pongo allí con la intención de darles dominio sobre mis actividades corporales. Servicio y sacrificio son las contraseñas a la más alta de éxito.

20

Napoleón Hill

Página 34

Mi propia experiencia ha demostrado de manera concluyente que la necesidad de caracteres

no puede ser una cuestión de suerte! Carácter se puede construir a la orden sólo el mismo que una casa se puede construir para corresponder a un conjunto de anterioridad elaborados planes. Mi propia experiencia ha demostrado de manera concluyente que una el hombre puede reconstruir su personaje en una longitud muy corta de tiempo, que van todo el camino desde unas pocas semanas a unos pocos años, dependiendo de la determinación y el deseo con el que va a una tarea.

Unos meses antes de que comenzaron estas lecciones sobre la psicología aplicada, Tuve una experiencia que obtuvo una considerable atención entre los los interesados aquí en la ciudad de Chicago. Como me estaba poniendo a buscar un ascensor en el departamento al por menor de AC McClurg & Company (Libro más grande y la casa de papelería de Chicago), el ascensorista permitido a la puerta del ascensor para deslizarse y cogerme entre la puerta y la pared del ascensor. Además me causa un gran dolor, el accidente arrancó la manga de mi abrigo, dañando a lo que parecía más allá reparación.

Informé el accidente a la gerente de la tienda, un tal señor Ryan, que muy cortésmente me informó que iba a ser reembolsado por los daños hecho. Después de un tiempo, la compañía de seguros envió su agente, miró mi abrigo encima, y me pagó \$ 40 para el daño. Después de la liquidación se hacen y todas las partes interesadas se mostraron satisfechos, yo tomamos el abrigo para mi sastre, y él hizo una reparación tales ordenada que no se podía decir dónde el abrigo se rasgó. Factura del sastre fue de \$ 2.

Yo tenía 38 dólares que no le pertenecía a mí, sin embargo, la compañía de seguros se mostró satisfecho, sobre todo, supongo, porque se bajó al pagar por menos de la mitad del costo de un traje nuevo. AC McClurg & Company fue satisfecho porque mi daño ya estaba hecho buenos por su seguro de la empresa, y el asunto les había costado nada.

La felicidad es el único bueno. El lugar para ser feliz es aquí. El tiempo para ser feliz es ahora. La manera de ser feliz es ayudar a que los demás para.

-R

OBERT

G.

NGERSOLL

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

21

Página 35

Pero yo no estaba satisfecho!

Había muchos fines para los que podría utilizar que \$ 38. Legalmente, pertenecía a mí, yo estaba en posesión de ella, y no había nadie para jamás en duda mi derecho a ella o el medio por el cual lo adquirió.

La compañía de seguros había sabido que la demanda podría haber sido tan bien reparado, probablemente habría puesto reparos en contra de pagar un gran proyecto de ley, pero la cuestión de cómo la reparación resultaría fue uno que no se pudo determinar con antelación.

Discutí con mi conciencia para que \$ 38, pero no iba a permitir yo lo mantengo, así que finalmente me comprometí con la entrega de vuelta media de la cantidad y mantener la otra mitad, en la teoría de que había perdido tiempo considerable en el logro de la regulación, y también en el la teoría de que la reparación podría aparecer la pieza defectuosa del prenda más adelante. Tuve que estirar considerablemente las cosas en mi propia a favor antes de sentir justificada de acuerdo más que el costo real de la reparaciones.

Cuando le entregué el dinero, el representante de McClurg y Compañía sugirió que yo sigo el dinero y lo olvidaré, a la que

Yo le respondí: " Eso es sólo el problema; Me gustaría mantenerlo, pero no pude olvidar que! "

Había una buena razón por la que devolví que \$ 20. Que razón no tenía nada que ver con la ética o la honestidad. No tenía nada que hacer con los derechos de AC McClurg & Company o del seguro empresa que estaba protegiendo McClurg & Company. Al llegar a mi decisión de devolver el dinero, yo nunca tomé en consideración ya sea McClurg o la compañía de seguros. Eran totalmente fuera de

la transacción porque estaban satisfechos. Lo que realmente me tomé en consideración era mi propio carácter, sabiendo como yo que cada transacción fue influenciando mi fibra moral, y ese personaje es ni más ni menos que la suma total de los hábitos y ética llevar a cabo. Yo sabía que podía no más darse el lujo de mantener a esos \$ 20 sin primera de haber ganado el derecho a él que un comerciante de la manzana podría darse el lujo para colocar una manzana podrida en un barril de los sonidos antes de almacenar la barril para el invierno.

22

Napoleón Hill

Página 36

Me devolví los \$ 20 porque quería convencer a *mí mismo* que no material podría encontrar su camino en mi carácter, con mi conocimiento, excepto lo que yo sabía que era el sonido. Yo devolví el dinero porque ofreció una espléndida oportunidad para mí ponerme a prueba y determinar si o no poseía esa marca de la honestidad que impulsa un hombre para ser honesto en aras de la conveniencia, o que más profundo, más noble, y más digno de la marca que impulsa a un hombre para ser honesto que él puede crecer más fuerte y más capaz de rendir su servicio semejantes que crece fuera de un deseo de ser todo lo que él le dice al otro hombre a ser. Estoy convencido de que si los planes de un hombre se basan en el sonido principios económicos; si son justas y equitativas para todos aquellos a quienes afectan; y si el hombre, a sí mismo, puede tirar detrás de esos planes de la dinámica fuerza de carácter y la fe en sí mismo que surge de las transacciones que siempre han cumplido con su propia conciencia, que correrá a éxito, y con la ayuda de una tremenda actual de la fuerza que ningún poder en la tierra puede detener, o mejor dicho, una fuerza que pero pocos pueden correctamente interpretar o entender.

El poder es conocimiento organizado que está controlado y dirigido a extremos que se basan en la justicia y la equidad para todos los que se ven afectados. Hay dos clases de poder humano. Uno se alcanza a través de la organización de las facultades individuales, y el otro se alcanza a través de la organización de las personas que trabajan armoniosamente a un fin común. No puede haber ningún poder, sino por inteligente organización dirigida.

No se puede organizar sus facultades individuales, excepto a través de la utilizar el principio de la autosugestión, por la sencilla razón de que no puede revitalizar o dar fuerza dinámica a sus facultades, sus emociones,

su intelecto, sus poderes de razonamiento, o sus funciones corporales, sin recoger todos estos juntos, co-relacionarlos, y trabajar en un plan.

Ningún plan, grande o pequeña, se puede desarrollar en su mente, excepto a través del principio de la autosugestión.

La mente se asemeja a un frondoso jardín en el clavo en la que va a crecer un cultivo de hacia el exterior actividad, física, corporal que corresponde exactamente a la

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

23

Página 37

la naturaleza de los pensamientos que dominan la mente, si los pensamientos son deliberadamente colocados allí y celebraron hasta que toman raíces y crecer, o simplemente la deriva en que tantos rezagados, ocupando su morada sin invitación.

No hay escape de los efectos de pensamientos dominantes de uno.

No hay posibilidad de pensar en el fracaso, pobreza y desaliento ción y, al mismo tiempo disfrutando de éxito, la riqueza y el valor. Usted puede elegir lo que mantiene la atención de su mente; por lo tanto, puede controlar el desarrollo de su carácter, que, a su vez, ayuda a determinar el carácter de la gente a quien le atraen a usted. Tu propia mente es el imán que atrae a usted aquellos con los que *associate most closely, the station in life you hold. Therefore, it is within* su provincia para magnetizar que cuenta solamente con los pensamientos que lo hará atraer a la clase de gente con la que desea asociar y el posición en la vida a la que están dispuestos a alcanzar.

Auto-sugestión es el fundamento sobre el cual ya través de la cual se construye una personalidad atractiva, por la razón de que el carácter crece para parecerse a los pensamientos dominantes que ayudan en la mente, y éstos, a su vez, controlan la acción del cuerpo.

Al hacer uso del principio de la autosugestión, usted es pintar un cuadro o dibujar un plan para su mente subconsciente para trabajar por. Después de aprender cómo concentrarse correctamente o reparar su atención en este proceso de construcción del plan, usted puede comunicarse con su mente subconsciente al instante, y pondrá sus planes en acción.

Los principiantes deben repetir una y otra vez el esquema de su los planes antes de la mente subconsciente se llevarán a lo largo de los planes y transformarlas en realidad. Por lo tanto, no se desanime si usted lo hace no obtener resultados en el calor del momento. Sólo aquellos que tienen maestría alcanzada puede alcanzar y dirigir su mente subconsciente instantáneamente.

En el cierre de esta lección, permítanme recordarles que detrás de este principio de la autosugestión es una cosa importante que no se debe
pasan por alto, y que es profundamente asentado, el deseo fuerte, altamente emocional.
El deseo es el comienzo de la operación mente. Usted puede crear en el

24

Napoleón Hill

Página 38

realidad física prácticamente cualquier cosa que usted puede desear con profunda,
vitalizada
emoción.

Deseo profundo es el principio de todos los logros humanos. Auto-sugerencia es simplemente el principio por el que ese deseo es comunicado a su mente subconsciente. Probablemente no lo hacen tienen que ir fuera de su propia experiencia para demostrar que es comparativamente fácil de adquirir aquello que uno desea fuertemente. La próxima vez, vamos a tomar el tema de la sugerencia y mostrar cómo utilizar su, atractivo personalidad dinámica después de haber desarrollado a través de la autosugestión. Sugerencia es el fundamento mismo de toda el arte de vender éxito.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

25

Página 39

3
Sugerencia

Página 40

3

Sugerencia

Página 41

YO

n la lección anterior, aprendimos el significado de auto sugerencia y los principios a través del cual puede ser utilizado. Auto-sugestión significa auto-sugestión. Llegamos ahora a nuestro siguiente principio de la psicología, que es como sigue:
Sugerencia es un principio de la psicología a través del uso correcto de los cuales podamos influencia, dirigir y controlar las mentes de los demás. Es el principio fundamental

Página 42

utilizado en la publicidad y el arte de vender. Es el principio por el que Marco Antonio balanceó la turba romana en ese maravilloso discurso esbozado en "La psicología de la El arte de vender" (por Napoleón Hill).

Sugerencia difiere de la autosugestión de una sola manera, utilizamos a influir en las mentes de los demás, mientras que usamos la autosugestión en influir en nuestras propias mentes.

Sugerencia es uno de los principios más sutiles y poderosas de la psicología. La ciencia ha demostrado que mediante el uso destructivo de este principio, la vida puede ser realmente extinguido, mientras todo tipo de la enfermedad pueden ser eliminados a través de su uso constructivo.

En numerosas ocasiones, he demostrado la notable poder de la sugestión de la siguiente manera, antes de que mis clases en psicología aplicada:

Tomar una botella de dos onzas etiquetados " aceite de menta, " Hago un breve explicación que quiero demostrar el poder del olfato.

Luego, sosteniendo la botella delante de mi clase así que todo puede verlo, le explico que contiene aceite de menta, y que unas pocas gotas de la misma vertió en un pañuelo que tengo en mi mano penetrará el más lejano extremo de la habitación en unos cuarenta segundos. Entonces yo descorchar la botella y verter unas gotas en mi pañuelo, al mismo tiempo, volviendo la cara fuera de forma para indicar que he tenido demasiado fuerte un proyecto de el olor. Entonces yo pido a los miembros de la clase para sostener su manos más rápido que consiguen la primera bocanada del olor de la menta.

29

Página 43

Las manos comienzan a subir rápidamente hasta que, en algunos casos, setenta cinco por ciento de la clase tiene sus manos en alto.

Entonces tomo la botella, beber el contenido lentamente y con complacencia, y explicar que contenía *agua pura* ! Nadie olía cualquier menta en absoluto! Era una ilusión olfativo, producido enteramente a través del principio de la sugestión.

En la pequeña ciudad donde me crié vivía una anciana que constantemente se quejaba de que temía la muerte por cáncer. Mientras yo puede recordar, ella cuidó a este hábito. Estaba segura de que cada pequeño dolor imaginario o dolor fue el comienzo de su larga espera cáncer. La he visto colocar su mano en su pecho y oído decir: " Oh, estoy seguro de que tengo cáncer de crecimiento aquí. " Cuando quejándose de esta enfermedad imaginaria, ella siempre puso su mano

en su pecho izquierdo, el lugar donde se cree que el cáncer sería atacarla.

Al momento de escribir esta lección, llegan noticias de que esta señora ha muerto de cáncer en el seno izquierdo, en el mismo lugar donde ella puso su mano cuando se quejó de sus miedos!

Si sugerencia realmente convertir células sanas del cuerpo en parásitos cabo de los cuales un cáncer crece, puede usted imaginar lo que va a hacer en la eliminación de las células del cuerpo enfermas y su sustitución por las sanas?

Si una audiencia de personas se puede hacer para oler el aceite de menta cuando se descorchó una botella de agua corriente, a través del principio de sugerencia, puede usted no ve lo notable posibilidades existen para constructivamente usando este principio en todas las tareas legítimas que realizar?

Hace algunos años, un delincuente fue condenado a muerte. Antes de su ejecución, se realizó un experimento en el que había concluyentemente demostrado que a través del principio de la sugestión, la muerte podía realidad ser producido. Este criminal fue llevado a la guillotina, la cabeza colocada por el quirófano después de que él había sido con los ojos vendados, y una pesada

junta se cayó sobre su cuello, produciendo un choque similar a la de el cuchillo de la guillotina. El agua caliente se vierte suavemente y permitió a gotear lentamente por su cuello, para imitar la sangre caliente. En siete

30

Napoleón Hill

Página 44

minutos, los médicos pronuncian los muertos penal. Su imaginación, a través del principio de la sugestión, en realidad se había convertido a la nitidez tablero de filo en una hoja de guillotina y se detuvo su corazón de paliza.

Cada caso de la curación de la enfermedad por los médicos de "Curación mental" se lleva a cabo a través del principio de la sugerencia. Aprendemos de buena tinta que muchos médicos están utilizando menos fármacos y más sugerión mental en su práctica. Dos los médicos que son miembros de mi propia familia me suministran con la información que utilizan más "píldoras de pan" de lo que hicieron unos cuantos hace años. Uno de estos médicos me dijeron de un caso en el que uno de sus pacientes fue relevado de un dolor de cabeza violento en muy pocos minutos teniendo por lo que el paciente cree que es la aspirina, pero que era, en realidad, una tableta de harina blanca.

Hipnotismo opera enteramente a través del principio de la sugerión.

Muy al contrario de la creencia general, una persona no puede ser hipnotizado sin su consentimiento. La verdad es que es la propia mente del sujeto y no la mente del operador o hipnotizador que produce el fenómeno que llamamos el hipnotismo.

Todo el operador posiblemente puede hacer hacia hipnotizar a una persona es " Neutralizar " mente consciente del sujeto y luego colocar en su mente subconsciente lo se desean sugerencias. Por " neutralizantes " la mente, tenemos referencia a la actuación de la superación o hacer impotentes la mente consciente del sujeto. Lo haremos volver a este tema de nuevo, y explicar algunos de los métodos a través del cual la mente consciente puede volverse impotente o inoperante, pero primero vamos a entender el método a través del cual hipnotismo se produce, como se describe en las palabras de un hipnotizador, como de la siguiente manera:

Después de hablar con simpatía con el tema, a veces durante una o dos horas, en lo que respecta a la en su defecto lo desea eliminado, fondo familiarizar a mí mismo con sus propensiones dominantes o

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

31

Página 45

controlar el pensamiento, y, sobre todo, asegurar su confianza, yo le pido a asumir una cómoda posición reclinada en un salón, y luego continuar con una conversación relajante en líneas como el siguiendo con el fin de producir una monótona impresión en el ojo y el oído.

" Me gustaría que mirar a este diamante (o seleccione cualquier objeto conveniente en línea de visión) en un soñadora, de manera apática y un espacio en blanco, mirada inexpresiva, sin pensar en nada, no concentrando su mente o enfocar su ojo sobre ella, pero la relajación de los músculos oculares para que se tiene un esquema confundido. Abstenerse de ese esfuerzo con los ojos que usted está acostumbrado a hacer en Para ver un objeto cercano claramente. Más bien, mirar a través de la piedra y el pasado, como se mira a un muerto árbol en pie entre usted y una vista lejana que están contemplando.

" No nos esfuerzo, pues no hay nada que puedas hacer para

fomentar el enfoque de la mente favorable
estado. No se preguntan qué va a suceder, por
nada va a suceder. No seas
aprensivos, o sospechoso, o desconfiados. No
deseas que todo se llevará a cabo, ni ver a
ver lo que puede ocurrir, ni tratar de analizar lo que es
pasando en su mente. Usted es tan negativo,
indolente e indiferente como se puede estar sin
tratando de ser.

" Usted es de esperar que los signos familiares del
enfoque de sueño, y todos ellos están asociados con
el fracaso de los sentidos y el estancamiento de la
párpados cerebrales pesada, oídos renuentes, músculos y
piel indiferente a los estímulos de la temperatura,

32

Napoleón Hill

Página 46

humedad, penetración, etc. Ya que delicioso
sensación de pesos 'sомнolencia de sus párpados
abajo y empapa sus sentidos en 'olvido', y
cedes al impulso que se dejan caer las cortinas
entre usted y el mundo exterior de color y
ligero.

" Y la oreja busca compartir en el resto de la
sentidos. Cuando la oscuridad es el sueño de los ojos, por lo que es
silencio que de la oreja; y el oído asegura silencio
amortiguando sí a las impresiones de sonido. Los
sonido de mi voz pierde interés para ti, y la fuerza
y decisión parece estar retrocediendo en un
lejanía misteriosa. Un sentido agradecido de
entregarse a alguna influencia agradable que
no puede resistir, y no lo haría si pudiera, desciende
sobre vosotros, y envuelve todo el cuerpo en su
abrazo benéfica, y usted es físicamente feliz.
Sueño reparador ha llegado a ustedes. "

De lo anterior, se ha visto claramente que primero del hipnotizador
tarea es hacer impotente a la mente consciente. (Por " mente consciente, "
tenemos referencia a que la división de la mente que usamos cuando nos
están despiertos.) Después de la mente consciente ha sido " neutralizado " o
, en parte o en su totalidad, los manipula hipnotizador inoperantes prestados

su tema a través de sugerencias directamente a subconsciente del sujeto mente. La mente subconsciente hace lo que se le dice. Solicita sin preguntas, pero actúa sobre las impresiones sensoriales que llegan a ella a través de los cinco sentidos. La razón, que opera a través de la conciencia mente, se destaca un centinela durante las horas de vigilia, guardando el puertas de enlace de la vista, el olfato, el gusto, el tacto y el oído, pero en el momento nos vamos a dormir o se semiconsciente por cualquier causa, este protector se vuelve inoperante.

Existen diversos grados de hipnosis a la que una persona puede ser sometido, a través del principio de la sugestión. el profesional

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

33

Página 47

hipnotizador, realizar en el escenario, por lo general gana el control completo de mentes de sus súbditos, haciendo que se dedican a todo tipo de indigno y payasadas inconsistentes. Hay un grado mucho más leve de la hipnosis a la que una persona puede ser sometida, ya través de la cual puede ser controlada sin su ser consciente del hecho. Es a esta más " Invisible " o grado imperceptible del hipnotismo que deseamos dirigir su atención, ya que es el grado más comúnmente practicada por el no profesional en los que él decide control o influencia.

Si el tema está bajo control hipnótico completa o únicamente en parte influenciada, hay una condición que debe existir en su mente, y eso es credulidad. El hypnotizador, sea de la tipo profesional o no profesional, debe colocar primero este tema en un estado de credulidad anormal antes de que pueda dirigir o controlar su mente.

En otras palabras, antes de que cualquier mente puede ser influenciada a través sugerencia, debe primero ser " neutralizado ". Esto nos lleva de nuevo a la cuestión de la descripción de los métodos a través del cual la mente puede ser " neutralizado ".

En otras palabras, ahora te mostraremos cómo hacer práctico aplicación del principio de la sugestión, primera advertencia que, sin embargo, que le traerá el éxito o el fracaso, la felicidad o la aflicción, de acuerdo con el uso que usted hace de él!

Puedo describir mejor lo que se entiende por " neutralizar " la mente relativa un caso que cubre el significado muy concreto. Unos años hace, la policía detuvo a una banda de ladrones notorios que eran operativo " vidente " o " adivinación " salones de la ciudad de

Chicago. El jefe de esta cadena de tiendas falsas era un hombre con el nombre de Bertsche. El plan era reunirse, personas crédulas supersticiosas de los medios que vinieron a estas tiendas para que sus fortunas dijeron y, por una serie de manipulaciones de la mente que voy a describir, de defraudar ellos fuera de su dinero.

El " vidente " o una mujer a cargo de uno de estos fortuna falsa diciendo tiendas aprendería los secretos de sus clientes, en la medida de su

34

Napoleón Hill

Página 48

finanzas, de lo que consistía su riqueza, y todos los demás datos necesarios.

Obtener esta información fue un asunto sencillo ya que el negocio de la tienda de adivinación es asesorar a las personas en materia de negocios, el amor, salud, etc. víctimas adecuados se encuentran de esta manera y la información recogida y transmitida a la cabeza de la " clarividente confianza, " Sr. Bertsche.

En el momento más oportuno, el " vidente " aconsejaría a su víctima consultar con algún hombre de negocios que se podía confiar para ser libre de prejuicios que se adhieren a " intrigante relaciones de sangre ", en el mismo tiempo diciendo que la víctima no tardaría en conocer a un hombre así. Efectivamente, muy pronto el señor Bertsche " sucede " estar en el falso fortuna tienda narración consultar " Señora vidente " en materia de la inversión y los negocios en general, y, por " un mero accidente, " la víctima se introduce en él.

" Es un hombre de gran riqueza ", por lo que la víctima se le dice confidencialmente por el " vidente ". Ella confía aún más la información de que él es un " grande-corazón " el hombre que le encanta ayudar a otras personas a tener éxito en los negocios. Sr.

Bertsche está impecablemente vestida y se ve la parte de la riqueza y prosperidad. Conoce a la víctima, chats gratamente, y se apresura a distancia cumplir con un compromiso importante con " Mr. Morganbilt. "

La próxima vez que la víctima llega a la falsa tienda de adivinación, que o ella (que engañados ambos sexos con igual éxito) es probable que vea el señor Bertsche " acaba de salir para mantener otra cita con el señor rico Vandermorgan. " Él se apresura a la derecha en salir, al parecer mostrando pero poca deferencia a la víctima. Esta actuación se repite varias veces, hasta que la víctima recibe más de su " arma-timidez " y comienza sentir que el Sr. Bertsche es un hombre muy ocupado, y que tiene muy poco tiempo para dedicarse a otros.

Finalmente, después de que la víctima se ha realizado a través del primer grado de

mente la manipulación y nos hizo sentir que una invitación de la cena del señor Bertsche sería un privilegio altamente honrado, al igual que como tal no la invitación se extenderá. La víctima será acompañado a los más club exclusivo, o la mejor cafetería, y se trata de una cena que tendrá un costo de más gastos de vida de toda una semana ordinariamente costar. Los

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

35

Página 49

factura se paga por el anfitrión, el Sr. Bertsche, que ha sido presentado como " Juez " alguien o de otro, y que al parecer está rodando en dinero y corriendo para alejarse de su acumulación.

En el interior del bolsillo del señor Bertsche es un índice de la tarjeta que muestra en detalle

cada debilidad, cada excentricidad, cada peculiaridad de la víctima, que ha sido analizado y cargado con precisión. Si él es un perro más elegante, este hecho se comprueba y acusado. Si él ama a los caballos, que, también, es conocido.

El juego ha comenzado! Si, por ejemplo, la víctima le gusta paseos a caballo, el afable, rico y bien cuidado Sr. Bertsche voluntad ver a él que uno de sus pura sangre se coloca en la víctima de disposición. Si la víctima le gusta automobiling, afable señor Bertsche de Packard le estará esperando en la puerta listo para dar cabida.

La forma de entretenimiento variará en función de los gustos de la víctima, y el costo de la misma es siempre a cargo de la empresa " confianza amigo, " Sr. Bertsche. Esta línea de procedimiento se mantuvo hasta que el la mente de la víctima está *completamente neutralizado* ! En otras palabras, hasta que la víctima

enteramente deja de sentirse a sospechar de cualquier cosa que pueda suceder o cualquier cosa que se puede decir o incluso sugirió. El afable Sr. Bertsche ha desparasitados completamente a sí mismo en la confianza de su víctima, todo esto viene producida por el más mínimo " reunión accidental ", por supuesto.

En algunos casos, el Sr. Bertsche sería " jugar a su víctima " por seis meses antes de llegar el momento oportuno en el que a la huelga, ya menudo el costo del entretenimiento y los " configuración de la etapa " haría levantarán en los cientos e incluso en los miles de dólares.

De acuerdo con los informes de los casos que salieron a la luz, algunos de Víctimas de Bertsche renunciaron a tanto como \$ 50.000 por " invertir " fondos empresas sin valor, en su recomendación, o sobre su " ca-'observación sual' que los fondos habían invertido en tal y tal proposición de que le estaban pagando rendimientos atractivos. En una oca-

sión, mostró casualmente un " dividendos " cheque por \$ 10,000 que acababa de recibir de una inversión de sólo \$ 20.000 en algunos falsos corporación. Eso sí, él era demasiado inteligente para tratar de persuadir a su víctimas a invertir en una de estas falsas empresas que sabía humana

36

Napoleón Hill

Página 50

naturaleza demasiado bien para eso él simplemente era un poco " descuidado " en dejar información hacia fuera de vez en cuando que la víctima podría tomar fácilmente y hacer uso de.

Sugerencia es más eficaz que la demanda o solicitud de salida y la de salida.

Sugerencia sutil es un poder maravilloso, y " ricos " Mr.

Bertsche sabía exactamente cómo aplicarlo. En una ocasión, se dice que su víctima, una mujer de edad, llegó a ser tan crédulo que en realidad dibujó una gran suma de dinero del banco, se lo llevó al Sr. Bertsche, y trató en vano de conseguir que se tome e invertir para ella. Se dio la vuelta apartarla, diciéndole que él tenía dinero excedente de los suyos que él ¿Le gustaría a trabajar, y no había ninguna abertura justo en ese momento. La razón por el afable señor Bertsche volvió la dama de distancia era que él estaba jugando ella por estacas grandes. Él sabía cuánto dinero tenía, y tenía la intención de hacer de todo, por lo que la señora estaba agradablemente sorprendido algunos

días más tarde, cuando el Sr. Bertsche telefoneó a ella que, a través de una muy amigo especial suyo, ella ", posiblemente, podría tener la oportunidad " para invertir en un

determinado bloque de gran valor social, a condición de que ella pudiera tomar la todo el bloque. Él no podía garantizar que podía conseguirlo, pero ella podría intentar. Ella lo hizo! Su dinero reposaba en el interior de Bertsche embolsar una hora después.

Hemos entrado en estos detalles para mostrar exactamente lo que se entiende por la prestación de la mente " neutral ". Todo lo que se necesita para neutralizar el mente y prepararla para aceptar y actuar bajo cualquier sugerencia es extrema credulidad, o credulidad mayor que normalmente ejerce por el sujeto. Obviamente, hay miles de maneras de neutralizar mente de una persona y prepararla para recibir cualquier semilla que queremos planta de allí a través de la sugestión. No es necesario tratar de enumerar ellos, ya que pueden sacar de su propia experiencia todo lo que tendrá que darle un conocimiento práctico del principio y su método de aplicación.

En algunos casos, puede requerir meses para preparar una

la mente de la persona que recibirá la que desea colocar allí, a través de sugerencia. En otros casos, un par de minutos o incluso unos pocos segundos puede ser suficiente. Usted puede también aceptar como un hecho positivo, sin embargo,

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

37

Página 51

que no se puede influir en la mente de una persona que es antagónico hacia usted, o que no tiene fe implícita y la confianza en ti. Los primer paso a dar, por lo tanto, si usted está predicando un sermón, la venta de mercancías o de declararse un caso ante un jurado, es ganar la confianza de quien desea influir.

Leer ese notable discurso de Marco Antonio en el entierro de César, en las obras de Shakespeare, y verá cómo una turba hostil fue completamente desarmado por Marc Antony mediante el uso de la muy mismo principio que estamos describiendo en esta lección.

Analicemos el comienzo de este discurso maravilloso, por el presente documento se puede encontrar una lección de psicología aplicada que es insuperable. La multitud ha escuchado Brutus indicar su razón para matar a César y tiene se deje llevar por él. Marco Antonio, amigo de César, viene ahora el escenario para presentar su versión del caso. La turba es contra él para iniciar con. Además, se le está esperando para atacar a Brutus. Pero Marc Antony, el psicólogo inteligente que es, no hace nada por el estilo. Dice que " Amigos, romanos, compatriotas, préstame tus oídos; Vengo para enterrar a César, que no lo alaban. "

La multitud había esperado que él había venido a alabar a su amigo César (que tenía), pero él no tenía idea de tratar de hacerlo hasta la mente de la multitud habían sido neutralizados y preparado para recibir favorable que el que tenía la intención de decir. Tenía el plan sobre el que El discurso de Marco Antonio fue construido ha invertido, y si hubiera mencionado burlonamente a Bruto de ser un 'hombre' 'honorable' en el principio, que probablemente habría sido asesinado por la mafia.

Uno de los abogados más capaces y exitosos que he visto hace uso de la misma psicología que Marc Antony empleado, al abordar un jurado. Una vez escuché a él frente a un jurado con las palabras que me llevaron a cree, por unos minutos, que estaba borracho o que tenía de repente perdió su razón.

Empezó por ensalzar las virtudes de sus oponentes, y al parecer que estaba ayudando a establecer su caso contra su propio cliente. Él comenzó diciendo: " Ahora, señores del jurado, que no quieren asustar usted, pero hay muchos puntos en relación con este caso que son

contra mi cliente ", y procedió a llamar la atención a cada uno de ellos. (Estos puntos, por supuesto, habían sido llevados a cabo por oponerse consejo de todos modos.)

Después de que él se había ido en esta línea durante un tiempo, se detuvo de repente y, con profunda efecto dramático, dijo: " Pero, esto es lo que el otro lado dice acerca de este caso. Ahora que sabemos lo que sus argumentos son, y mucho nos dirigimos al otro lado de la caja. " A partir de entonces, este abogado jugado en la mente de ese jurado como violinista jugaría en el cuerdas de su instrumento, y dentro de quince minutos, que tenían la mitad de en lágrimas. Al final de su discurso, se dejó caer en su asiento, aparentemente vencido por la emoción. El jurado presentó y, en menos de media hora, volvió con un veredicto para su cliente.

Este abogado había comenzado diciendo el lado débil de su caso rival e instando al jurado los méritos de su propia caso demasiado pronto, sin duda, han sufrido la derrota. Pero, como he después aprendido, este abogado era un estudioso de Shakespeare. Él uso que se hace de la psicología Marc Antony en casi todos sus casos, y se dice que perdió menos casos que cualquier otro abogado en el comunidad en la que se practica.

Este mismo principio se utiliza por el vendedor éxito, que no sólo se abstiene de " golpeteo ", su competidor, pero en realidad se apaga de su manera de hablar muy bien de él. Ninguna persona debe considerar a sí mismo un vendedor terminado hasta que ha dominado el Marc Antony psicología y aprendió cómo aplicarlo. Este discurso es una de las grandes lecciones en el arte de vender jamás escritos. Si un vendedor pierde una venta, las probabilidades están a punto noventa y nueve-uno que perdió a causa de falta de preparación adecuada de la mente del posible comprador. Él gasta demasiado tiempo tratando de " cerca " la venta y no el tiempo suficiente " Preparación " la mente del comprador. Trató de alcanzar su clímax demasiado pronto. El vendedor exitoso debe preparar la mente del comprador recibir sugerencias sin que ninguna de cuestionar o resistirse a ellos!

La mente humana es un asunto complicado. Una de sus características es el hecho de que todas las impresiones que llegan a la división subconsciente se registran en los grupos que armonizan y que son aparentemente
REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

estrechamente relacionada. Cuando una de estas impresiones se llama en el mente consciente, hay una tendencia a recordar todos los demás con él. Por ejemplo, un solo acto o palabra que provoca un sentimiento de duda surgir en la mente de una persona es suficiente para poner en su mente consciente todo de sus experiencias que le llevó a ser dudosa. A través de la ley de asociación, todas las emociones similares, experiencias, o las impresiones sensoriales que alcanzan la mente se registran juntos, por lo que el recuerdo de uno tiene una tendencia a llevar a cabo los demás.

Así como una pequeña voluntad de gravilla, cuando arrojado al agua, iniciar una cadena de ondas que se multiplican rápidamente, la mente subconsciente tiene una tendencia a traer a la conciencia a todos los asociados o de cerca emociones relacionados o las impresiones sensoriales que ha almacenado, cuando uno de ellos se despertó. Para despertar un sentimiento de duda en la mente de una persona tiene una tendencia a traer a la superficie cada memoria duda de la capacidad esa persona ha tenido. Esa es la razón por vendedores exitosos esforzarse por mantener lejos de los sujetos que pueden despertar el comprador de "Cadena de impresiones duda." El vendedor podrá hacer tiempo que se enteró de que a "tocar" un competidor puede resultar en llevar a la mente consciente ciertas emociones negativas del comprador, que puede hacer que sea imposible para el vendedor para "neutralizar" su mente.

This principle applies to and controls every emotion and every sense impresión de que se presente en la mente humana. Tome el sentimiento de miedo, por ejemplo; el momento en que permitimos que una sola emoción que está relacionado al miedo para llegar a la mente consciente, que llama con él toda su desagradable las relaciones. Un sentimiento de coraje no puede reclamar la atención de nuestro mente consciente, mientras que un sentimiento de miedo está ahí. Uno debe suplantar el otro. Ellos no pueden convertirse en compañeros de cuarto, porque no lo hacen armonizar. Cada pensamiento que tuvo lugar en la mente consciente tiene una tendencia señalar a cada otro pensamiento armónico o relacionada. Ves, por lo tanto, que esos sentimientos, pensamientos y emociones que reclaman el la atención de la mente consciente está respaldada por un ejército regular de el apoyo a los soldados que están listos para ayudarles en su trabajo.

Coloque en la mente de un hombre, a través del principio de la sugestión, la la ambición de tener éxito en cualquier empresa, y verá que el hombre de

40

Napoleón Hill

capacidad latente y despertó sus poderes aumenta automáticamente. Planta en la mente de su niño, a través del principio de la sugestión, la ambición de

se convierten en un exitoso abogado, médico, ingeniero o empresario, y si mantienes lejos todos contra-influencias, podrás ver a ese chico llega a la meta deseada.

Es mucho más fácil de influenciar a un niño a través de la sugerencia de lo que es un adulto, por la razón de que en la mente de un niño, que no son tan muchas influencias opuestas que se descomponen en el proceso de " neutralidad Perso " la mente, y es naturalmente más crédulos que un mayor persona.

En el principio de la sugestión se encuentra el gran camino del éxito en la organización y gestión de los hombres. El superintendente, capataz, administrador o presidente de una organización que no comprender y utilizar este principio está privando a sí mismo de los más fuerza poderosa a través del cual influenciar sus hombres.

Uno de los gerentes más capaces y eficientes que he conocido era un hombre que nunca criticó a uno de sus hombres. Por el contrario, él les recordó constantemente de lo bien que estaban haciendo! el hizo una práctica de ir entre sus hombres, deteniéndose aquí y allá para sentar una la mano en el hombro de un hombre y felicitarle por la manera en que estaba mejorando. No importaba cuán pobre hombre de trabajo era, este director nunca lo reprendió. Con la constante colocando en las mentes de sus hombres, a través del principio de la sugestión, la idea de que " están mejorando ", que captó la sugerencia y fueron con prontitud y eficacia influenciado por él.

Un día, este director nos detuvimos en la mesa de trabajo de un hombre cuya registro mostró que su trabajo fue disminuyendo en cantidad. El hombre era trabajando a destajo. Poniendo la mano sobre el hombro de este hombre, dijo, " Jim, creo que está haciendo mucho mejor trabajo de lo que eran la semana pasada. Usted parece estar preparando los otros chicos un ritmo alegre. Estoy contento

para ver esto. Ir a ella, muchacho, estoy con vosotros hasta el fin! "

Esto sucedió alrededor de un punto de la tarde. esa noche,

Hoja de recuento de Jim demostró que él se había convertido en realidad a cabo de veinticinco

ciento más trabajo de lo que había hecho el día anterior!

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

41

Si alguno duda que maravillas se pueden realizar a través de la principio de la sugestión, es porque no ha dado tiempo suficiente para el estudio del principio de entenderlo.

¿No has notado que el amable, entusiasta, " poco ventoso, la " hablador, " granizo compañero así conoció a " tipo de persona se lleva mejor que el más tranquilo como líder de los hombres en cualquier empresa? Seguramente usted debe haber notado que el gruñón, malhumorado, una especie no comunicativa de persona nunca tiene éxito en atraer a la gente a él o para influir que hagan su voluntad. El principio de la sugerencia es en el trabajo constantemente si somos conscientes de ello o no. A través de este principio, que es tan inmutable como la ley de la gravitación, estamos constantemente influir en los que nos rodean y haciendo que se absorba el espíritu que irradiamos y para reflejar este espíritu en todo lo que hacen.

Seguramente usted ha notado cómo una persona descontenta echará un sombra de descontento por aquellos con los que se asocia. Uno agitador o perturbador puede interrumpir toda una fuerza de trabajadores y pronto prestar sus servicios sin valor. Por otro lado, uno persona alegre, optimista, leal y entusiasta influirá en un toda organización y inocular con el espíritu que se manifiesta.

Lo sepamos o no, estamos constantemente pasando a los demás nuestras propias emociones, sentimientos y pensamientos. En la mayoría de los casos, estamos

haciendo esto inconscientemente. En nuestra próxima lección, vamos a mostrar cómo a hacer un uso consciente de este gran principio de la sugerencia, a través de la ley del talión.

En la siguiente lección, vamos a mostrar cómo " neutralizar " la mente y cómo conseguir que la gente trabaje en completa armonía con usted, mediante la aplicación del principio de sugerencia.

En esta lección, ha aprendido algo acerca de uno de los principales principios de la psicología, que es la sugerencia. Has aprendido que hay dos pasos que se deben tomar en la manipulación de este principio, como de la siguiente manera:

En primer lugar, debe " neutralizar " la mente del sujeto antes de que pueda influir en él a través de pensamientos que se deseé plantar allí, a través de sugerencia.

42

Napoleón Hill

Página 56

En segundo lugar, para " neutralizar " una mente, debe producir en ella un estado de credulidad mayor que la normalmente mantenida por el sujeto.

Afortunado es la persona que controla su egoísmo y su deseo de auto-expresión en la medida en que él está dispuesto a aprobar sus propias ideas sobre

a los demás sin insistir en recordárdoles cuento a la fuente de esas ideas. El hombre que comienza su declaración con " Como usted de Por supuesto saber, el Sr. Smith, " en lugar de " Déjame decirte algo que No lo sé, señor Smith, " es un vendedor que sabe cómo hacer uso del principio de la sugestión.

Uno de los vendedores más inteligentes y más capaces que he conocido era un hombre que rara vez se tomó el crédito para cualquier información que pasa a sus posibles compradores. Siempre fue, " Como usted ya sabe, por supuesto, esto y lo otro ". El mismo esfuerzo que algunas personas hacen de impresionarnos con su conocimiento superior actúa como una barrera negativa que es difícil superar en el proceso de hacer nuestras mentes " neutral ". En lugar de " Neutralizar " nuestras mentes, esas personas nos antagonizan y hacer imposible la operación del principio de sugerencia en influenc- u so.

Como colofón digno para esta lección, voy a citar un artículo escrito por el Dr. Henry R. Rose, titulado " El Médico Mente en el Trabajo ". Esto es la elucidación más clara sobre el tema de la sugerencia que tengo nunca visto, y corrobora plenamente todo lo que he descubierto en mi investigación sobre este tema.

En este artículo, dentro de sí mismo, constituye la mejor lección sobre sugerencia ción que he visto en mi vida:

" Si mi esposa muere, yo no creo que hay un Dios. "
Su esposa estaba enferma de neumonía. Esta es la forma en que me saludó cuando llegué a su casa. Ella había enviado para mi. El médico le había dicho que no podía recuperarse. Ella había llamado a su marido y sus dos hijos al lado de su cama y les ordenado adiós. Luego él pregunté que yo, su ministro, enviarán a. Encontré el

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

43

Página 57

marido en la habitación del frente sollozos y los hijos hacer lo mejor que se preparen a levantarse. Fui a ver a su esposa. Ella estaba respirando con dificultad, y la enfermera me dijo que estaba muy bajo. Yo pronto encontró que la señora N había enviado para que yo cuidaré de ella dos hijos después de que ella se había ido. Entonces yo le dije:
" No hay que darse por vencido. Usted no se va a morir. Usted siempre han sido una mujer fuerte y saludable, y
Idonot creen Godwants youtodie andleaveyour

chicos a mí ni a nadie".

Hablé con ella a lo largo de esta línea y luego leí el Salmo 103a e hicieron una oración en la que me la preparó para conseguir así más que para entrar eternidad. Le dije a poner su fe en Dios y lanzar su mente y su voluntad en contra de todo pensamiento de muriendo. Entonces la dejé, diciendo que iba a venir nuevo después de la misa. Esto fue en una Domingo por la mañana. Llamé a la tarde. Su marido me recibió con una sonrisa. Dijo que el momento en que me había ido, su esposa él y la llama chicos en la habitación y dijo: "Dr. Rose dice que yo voy a poner bien, y yo soy."

Ella llegó también. Pero, ¿qué hizo? dos cosas: sugerencia de mi parte y la confianza de su parte. YO llegó en el último momento, y tan grande era su fe en mí, que yo era capaz de inspirar la fe en sí misma. Eso era que la fe que inclinó la balanza y la trajo a través de la neumonía. Ninguna medicina puede curar neumonía. Los médicos admiten. Hay casos de neumonía que nada puede curar. Todos tristemente de acuerdo con eso. Pero hay veces, como en este caso, cuando la mente, si trabajó y trabajó en la manera correcta, a su vez, la marea. Mientras que hay

44

Napoleón Hill

Página 58

es la vida, hay esperanza; pero la esperanza debe ser supremo y hacer el bien que la esperanza se creó para hacer.

Otro caso notable: Un médico me pidió que ver a la señora H. Él dijo que no había nada orgánicamente mal con ella, pero ella no iba a comer. Teniendo tomado una decisión que no podía retener nada en su estómago, ella había dejado de comer y fue lentamente de hambre hasta morir. fui a ver ella y se encuentra, en primer lugar, que no tenía religiosa creencia. Había perdido su fe en Dios. También encontré que no tenía confianza en su poder para retener los alimentos. Mi primer esfuerzo fue restaurar su fe en el Todopoderoso y llevarla a creer que Él estaba con

ella y le daría el poder. Entonces le dije que ella podía comer nada. Es cierto, su confianza en mí fue genial, y mi declaración la impresionó. Ella comenzó a comer de ese día! Ella estaba fuera de su cama en de tres días, para la primera vez en la semana. Ella es una mujer normal hoy en día. ¿Qué hizo? Las mismas fuerzas como en la sugerencia caso fuera anterior y confianza hacia adentro.

Hay momentos en que la mente está enferma, y hace los enfermos cuerpo. En esos momentos, se necesita un fuerte mente para sanarlo, dándole sentido y sobre todo dándole la confianza en sí mismo. Se llama sugerencia. Se está transmitiendo su confianza y poder a otro, y con una fuerza tal que Por otro creen que deseé y hacer lo que quieras. Eso no tiene que ser el hipnotismo. Usted puede obtener maravillosa resultados con el paciente despierto y perfectamente racional. Debe creer en usted, y usted debe conocer el funcionamiento de la mente humana con el fin de cumplir con sus argumentos y cuestionamientos por completo

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

45

Página 59

y desterrarlos completamente de sus pensamientos. Cada uno de nosotros puede ser sanadores de este tipo y, por lo tanto, ayudar a nuestros semejantes.

Ahora es el deber de los hombres y la mujer para leer algunos de los mejores libros sobre la fuerza de la mente y aprender lo increíble y cosas gloriosas que la mente puede hacer mantener a la gente bien o para restaurar su salud. Nosotros ver las cosas terribles que el pensamiento equivocado hace a personas, incluso yendo tan lejos como para que sean positivamente una locura. ¿Es ahora hora nos enteramos las cosas buenas que el pensamiento correcto puede hacer, y su poder de curar los trastornos mentales no sólo, pero enfermedades físicas también?

Yo no digo que la mente puede hacer todo. No hay evidencia confiable de que ciertas formas de verdadero cáncer ha sido curado por el pensamiento o la fe o cualquier proceso mental o religioso. Si tú pudieras

curarse de cáncer, debe tomarlo en el mismo comenzando y tratarlo quirúrgicamente. No hay otra manera, y me gustaría sentirme un criminal si yo conduje cualquier lector de descuidar los primeros síntomas de esta terrible mal por pensar vencerlos por mentales sugerencia. Pero la mente puede hacer tanto con tan muchos, muchos tipos de indisposición humana y enfermedad que debemos confiar en él más de hacemos.

Napoleón durante su campaña en Egipto fue entre sus soldados que estaban muriendo por el cientos de la peste negra. Tocó uno de ellos y levantaron un segundo, para inspirar a los otros no tener miedo, porque el terrible enfermedad parecía ser difundir tanto la imaginación como en cualquier otro camino. Goethe nos dice que él se fue por donde

46

Napoleón Hill

Página 60

hubo fiebre maligna y nunca contrató porque no alargue su voluntad. Estos gigantes entre hombres sabían algo estamos comenzando lentamente a saber: el poder de la autosugestión. Este significa la influencia que tenemos sobre nosotros mismos por creyendo que no puede coger una enfermedad o estar enfermo. Hay algo sobre el funcionamiento de la mente automática por la que se eleva por encima de la enfermedad gérmenes y ofertas desafío a ellos cuando resolvemos no dejar que el pensamiento de ellos nos asusta o cuando vamos y salió entre los enfermos, incluso el contagiosa enfermedad, sin pensar en nada sobre eso.

Imaginación. . . sin duda va a matar a un hombre. Hay casos auténticos de récord de los hombres que tienen en realidad muerto porque se imaginaban que se cortaron con un cuchillo a través de la vena yugular, cuando en realidad, una se utilizó pedazo de hielo y agua se dejó caer para que pudieran escucharlo e imaginar su sangre se está acabando. Los habían vendado los ojos antes se inició el experimento. No importa qué tan bien

puede ser al iniciar el trabajo en la mañana, si todo el mundo te encuentra debería decir a usted, " ¿Cómo te enferma mira, " que no pasará mucho tiempo antes de empezar a sentirse mal, y si esa cosa sigue así todo el día, se llega casa por la noche tan flojo como un trapo y listo para una doctor. Tal es el poder fatal de la imaginación o autosugestión.

Lo primero, entonces, es de recordar qué travesuras su imaginación puede jugar sobre vosotros, y estará en guardia. No se permita pensar que cosas horribles son lo que te pasa o se van a ser lo que te pasa. Si lo haces, vas a sufrir.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

47

Página 61

Estudiantes de medicina jóvenes no piensan con poca frecuencia que hayan toda enfermedad que escuchan discutido o analizados en el aula. Algunos de ellos tienen imaginaciones tan vívidas que en realidad se reducen con la enfermedad. Sí, es una enfermedad imaginaria perfectamente posible y puede ser tan doloroso como un enfermedad conseguido de alguna otra manera. Un imaginario el dolor es tan doloroso como cualquier otro tipo de dolor. No la medicina puede curar. Debe ser removido por imaginando a la basura.

Dr. Schofield describe el caso de una mujer que tenido un tumor. La pusieron en la mesa de operaciones y dio sus anestésicos. Y he aquí, el tumor inmediatamente desaparecido. Ninguna operación fue necesario. Pero cuando volvió a conciencia, el tumor volvió! El médico a continuación, se enteró de que ella había estado viviendo con un pariente que tenía un tumor real, y su imaginación fue tan grande que ella había imaginado este uno sobre ella misma. Ella se puso sobre la mesa de operaciones de nuevo, dado anestésicos, y entonces ella estaba atado alrededor de la mitad de forma que el tumor no podía volver artificialmente. Cuando ella revivió, le dijeron que una operación exitosa se había realizado, pero que sería necesario usar el vendaje

the doctor for several days. She believed, and when el vendaje se eliminó finalmente, el tumor hizo no volver. Ninguna operación lo que había sido realizado. Él simplemente le había aliviado mente subconsciente y la imaginación tenía nada que trabajan sobre la idea de salvar a la salud, y como ella nunca había estado muy enfermo, por supuesto que se convirtió en normal.

48

Napoleón Hill

Página 62

Si lo que piensas y crías a puede ir tan lejos como para producir un tumor imitación, ¿no ves cómo cuidado que usted debe nunca imagine que tiene un enfermedad de cualquier tipo?

La mejor manera de curar su imaginación está en noche, del mismo modo que ir a la cama. Durante la noche, la (subconsciente) mente automática tiene todo su propio camino, y los pensamientos que le dan antes de que su mente día (mente consciente) se va a dormir irá en el trabajo que durante toda la noche. Esto puede parecer una declaración insensata, sino demostrar que es un verdadero uno por el siguiente prueba. Usted quiere levantarse a las siete en la mañana o, digamos, alguna otra hora que no sea su uno regular para el aumento. Ahora dice a sí mismo en ir a la cama, "Tengo que subir a las siete en punto." A su vez que pensado a tu mente automática con absoluta confianza, y usted despertará a las siete en punto.

Esta cosa se hace una y otra vez, y es hace porque el subconsciente es despierto toda la noche, y cuando llegue siete, le toca en el hombro, por así decirlo, y lo despierta. Pero debes confiar en él. Si tiene la menor duda de que no se despierta, es probable que interfiera con Todo el proceso. La fe en su automática mecanismo hace que funcione igual que usted dirige se antes de dormirse.

Aquí hay un gran secreto, y le ayudará a superar muchos como falta y hábito deplorable. Dígase que usted es a través preocupante, a través de la bebida,

a través de la tartamudez, o cualquier otra cosa que desea dejar de fumar, y luego dejar el trabajo al subconsciente mente por la noche. Para ello, noche tras noche, y marcar, ganaras.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

49

Página 63

Resumen

Usted ha aprendido de esta lección que la sugerencia es el principio a través del cual podemos influir en las mentes y acciones de los demás.

Hemos aprendido que la mente atraerá a ella el objeto sobre el que habita más ampliamente. Hemos aprendido que la mente debe ser "neutralizado" antes de que pueda ser influenciado por la sugerencia, y nos han aprendido que antes de que la mente puede ser "neutralizado", un estado de credulidad mayor de lo normal debe existir.

Hemos aprendido que el hipnotismo no es más que la sugerencia operando a través de una mente que ha sido "neutralizado".

Hemos aprendido que la sugerencia en realidad destruir células del cuerpo y desarrollar la enfermedad, y que también restaurará las células del cuerpo y destruir gérmenes de la enfermedad.

Hemos aprendido que a través del principio de la sugestión, podemos causar un gran porcentaje de una audiencia para oler menta cuando, en la realidad, no hay tal olor está a poca distancia de olor.

Hemos aprendido que la confianza se debe crear en la persona de mente antes de poder "neutralizar" que la mente. Hemos aprendido que simpatía humana es un factor por el cual la construcción de confianza, y que puede fácilmente "neutralizar", la mente de la persona a a quien expresamos plena simpatía o amor.

Hemos aprendido que los resultados más deseables se pueden obtener (A través de la sugestión) felicitando a un obrero y causando que piense así de sí mismo que es posible a través de reprimenda.

Hemos aprendido la tremenda ventaja de colocar nuestras ideas y los pensamientos en la mente de los demás, de tal manera que los hacen sienten que son los creadores.

50

Napoleón Hill

Página 64

4

La Ley de la

T

su lección nos lleva a una discusión de uno de los más importantes principios importantes de la psicología, la ley de represalias ción, como sigue:

La mente humana se parece a la madre tierra en la que va a reproducir, en especie, lo plantado en ella a través de los cinco sentidos físicos.

La preponderancia de la tendencia de la parte de la mente es " Represalias en especie, " alternativo todos los actos de bondad y resentir todo actos de injusticia y crueldad. Ya sea actuando a través del principio de la sugestión o autosugestión, la mente dirige musculares acción que armoniza con las impresiones sensoriales que recibe; Por lo tanto, si quieres tenerme " represalias en especie, " puede hacerlo colocando en mi mente las impresiones o sugerencias sensoriales de que desea que cree el muscular apropiada necesaria acción. Lesionar o me desagrade, Y como un relámpago, mi mente va a dirigir acción muscular adecuada, " represalias en especie. "

En el estudio de la ley del talión, somos llevados, en cierta medida, en lo que podríamos llamar el campo de los fenómenos mentales desconocidos-la campo de la física. Los fenómenos descubiertos en este gran campo tienen no ha reducido a una ciencia, pero de nuevo, vamos a tener en cuenta el hecho de que esto no nos impedirá hacer uso práctico de cierta principios que hemos descubierto en este campo, a pesar de que no se puede rastrear de nuevo a estos principios primera causa. Uno de estos principios es lo que nos han dicho anteriormente como nuestro cuarto en general principio de la psicología, es decir, " Los iguales se atraen. "

Ningún científico ha explicado satisfactoriamente jamás este principio, pero el hecho sigue siendo que es un principio conocido; Por lo tanto, al igual que hacer un uso inteligente de la electricidad sin saber lo que es, vamos También hacer un uso inteligente de los principios de represalia.

53

Es un signo alentador ver que los escritores modernos están dando su la atención cada vez más al estudio de la ley del talión. Algunos de ellos lo llaman una cosa, y algunos lo llaman otros, pero todos ellos

parecen estar de acuerdo en el jefe fundamental del principio de la siguiente manera:
" Los iguales se atraen! "

El último escritor para volver la atención a este tema es la señora Woodrow Wilson. Su artículo siguiente:

" Parece que hay una ley mental para el efecto que lo general ocupa la mente es casi

Asegúrese de tomar forma en el objetivo. Cada uno de nosotros prueba que en su propia experiencia docenas de veces.

" Por ejemplo, usted puede venir a través de una palabra son no familiarizados. A lo mejor de sus conocimientos, usted nunca ha oído ni visto antes, y sin embargo, después de su descubrimiento de la misma, se encontrará con que una y otra vez.

" Este hecho ha llegado recientemente a mí en una extraña clase de una manera. He estado haciendo una gran cantidad de lectura y la investigación sobre un tema que me ha interesado y, sin embargo, lo que sin duda no ser clasificado como vivo materia de prensa. Yo no recuerdo haber visto se menciona en ninguna publicación actual, pero como yo han sido familiarizarme con ella, tengo recortado de un gran número de artículos de tratamiento de uno fase u otra de la misma a partir de varias revistas y periódicos.

" Uno puede seguir fácilmente el funcionamiento de esta ley, sea lo que sea, hasta el más mínimo detalle.

" Un amigo vino a verme un día o dos atrás y quedó paralizado en el umbral de mi sesión habitación.

" 'Flores' exclamó. 'Roses?'

54

Napoleón Hill

Página 68

" No hubo tal horror en sus tonos que pensé ella me estaba reprendiendo por la compra de cualquier cosa menos sellos de segunda mano. Explicó, sin embargo, que ella era sufren de rosa fría, que afecta a los que están sujetos a ella al mismo tiempo cada año, al igual que fiebre del heno hace.

" 'Viene en junio,' dijo ella,' cuando las rosas son floración, e incluso el olor de su fragancia será

me puso estornudos durante veinte minutos '.

" 'Es más bien una enfermedad rara, ¿no?' Le pregunté después había batido mis flores fuera de la vista.

" 'No, en absoluto ', respondió ella. 'muy común. Todos otra persona que conozco que tiene. "

" Ahora, me encuentro igual que muchas personas como ella lo hace durante el día, tal vez más, y sin embargo, con el excepción de sí misma, no conozco a nadie que sufre de esta enfermedad.

" Una vez más, por qué es que, si nos encontramos con nuestros pensamientos girando persistentemente a alguna persona particular, son muy propensos a escuchar de él o de su encuentro en un poco tiempo? Puede que no hayamos le dio un pensamiento durante meses o años, y sin embargo, 'he aquí su sombra en el piso.'

" Sé que hay varias explicaciones para estos fenómenos, pero ninguno de ellos es totalmente satisfactoria. El efecto, sin embargo, es como si nosotros, inconscientemente a nosotros mismos, enviado inalámbrica mensajes en el universo y recibieron el respuestas. Al igual que busca similares.

" Que no esta cuenta por el hecho de que las personas con quejas son siempre bien provistas de material para los frescos, que las personas tristes tienen

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

55

Página 69

mucho que llorar sobre, que el más terrible de plagas, el hombre o la mujer con un chip en su hombro, despierta siempre un deseo ardiente en el pecho del espectador mansos e inocentes a

¿Ya basta?

" Todos sabemos que las personas que son naturalmente suerte.

" Todo parece venir su manera. Ellos no tienen que subir a los árboles y laboriosamente recoger la fruta fuera las ramas. Se limitan a estirar la mano, y las ciruelas caen en ella.

" Me enteré de una mujer se queja de las desigualdades del destino recientemente y comparando su suerte con la de un conocido.

" 'Basta con mirar a ella, "dijo. 'Aquí he trabajado y preocupado y maquinado y artificial durante años. Cualquier cosa que me sale es por el tipo más duro de esfuerzo y generalmente después de un mil decepciones. Pero ella, aunque no media tan inteligente como yo, ni tan diligente a un trabajador, es todavía una especie de imán que atrae a sí misma de las cosas buenas que volar más allá de mí. No hay tal cosa como la justicia '.

" Pero ella afirma la justicia de la ley, incluso mientras ella lo negó. Sé que la mujer afortunada tan bien como yo sabía que la mala suerte. La diferencia entre el dos era que uno estaba esperando siempre lo peor y la preparación para ello, y el otro esperaba a las cosas agradables y placenteras. Ella los tomó como cuestión de rutina y las han bienvenidos. Fue siempre la parte superior o 'por la mañana con ella.

" Hay días que son bien conocidos por todos nosotros cuando todo va mal. Ciertamente, no hay poder maligno que está tratando de frustrar y hacer

56

Napoleón Hill

Página 70

nosotros miserables, aunque a menudo es más fácil creer lo que para entender por qué uno molestar circunstancia debe seguir otro desde temprano mañana a la cubierta de rocío. "

Uno no tiene que ser un maestro de la psicología a aceptar la verdad de la señora Woodrow Wilson artículo: es una verdad que tenemos todo experimentó, sin embargo, es una verdad a la que la mayoría de nosotros han unido poco o ninguna significación.

Es en ningún espíritu de irreverencia que coloco la oración, aquella fuerte hacedor de milagros, en el gran campo de los fenómenos desconocidos. Soy un firme creyente en la oración! Se ha hecho maravillas para mí, pero sé absolutamente nada en cuanto a la primera causa a la que apelamos a través la oración. Sé que esto, sin embargo: que a través coherente, persistente esfuerzo, la oración se romperá todos los obstáculos y obligar al parecer problemas insondables a renunciar a sus secretos!

Durante cuatro años, oré persistentemente por la verdad que estaba envuelto en lo que parecía ser un secreto impenetrable en el corazón del otro.

La información que yo quería era conocido por una sola persona. Los naturaleza misma de la información casi hizo necesario su ser celebró inviolable para siempre. Casi al final del cuarto año, llevé mi oraciones un paso más allá de lo que había hecho antes, me propuse que Me gustaría cerrar los ojos y he aquí una imagen de la información exacta que yo quería. Por extraño que pueda parecer, había apenas cerré los ojos antes de que los contornos de la imagen comenzó a rastrear a sí mismos en mi conciencia, y dentro de dos o tres minutos, tuve mi respuesta! Me pareció tan extraño que, al principio, yo creía lo que había visto no era más que una alucinación, pero no tuve que esperar mucho tiempo antes de Yo sabía mejor. Al día siguiente, me encontré con la persona en cuyo corazón secreto estaba cerrada con llave, y me dijeron que por esa persona que durante cuatro años alguna fuerza extraña había sido tirando de sus secuencias del corazón, tratando de inducir a que me cuente una historia que ella dijo que ahora quería relacionarse. En esa historia era la información que yo quería y para la que tuve orado durante cuatro años!

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

57

Página 71

Algunos nos dicen que el Poder Divino produjo este notable En consecuencia, mientras que otros se inclinan a explicarlo a través mentales telepatía. Mi propia opinión es que cada pensamiento vibración en el tema que fue producido en mi mente, en el momento de la oración, fue registrada en la mente subconsciente de la otra persona, que tiene viajado a través de las corrientes de aire etéreos tal como vibraciones enviado por una equipo inalámbrico viajó de un instrumento a otro, y que estas vibraciones de pensamiento finalmente causaron el cambio alquímico para tomar lugar en su mente lo que resultó en su decisión de dame la la información que quería. Eso sí, he dicho que creo que esto es lo que se colocar-en cuanto a la causa original que hizo posible la transmisión del pensamiento a través del aire libre, me atrevo no hay sugerencias! En otra ocasión, que es un extremo en la otra dirección, I logrado un resultado notable a través de la oración en menos de un minuto y medio. Una transacción comercial importante estaba bajo cierto, me había hecho una oferta, y que había sido rechazado con frialdad. Los persona a la que se hizo la oferta salió de su oficina para no más de un minuto y medio. Durante su ausencia, envié un mensaje a través de lo que llamamos la oración, en la que pedí un cambio de su ultimátum. Él regresó y anunció, sin mi palabra

una palabra, que había cambiado de opinión y aceptara mi oferta.
Antes de alejarse del tema de "fenómenos desconocidos,"
permítame una vez más les recuerdo que este curso de científicos
la instrucción no tiene relación alguna con cualquier fe religiosa,
y cada vez que nos referimos, directa o indirectamente, a cualquier tema relacionado
con la religión, lo hacemos para el propósito de la única comparación.
Millones de personas han encontrado la felicidad y la alegría
a través de la gran fenómeno desconocido que llamamos oración. YO
no tienen ningún deseo de hacer que alguien cambie su creencia en la oración.
Por el contrario, yo haría todo lo posible para fortalecer esa creencia!
Tampoco tengo yo ninguna intención alguna de reducir la oración a un
fenómeno puramente científico. Si nuestras oraciones producen tales
resultados maravillosos, como sabemos que lo hacen, a través del principio de auto-
sugerencia o a través de la influencia de las fuerzas divinas fuera más

58

Napoleón Hill

Página 72

los cuales no tenemos control es de poca importancia, pero. Tenemos la tendencia a
orar con más *fe* y *persistencia* al dirigir nuestras oraciones a la
Fuente Divina, y esto, en sí mismo, sería justificar nuestra abstención
de adoptar el principio científico de la autosugestión como
explicación del gran fenómeno de la oración.

Una tarde, yo estaba sentado en mi escritorio esperando a la señora Hill a
Unete a mí. La fuerza de la oficina se había ido, y yo era la única persona en el
habitación. Me incliné y apoyé mi cara en mis manos, cubriendo mi
ojos con los extremos de los dedos. Eso sí, no estaba dormido, porque yo tenía
no estado en esa posición más de treinta segundos. A continuación, un extraño
Lo que pasó. Era casi la hora de la señora Hill para llegar. La oí
gritar! La vi derribado por un automóvil. Vi a un policía
levantarla desde el pavimento y colocarla en la acera. Vi el
sangre en la cara.

Abrí los ojos y miré alrededor. No podría haber sido
soñando porque no estaba dormido. Pronto oí pasos de la señora Hill.
Ella estaba emocionada y casi sin aliento. Efectivamente, había sido
casi atropellado por un automóvil en el mismo lugar donde la vi.
Ella hizo gritar, y el policía no tire su espalda en la acera,
tal como lo había visto hacer. Y, lo más cerca que podríamos estimar, todo esto
pasó en el mismo momento en que lo vi, sentado en mi escritorio con
los ojos cerrados, a una cuadra de la escena real!
En el estado de Illinois, cerca de la ciudad de Chicago, hace unos años, un

agricultor salió de su casa una mañana y se dirigió hacia sus campos a trabajo. Se había ido, pero a corta distancia cuando experimentando un extraña sensación de que lo impulsó a regresar de manera arbitraria a la casa. Él prestado atención a ella al principio, pero se hizo más fuerte y más insistente. Por último, se podría ir más lejos, por lo que dio la vuelta y empezó hacia la casa. Cuanto más cerca se puso, más rápido que quería caminar hasta que finalmente comenzó a correr. Cuando llegó a la casa, encontró su hija tendida en el suelo con su garganta cortada. Su agresor tenía ido, pero un par de segundos antes de su llegada.

¿Qué hizo que estos fenómenos extraños, que no sabemos, a menos que era la telepatía mental. Estos dos casos se citan porque ambos

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

59

Página 73

son auténticos. Podría citar más de una docena de casos similares que tendría una fuerte tendencia a demostrar la existencia de la salud mental telepatía a través del cual los pensamientos en realidad pasan de una mente a otro igual de la vibración pasa de un instrumento a otro a través de la telegrafía sin hilos. Por supuesto, estas mentes deben estar armóniously sintonía entre sí, al igual que los instrumentos inalámbricos deben ser adecuadamente en sintonía, o los pensamientos no se registrarán.

Estos ejemplos de lo que podríamos llamar los fenómenos desconocidos son mencionado en connectionwith thislessonfor la razón de que wewant te paras a considerar cuáles son las posibilidades para hacer uso práctico de la ley del talión, que opera directamente a través de los cinco sentidos físicos. No tenemos que depender a fenómenos desconocidos o telepatía mental, que son, pero poco entendida en este momento; podemos alcanzar e influir en la mente humana directamente a través de la ley del talión y el principio de suggestion.Suggestion es el medio a través del cual se llega a la mente de otro, y la ley del talión es el principio a través que plantamos en esa mente la semilla que deseamos ver arraigue y crecer.

¿Sabes qué *represalias* medios!

En el sentido de que estamos utilizando aquí, que significa " volver como por como, " y no simplemente para vengarse o para buscar venganza, como es comúnmente entiende por el uso de esta palabra.

Si hago que una lesión, tomar represalias en la primera oportunidad. Si digo injusta cosas de ti, que te van a tomar represalias en especie, incluso en mayor medida! Por otro lado, si hago un favor, se le corresponder incluso en

mayor medida si es posible.

Por lo tanto, estamos siguiendo el impulso de nuestra naturaleza, a través de la " ley de represalia "!

A través del uso adecuado de esta ley, que puedo llegar a hacer lo que yo desearle a hacer. Si quiero que me disgusta y para prestar su influencia hacia mí dañar, puedo lograr este resultado infligiendo a que el tipo de tratamiento que quiero que imponer sobre mí a través de represalias.

60

Napoleón Hill

Página 74

Si quiero tu respeto, su amistad y su colaboración, que pueda conseguir éstos por extiendo mi amistad y cooperación.

En estas declaraciones, sé que estamos juntos. Puedes comparar estas declaraciones con su propia experiencia, y usted ver qué bien se armonizan.

¿Cuántas veces has escuchado la frase, " ¡Qué maravillosa personalidad que tiene la persona. " ¿Con qué frecuencia tiene que conociste personas cuyas personalidades que codiciado?

El hombre que te atrae hacia él a través de su personalidad agradable está simplemente haciendo uso de la ley de la atracción armónica o la ley de represalia, los cuales, cuando se analiza, quiere decir que " los iguales se atraen como. "

Si vas a estudiar, entender y hacer un uso inteligente de la ley de represalia, usted será un vendedor eficiente y exitosa. Cuando tú han dominado esta ley simple y aprendido cómo usarlo, usted tendrá aprendido todo lo que se puede aprender sobre el arte de vender.

La primera, y probablemente la más importante, el paso a seguir en el dominio de esta ley es la de cultivar el autocontrol completa. Debes aprender a tomar todo tipo de castigo y abuso sin tomar represalias en amable. Esta auto-control es una parte del precio que debe pagar por el dominio de la ley del talión.

Cuando una persona enojada comienza en vilipendiar y abusar de usted, justa o injustamente, sólo recuerda que si tomar represalias de una manera similar, usted es está dispuesto a nivel mental de esa persona; por lo tanto, que persona con la que está dominando!

Por otro lado, si usted se niega a enojarse, si no conserva su auto-compostura y mantener la calma y sereno, usted conserva todos sus facultades ordinarias a través de la que a la razón. Usted toma el otro compañero

por sorpresa. Usted responder con un arma con el uso de la que es desconocida; en consecuencia, es fácil dominarlo.

Los iguales se atraen! Hay nadie está negando esto!

Literalmente hablando, cada persona con la que entra en contacto es un espejo mental en el que es posible que vea un reflejo perfecto de su propia actitud mental.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

61

Página 75

Como ejemplo de la aplicación directa de la ley del talión, vamos citar una experiencia que tuve hace poco con mis dos niños pequeños, Napoleón Júnior y James.

Estábamos en nuestro camino hacia el parque para alimentar a las aves y ardillas. Napoleón Júnior había comprado una bolsa de cacahuetes, y James había comprado una caja de Crackerjack. James tomó una noción de probar los cacahuetes.

Sin pedir permiso, él se acercó e hizo una apropiación para el bolso. Se perdió, y Napoleón junior " represalias " con el puño izquierdo, que aterrizó en lugar rápidamente en la mandíbula de James.

Le dije a James, " Ahora, ver aquí, hijo, usted no va sobre conseguir los cacahuetes en la forma correcta. Te voy a enseñar cómo llegar ellos ". Todo sucedió tan rápido que yo no tenía la menor idea de cuándo Hablé de lo que iba a sugerir a James, pero enfrentaron a tiempo para analizar la incidencia y elaborar una mejor manera, si cabe, que que aprobó por él.

Entonces pensé en los experimentos que habíamos estado haciendo en relación con la ley del talión, así que le dije a James, " Open su caja de Crackerjack y presenta tu hermanito algunos y ver lo que pasa. " Después de un considerable persuasión, le convenció para hacer este. Entonces sucedió algo notable, un acontecimiento de los cuales Aprendí mi lección más grande en el arte de vender! Antes de Napoleón Júnior tocaría el Crackerjack, insistió en verter algunos de hispeanutsintoJames'overcoatpocket. He " represalias en especie " ! Sale de este sencillo experimento con dos niños pequeños, aprendí más sobre el arte de la gestión de los mismos lo que podría haber aprendido en cualquier otro forma. Por cierto, mis niños están empezando a aprender a manipular esta ley del talión, que les ahorra muchos un físico combate.

Ninguno de nosotros ha avanzado mucho más allá de Napoleón Júnior y James en cuanto a la operación y la influencia de la ley del talión es que se trate. Estamos todos los niños sólo crecidos e influenciable

through this principle. The habit of "retaliating in kind" is so universally practiced among us that we can call it "the law of retaliation". If a person comes to us with a gift, we never feel satisfied.

62

Napoleón Hill

Página 76

until we have "retaliated" with something better than what we received. If a person speaks well of us, we increase our admiration for that person, and we "retaliate" in return! Through the principle of retaliation, in reality we can turn our enemies into loyal friends. If you have an enemy whom you desire to convert into a friend, you can try this affirmation: if you forget that stone of mill dangerous hanging around your neck that we call "pride", speak kindly to that enemy with unusual cordiality. Exit in such a way that you favor everyone. He may seem immovable at first, but gradually, he will take a step towards you and "retaliate" in kind! The hottest coals of fire never burn the head of anyone who has done harm to him; they burn the human heart.

"One morning in August 1863, a young cleric was called from bed in a hotel in Lawrence, Kansas. The man who called him was a member of Quantrell's guerrilla, and he wanted him to hurry down the stairs and be shot. All over the frontier, people were being killed. A band of robbers had ridden into Lawrence to commit a massacre.

"The guerrilla who called the cleric was impatient. This morning, when he was completely awake, he was horrified by what he saw through his window. When he got down, the guerrilla demanded his watch and money. He wanted to know if he was an abolitionist. The cleric was trembling. But he decided that if he died there, he would be lying in his mouth. So he admitted it with a comment that immediately turned the whole matter into another channel.

" Él y la guerrilla se sentó en el porche, mientras que personas estaban siendo asesinados por el pueblo, y tenía una larga conversación. Duró hasta que los asaltantes estaban dispuestos a salir. Cuando la guerrilla del clérigo montado unirse a sus confederados, era estrictamente sobre la defensiva. Él le devolvió la Nueva Inglaterra de objetos de valor, se disculpó por molestarlo, y se les pidió que pensar bien de.

" Ese clérigo vivió muchos años después de la Masacre de Lorenzo. ¿Qué fue lo que dijo a la guerrilla? ¿Qué había en su personalidad que llevó este último a sentarse y hablar? ¿De qué hablaron sobre?

" '¿Es usted un abolicionista Yankee? la guerrilla tenía preguntó. "Sí, lo soy," fue la respuesta, "y tú lo sabes muy bien que usted debe estar avergonzado de lo estás haciendo.'

" Esto atrajo el asunto directamente a una cuestión moral. Eso traído la guerrilla hasta rotundamente. El clérigo era más que un mozarabe al lado de esta frontera con experiencia rufián. Pero él lanzó una carga de la prueba moral en el raider, y en un momento, este último estaba tratando de demostrar que podría ser una mejor compañero de circunstancias parecen indicar.

" Después de despertar de este nuevo inglés para matarle en cuenta de su política, que pasó veinte minutos el estrado tratando de demostrar una coartada. Él fue en su historia personal en longitud. Él explicó asuntos de la época en que había sido un duro niño que no quiso decir sus oraciones, y se convirtió en bastante sentimental recordando cómo una cosa había llevado a otro, y que a algo peor, until-así, aquí estaba, y 'un mal negocio podría estar en,

pardner. ' Su última petición de montar a caballo de distancia fue: "Ahora, pardner, no pensar demasiado de mí, ¿verdad? " '

De *La masacre Lawrence por una banda de Missouri Ruffians Bajo Quantrell*, por JS Boughton y Richard Cordley

El clérigo de Nueva Inglaterra hizo uso de la ley del talión, si él lo sabía en ese momento o no. Imagínese lo que tienen sucedido si hubiera venido abajo con un revólver en la mano y comenzado a cumplir con la fuerza física con la fuerza física!

Pero él no lo hizo! Llegó a dominar la guerrilla porque luchó él con una fuerza que era desconocido para el bandolero.

¿Por qué es que cuando una vez un hombre empieza a ganar dinero, el todo mundo parece vencer a un camino a su puerta?

Tome cualquier persona que usted sabe que disfruta de éxito financiero, y él te dirá que está siendo buscado constantemente, y que tunidad constantemente están siendo instados nidades de hacer dinero con él!

" Al que tiene se le dará, pero al que no tiene, se le quitado aun lo que tiene " (Mateo 25:29).

Esta cita de la Biblia usa para parecer ridículo para mí, sin embargo, cuán cierto es cuando se reduce a su significado concreto.

Sí, " *le será dado al que tiene* " ! Si él " tiene " fracaso, falta de auto-confianza, el odio, o la falta de auto-control, le deberán estas cualidades darse en aún mayor abundancia! Pero, si tiene " " éxito, auto-confianza, autocontrol, paciencia y persistencia, le deberá éstos cualidades aumentarse!

A veces puede ser necesario para cumplir con fuerza con la fuerza hasta que dominar a nuestro oponente o adversario, pero mientras él está abajo es un espléndida tiempo para completar la 'represalia' " llevándolo de la mano y mostrándole una mejor manera de resolver los conflictos.

Los iguales se atraen! Alemania solicitó a bañar su espada en humanos sangre, en escapada despiadada de conquista. Como resultado, ella ha dibujado el " represalia en especie " de la mayor parte del mundo civilizado.

Es para que usted decida lo que quiere hacer sus semejantes, y es para que usted consiga que lo hagan a través de la ley del talión!

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

Sesenta y cinco

Página 79

" La economía divina es automática y muy sencilla: que recibimos sólo lo que le damos. "

¿Qué tan cierto es que " recibimos sólo lo que le damos " ! Es no lo que nosotros *deseamos* que viene de nuevo a nosotros, sino la que

nos damos .

Imploro a hacer uso de este derecho, no solo por la ganancia material, pero, mejor aún, para el logro de la felicidad y la buena voluntad para con los los hombres.

Esto, después de todo, es el único verdadero éxito para los que esforzarse.

Resumen

En esta lección, hemos aprendido un gran principio, probablemente la más importante principio importante de la psicología! Hemos aprendido que nuestra pensamientos y acciones hacia los demás se parecen a un electroimán que atrae a nosotros el mismo tipo de pensamiento y el mismo tipo de acción que nosotros mismos, creamos.

Hemos aprendido que " los iguales se atraen ", ya sea en pensamiento o en expresión del pensamiento a través de la acción corporal. Hemos aprendido que la mente humana responde en especie a cualquier impresiones de pensamiento que recibe. Hemos aprendido que la mente humana se parece a la madre la tierra en que se reproducirá una cosecha de acción muscular que corresponde, en especie, a las impresiones sensoriales plantados en ella. Nosotros han aprendido que la bondad engendra bondad y la crueldad y la injusticia engendra crueldad y la injusticia.

Hemos aprendido que nuestras acciones hacia los demás, ya sea de bondad o crueldad, la justicia o la injusticia, vienen de nuevo a nosotros en aún mayor medida! Hemos aprendido que la mente humana responde en especie a todas las impresiones sensoriales que recibe; Por lo tanto, sabemos lo que que debemos hacer para influir en cualquier acción deseada en la parte de otro.

Hemos aprendido que " orgullo " y " terquedad " deben ser cepillados de distancia antes de que podamos hacer uso de la represalia lawof en una constructiva camino. No hemos aprendido lo que la ley del talón es, pero tenemos

66

Napoleón Hill

Página 80

aprendió cómo funciona y lo que va a hacer; Por lo tanto, sólo queda por que hagamos un uso inteligente de este gran principio.

Píldoras para pesimistas

JW Wigelsworth, DN

El botín diablo preocupación más digestiones que el whisky.

Quejarse, echando humo, por temor, y detener a qué?

Por lo general, nada.

Son todas evidencias puras y simples de la ignorancia o corporal distorsión.

Su cuerpo está influenciada por su mente.

Tu mente está influenciada por su cuerpo.
Un preocupaciones mente sin entrenamiento.
Un cuerpo enfermo estimula preocupación.
Los pensamientos de un angustiado correr motín.
Ruedan en, uno se mete la otra fuera de orden y disposición.
Es el pensamiento incontrolado.
Preocupan son como barcos en el océano enojado, lanzaron aquí y allá sin ningún tipo de auto-control.
El angustiado es ya sea física desorganizado, o demuestra su falta de confianza en Dios por preocuparse.
La preocupación es cobardía si su cuerpo está bien.
Y, además, " Yo soy un hombre viejo y he preocupado mucho sobre las cosas eso nunca ocurrió."
El miedo nos congela y pone nuestras funciones en el almacenamiento en frío.
Te detienes cuando tienes miedo.
Usted enfriar sus signos vitales y de pie como un ser congelado.
¿Qué es el miedo? Así, " Me temo que ":
Usted debe hacer frente a la música de la vida.
Su futuro no es de hoy, pero hoy en día hace que su futuro.
Preocupación y temor a hacer un futuro apropiado para ellos mismos.
Si usted quiere estar enfermo-quiero desvitalizar y destruir su cuerpo, entonces el miedo y la preocupación acerca de las cosas.
REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

67

Página 81

Es un método seguro de hacer un futuro enfermo. *Que este sumergirse en .*
El odio es impío y arruina nuestros cuerpos y mentes.
Belleza es " flor de piel ", dicen.
" Skin Deep " la belleza se convierte en " flor de piel ", de cuerpo completo, disposición arruinando la fealdad bajo la varita mágica de odio.
El odio es una baja hacia abajo, degradantes, lo incivilizado, detestable.
La mujer en la cuneta, en los paseos más bajos de la vida es una reina al lado del enemigo.
No puede ser bueno.
No se puede ser razonable.
No se puede pensar.
No se puede comer.
El odio y su cuerpo va a mostrar su marca-también lo hará su futuro.
No se puede hacer el bien.
No se puede ser cuerdo y ser celoso.

Usted debe considerar su mente sagrada. Si profanarlo con celos, usted es feo, inestable mentalmente, y un indeseable miembro de la sociedad.

Estos cuatro preocupación, el miedo, el odio y los celos, son los estragos de buena salud.

Su cuerpo y mente deben ser ambos derecho a estar sano.

Un cuerpo enfermo hace una mente enfermiza.

Una mente enfermiza hace un cuerpo enfermo.

Un verdadero médico debe tomar estas cosas en consideración.

Los buenos pensamientos conducen a la salud, la riqueza y la felicidad.

Los malos pensamientos conducen a la enfermedad, la pobreza, y el infierno.

Mira en el espejo y sonreír a ti mismo.

68

Napoleón Hill

Página 82

5

*El poder de
Tu Mente*

Página 83

Página 84

T

que la mente humana es un compuesto de muchas cualidades y tendencias. Se compone de gustos y disgustos, el optimismo y el pesimismo, el odio y el amor, la constructividad y la destructividad, la bondad y la crueldad. La mente se compone de todas estas cualidades y más. Es un mezcla de todos ellos, algunas mentes que muestran una de estas cualidades mentes dominantes y otras mostrando demás dominando.

Aprenda a usar Esa Mente Maravillosa Tuya

Las cualidades que dominan son determinados en gran parte por ambiente de uno ción, capacitación y asociados, y en particular por los propios pensamientos!

Cualquier pensamiento mantuvo constantemente en la mente, o cualquier pensamiento habitó en

mediante la concentración y traído a la mente consciente a menudo, atrae a ella las cualidades de la mente humana que es más se asemeja.

Un pensamiento es como una semilla plantada en el terreno en que se lleva de nuevo un cultivo según su especie, se multiplica y crece; por lo tanto, es peligroso

para permitir que la mente se mantenga cualquier pensamiento que es destructivo. Tal pensamientos deben buscar más pronto o más tarde la liberación a través de la acción física.

A través del principio de la autosugestión, es decir, los pensamientos llevan a cabo en la mente y concentrada upon-cualquier pensamiento pronto comenzará a cristalizar en acción.

Si el principio de la autosugestión se entiende en general y se enseña en las escuelas públicas, cambiaría toda la moral y estándares económicos del mundo dentro de veinte años. a través de esto principio, la mente humana puede librarse de sus tendencias destructivas constantemente meditar en sus tendencias constructivas. Las cualidades de la mente humana necesita la luz del sol de la alimentación y usar para mantener

71

Página 85

vivos. En todo el universo, no es una ley de la alimentación y el uso que se aplica a todo lo que vive y crece. Esta ley tiene decretado que todo ser viviente que no es ni nutrido ni utilizado debe morir, y esto se aplica a las cualidades de la mente humana que hemos mencionado.

La única manera de desarrollar cualquier cualidad de la mente es concentrarse sobre ella, pensar en ello, y lo utilizan. Malas tendencias de la mente pueden ser borrado por hambre hasta la muerte por falta de uso!

¿Cómo sería la pena a la mente joven, plástico del niño a entender este principio y comenzar a hacer uso de ella temprano en la vida, comenzando con el jardín de infantes?

El principio de auto-sugerencia es uno de los principales fundamental leyes de la psicología aplicada. A través de una adecuada comprensión de esta principio y con la colaboración de los escritores, filósofos, maestros y predicadores, toda la tendencia del ser humano mente puede ser dirigido hacia esfuerzo constructivo dentro de veinte años o menos.

Qué vas a hacer al respecto?

¿No puede ser un buen plan, por lo que usted se refiere de forma individual, que esperar a alguien para iniciar un movimiento para la educación general a lo largo de esta línea, pero commence ahora para hacer uso de este principio para la beneficio de usted y los suyos?

Sus hijos pueden no ser la suerte de recibir esta formación en la escuela, pero no hay nada que le impida a dar a ellos en tu hogar.

Es posible que haya sido desafortunado en que nunca tuvo un

oportunidad de estudiar y comprender el principio de la autosugestión cuando ibas a la escuela, pero no hay nada para impedir que de estudiar, entender y aplicar a sus propios esfuerzos de este principio de ahora en adelante.

Aprenda algo sobre esa maravillosa máquina que llamamos mente humana. Es su verdadera fuente de poder. Si alguna vez vas a la libre a ti mismo de pequeños preocupaciones y falta financiera, será a través de la esfuerzos de esa maravillosa mente tuya.

72

Napoleón Hill

Página 86

Su editor es todavía un hombre joven, pero él tiene pruebas positivas en muchos miles de casos de la transformación de hombres y mujeres de la falta de éxito en periodos muy cortos de tiempo, que van todo el camino desde unas pocas horas hasta unos pocos meses. La revista que tiene en sus manos es una prueba concreta de la solidez del argumento de que el individuo puede controlar su destino económico, porque es un éxito que fue construido fuera de quince años de fracaso!

Usted puede convertir su fracaso en el pasado en un éxito si se quiere entender e inteligentemente aplicar los principios de la psicología aplicada. Puedes llegar a donde quieras ir en la vida. Usted puede encontrar la felicidad al instante, una vez que domines este principio, y usted puede construir financiera éxito tan rápidamente como usted cumpla con las prácticas establecidas y principios de la economía.

No hay nada que los sabores de ocultismo en la mente humana. Eso funciones en armonía con las leyes físicas y económicas y principios. Usted no necesita la ayuda de cualquier persona en el mundo en la manipulación de su propia mente para que funcione como usted lo desea a. Tu mente es algo que controlas, no importa cuál sea su posición en la vida se puede, siempre y siempre que se ejercita el derecho en lugar de permitir que otros lo hagan por usted.

Aprenda algo de los poderes de su mente. Se le liberará de la maldecir de miedo y te llenará de inspiración y coraje.

Cómo atraer a la gente a usted a través de la ley del talión

Para alcanzar la fama o acumular una gran fortuna requiere la cooperación de sus semejantes. Cualquiera que sea la posición uno sostiene y lo que fortuna uno adquiere deben, sean permanentes, sean por tolerancia de nuestros semejantes.

Usted podría no más permanecer en una posición de honor y sin el bien

va de la vecindad de lo que podía volar a la luna, y en cuanto a celebración de una gran fortuna sin el consentimiento de sus semejantes, que se

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

73

Página 87

ser imposible, no sólo para sostenerlo, pero para adquirirla en el primer lugar, excepto por herencia.

El disfrute pacífico de dinero o posición depende sin duda de la medida en whichyou atraer a la gente a usted. No requiere el filósofo con visión de futuro para ver que un hombre que disfruta de la buena voluntad

de todos con los que entra en contacto puede tener cualquier cosa dentro de la don de la gente con la que asocia.

La calzada, a continuación, a la fama y la fortuna, o sea, conduce directamente a través de los corazones de los semejantes de uno.

Puede haber otras maneras de ganarse la buena voluntad de la propia semejantes, excepto a través de la operación de la ley del talión, pero si no, este escritor nunca ha descubierto.

A través de la ley del talión, puede inducir a la gente a enviar de vuelta a usted lo que le das a ellos. No hay conjeturas sobre esto-no-elemento de azar hay incertidumbre.

Veamos cómo ir sobre el aprovechamiento de esta ley por lo que funciona para nosotros y no contra nosotros. Para empezar, no te decimos que necesitamos la tendencia del corazón humano es devolver el golpe, volviendo trazo de ictus todo lo posible, ya sea de la cooperación o de antagonismo.

Antagonizar una persona y, tan cierto como que dos y dos son cuatro, que persona tomará represalias en especie. Hazte amigo de una persona o conferirle algún acto de bondad, y él también corresponder en especie.

No importa la persona que no responde, de acuerdo con este principio. Él no es más que la excepción proverbial. Por la ley de promedios, thegreatmajorityofpeoplewillquiteunconsciouslyrespond. El hombre que anda con un chip en su hombro se encuentra una docena personas por día que toman placer en golpear apagado, un hecho al que puede suscribirse fácilmente si alguna vez ha tratado de ir sobre con un chip en su hombro. Usted no necesita ninguna prueba de que el hombre que lleva una sonrisa en su cara y que siempre tiene una palabra amable para todo el mundo que cumple universalmente es del agrado, mientras que el tipo opuesto es tan general no le gustaba.

Esta ley del talión es una fuerza poderosa que afecta la totalidad universo, constantemente atraer y repeler. Lo encontrarás en el

corazón de la bellota que cae al suelo y, en respuesta a la calor de la luz del sol, estalla en una pequeña ramita que consta de dos hojas pequeñas que finalmente crecen y se atrae a sí mismo la necesaria elementos que constituyen un roble robusto.

Nadie ha oido hablar de una bellota atraer a ella nada excepto el las células de los cuales un roble crece. Nadie nunca vio un árbol que era un medio de roble y medio álamo. El centro de la bellota forma afinidades sólo con aquellos elementos que constituyen un roble.

Cada pensamiento que encuentra morada en el cerebro humano atrae elementos después de su tipo, ya sea de destrucción o de la construcción, bondad o crueldad. Puede no más concentrar tu mente en el odio y la aversión y esperar una cosecha de la marca opuesta a usted podría esperar una bellota se convierta en un árbol de álamo. Simplemente es no en armonía con la ley del talión.

En todo el universo, todo en la forma de la materia gravita a ciertos centros de atracción. La gente de intelecto similares y las tendencias se sienten atraídos el uno al otro. Las formas de la mente humana Sólo afinidades con otras mentes que son armoniosas y tienen tendencias similares; por lo tanto, la clase de persona que usted atrae a usted dependerá de las tendencias de su propia mente. Usted controla esas tendencias y puede dirigir a lo largo de cualquier línea que usted elija, atraer a usted cualquier tipo de persona que usted deseá.

Esta es una naturaleza lawof. Es una ley inmutable, y funciona si hacemos uso consciente de ello o no.

Cómo Gran fortunas se hacen

Sr. Carnegie ha fallecido, dejando una fortuna de varios cientos millones de dólares después de haber regalado muchos millones.

Miles de personas hay que envidiaban Carnegie sus millones.

Muchos miles más hay que han desconcertado a sus cerebros tratando para pensar en algún plan o esquema a través del cual se podrían construir una fortuna tal como la que Carnegie poseía.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

Permitanos decirle cómo Carnegie construyó su fortuna. Tal vez se le dará que una idea que le ayudará en la construcción de la suya. En primer lugar, es

bien en recordar que Carnegie no poseía más capacidad que el hombre promedio disfruta. Él no era un genio, y no hizo nada que casi cualquier otro hombre no podía duplicar.

Sr. Carnegie acumuló sus millones seleccionando, combinando, y la gestión de los cerebros de otros hombres! Se dio cuenta de pronto en la vida que cualquier

emprender, como el negocio del acero requiere más talento que cualquiera un hombre poseído. También se dio cuenta de que la mayoría de las industrias y las empresas requieren por lo menos dos tipos de hombres y uno, el cuidador y el otro el promotor. Carnegie seleccionó a los hombres que él quería, organizados, les dirigió y mantuvo los entusiastas y con ganas para hacer la mayor cantidad de servicios. Él los llevó a cooperar uno con el otro y con él.

Ningún hombre puede construir una fortuna como la que Carnegie controlado sin el uso de los cerebros de otros hombres. La cantidad que un solo cerebro puede producir, acumular y poseer, actuando con independencia de otros cerebros, es relativamente poco, pero la cantidad que un cerebro se pueden acumular y controlar al actuar en armonía con otros mentes altamente organizados es prácticamente ilimitado.

Si quieres ser rico, aprender cómo atraer a vosotros, hombres y Las mujeres que tienen lo que usted no posee en el camino del cerebro de capacidad. Si usted es del tipo de promotor, seleccione sus asociados para que algunos de ellos al menos habrá del tipo cuidador. Un bien rounded-a cabo la asociación u organización de los hombres, para tener éxito, debe ser formada por hombres que poseen todas las cualidades necesarias esencial para el éxito. Algunos hombres pueden adquirir pero no pueden conservar los activos. Otro los hombres pueden conservar, pero no pueden adquirir. Los dos tipos, trabajando en armonía, puede tanto adquirir y conservar.

Más de un negocio ha crecido enfermiza y finalmente pasó a banca ruptcy por ninguna otra razón que el hecho de que fue manejado por los hombres que tenía demasiado de un tipo de talento y muy poco o nada en absoluto de otros tipos necesarios. Empresas requiere algo más que el capital con el que para tener éxito. Requiere cerebros bien balanceadas, compuesto por

76

Napoleón Hill

Página 90

los diversos matices y blendings del cuidador y el promotor escribe.

La edad más grande en la historia

Este no es momento para la persona que sólo cree lo que él

entiende. Tampoco es un tiempo favorable para la persona que duda la capacidad de la mente humana para mirar detrás de la cortina del tiempo largo de los siglos y no ver la letra de la naturaleza.

Natureisyieldinguphersecretstoallwhowishtosee. Shenolonger utiliza el rayo en las nubes para asustar ignorante, supersticioso la humanidad. Esa fuerza ha sido aprovechada. Se tira nuestros trenes, cocineros de nuestras comidas, que impulsa nuestras ruedas de la industria, y lleva el susurro

de nuestras voces alrededor de la tierra en la parte fraccional de un segundo. La electricidad es exactamente la misma fuerza ahora que era de trescientos Hace años, todavía no sabíamos nada sobre ello entonces, excepto que creímos que fue sólo destructiva! No sabíamos que algún día servir como mayor siervo del hombre, llevando a cabo obedientemente sus mandamientos. Lo hicimos

No entiendo la electricidad; Por lo tanto, hemos hecho ningún intento de dominarla hasta hace pocos años. Sabemos relativamente nada de electricidad ahora, pero hemos comenzado a experimentar con ella, y que es un paso hacia el descubrimiento de lo que es y lo que va a hacer cuando aprendemos más sobre eso.

Electricidad ahora lleva la voz humana alrededor de la tierra. Un día, que llevará el cuerpo humano para cualquier punto dado hasta ahora con la velocidad inimaginables. Nuestro método de aprovechamiento de la electricidad es ahora muy crudo. Vamos a aprender a manipular, regular y controlar este la energía universal a través de un proceso tan simple como que a través de los cuales ahora sacar agua de un grifo, a través de la ayuda de la gravedad.

¿Cómo podemos descubrir las posibilidades de la electricidad?

¿Cómo podemos aprovechar esta gran reserva de energía y utilizarla a su antojo? Podemos hacer esto sólo a través de la experimentación a través de la utilización de imaginación! Esta es decididamente la edad de la imaginación, la investigación, y

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

77

Página 91

experimento. La raza humana ha comenzado a deshacerse de los grilletes de la el miedo y la duda y apoderarse de las herramientas de progreso que han sido mentir a nuestros pies a lo largo de los siglos.

La presente es la edad más maravilloso del período de la historia de la raza humana maravillosa, no sólo en su desarrollo mecánico, sino también en su desarrollo mental. No sólo hemos descubierto cómo volar en el aire, nadar bajo el océano, y hablar en torno a la tierra, pero hemos descubierto la causa de todo este logro, el ser humano

la mente!

Los últimos cincuenta años han sido el período más activo en el mundo de la historia en cuanto a descubrimiento a través de la ciencia se refiere. El siguiente cincuenta años probablemente nos llevará tan lejos en el desarrollo de la mente humana como los últimos cincuenta años nos han tenido en el dominio de la física y simples dispositivos mecánicos.

Deje de pelear con sus semejantes

El tiempo y la energía que gastamos en contraatacando a los que la ira nos hacemos una independencia económica si esta gran fuerza eran dirigida hacia constructivo esfuerzo a la construcción en lugar de desgarro abajo!

Es la creencia de este escritor que la persona promedio pasa de tres cuartas partes de su vida en inútil esfuerzo, destructiva.

Sólo hay una forma real de castigar a una persona que te ha hecho daño, y eso es devolviendo bien por mal. Los carbones más calientes jamás amontonaban sobre la cabeza de un ser humano son actos de bondad a cambio de los actos de crueldad.

El tiempo pasado en el odio no sólo se desperdicia, pero ahoga la única emociones que valen la pena del corazón humano, y hace que una persona inútil para el trabajo constructivo. Los pensamientos de odio no dañan nadie, excepto la persona que se entrega a ellos.

Whisky y la morfina no son más perjudiciales para el ser humano cuerpo que son pensamientos de odio y la ira. Lucky es la persona que

78

Napoleón Hill

Página 92

ha crecido hasta convertirse en lo suficientemente grande y lo suficientemente sabio para elevarse por encima de

la intolerancia, el egoísmo, la avaricia y los celos. Estos son los cosas que borrar los mejores impulsos del alma humana y abierta el corazón humano a la violencia.

Si la ira nunca se benefició a un hombre nada, este escritor nunca oyó hablar de él.

Las grandes almas son generalmente ubicados en los seres humanos que son lentos a la ira

y que rara vez tratar de destruir uno de sus semejantes o derrotarlo en sus empresas.

El hombre o la mujer que puede perdonar y olvidar verdaderamente una lesión por un prójimo debe ser envidiado. Estas almas se elevan a alturas de la felicidad que la mayoría de los mortales no disfrutan.

¿Hasta cuándo, oh Dios, ¿cuánto tiempo pasará hasta que la raza humana

aprender a caminar por el sendero de la vida, brazo con brazo, ayudando a uno otros en un espíritu de amor, en vez de tratar de cortar unos a otros hacia abajo? ¿Cuánto tiempo pasará hasta que nos enteramos de que el único verdadero éxito en la vida es

medido por el grado en que servimos a la humanidad? ¿Cuánto tiempo se será hasta que aprendamos que las bendiciones más ricas de la vida son otorgados sobre la

persona que desprecia a inclinarse al intento de destruir su vulgar
¿compañero?

Sé que esta sencillez de expresión hace que ellos me odian; y lo que es esto odio, sino una prueba de que estoy diciendo la verdad? -Este es la ocasión y razón de sus calumnias de mí, y se encuentra en este o en cualquier futuro investigación.

-S

OCRATES

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

79

Página 93

Página 94

6

*Cómo construir
Auto Confianza*

Página 95

Página 96

T

os principios científicos descritos en esta lección han traído el éxito y la felicidad a millones de personas. Este particular tratado sobre " Cómo construir confianza en sí mismo " fue escrito más de hace siete años como parte de un curso general de la psicología aplicada. Más tarde se publicó en forma de folleto, y más de tres cientos de miles de los folletos se han distribuido. Una gran empresa industrial presentó una copia de la misma a todos los empleados en su nóminas, varios miles de personas.

La lección que usted está a punto de leer tiene una historia interesante. YO tener pruebas de más de un centenar de casos de hombres y mujeres encontrar sus puntos de referencia apropiados en la vida a través de la ayuda de lo que

usted
están a punto de leer.

El ejemplo más notable de transformación inmediata del fracaso en éxito, a través de la ayuda de este artículo, que pasó cerca de cuatro Hace años, durante la guerra. Un día, un vagabundo vino a mi oficina. Cuando Yo miró a él, él estaba de pie en la puerta con la gorra en la manos, mirando como si quisiera pedir disculpas por ser en la tierra. Estuve a punto de ofrecerle un cuarto cuando me sorprendió tirando de una librito marrón cubierto fuera de su bolsillo. Era una copia de *Cómo Construir confianza en sí mismo*. Me dijo: " Debe haber sido la mano del destino que deslizado este pequeño folleto en el bolsillo la tarde de ayer. Yo era en mi manera de hacer un agujero en el lago Michigan cuando alguien me dio Una personalidad atractiva es algo que siempre se encuentra cerca de un corazón que late con amabilidad y simpatía por la lucha la humanidad.

83

Página 97

este libro. Lo leí. Me hizo parar y pensar, y ahora soy convencido de que, si se quiere, se puede poner mi vuelta en mis pies otra vez. " Miré el vagabundo de nuevo. Estaba a punto de peor aspecto del espécimen de la humanidad que han visto en su vida. Llevaba un crecimiento de dos semanas

de barba. Sus ropas estaban sin prensar y desigual. No llevaba collar. Sus zapatos estaban deterioradas en los talones. Pero, él había venido a mí para ayudo a que no podía rechazar. Le pregunté a entrar y sentarse. Francamente, yo no tenía la menor idea de que yo pudiera hacer nada por él, pero yo no tenía el corazón para decírselo.

Yo le pedí que me contara su historia, que me diga lo que le hizo caer a esa posición en la vida. Él me contó su historia. En pocas palabras, era la siguiente: Antes de la

la guerra, era un exitoso fabricante en el estado de Michigan. La guerra causó su fábrica falle. Se acabó con sus ahorros y su negocio, y el golpe le rompió el corazón. Se socavó su fe en a sí mismo, por lo que dejó a su esposa e hijos y salió, y se convirtió en un mendigo.

Después de haber escuchado esta historia, pensé en un plan para ayudarlo. YO le dije: " He escuchado tu historia con un gran interés, y me gustaría poder hacer algo por ti, pero no hay absolutamente nada que yo pueda hacer. "

Iwatchedhimforafewseconds.Heturnedwhiteandlookedasifhe

estaban a punto de desmayarse. Entonces dije: " Pero, hay un hombre en este edificio a quien voy a presentar, y que el hombre puede putyou backon yourfeet en menos de seis meses, si usted confiar en él. " Él me detuvo y dije: " Por el amor de Dios, me llevan a él ". Lo llevé a cabo en mi laboratorio y él se paró frente a lo que parecía ser una cortina sobre un puerta. Estiré la mano y tiró de la cortina, y puse cara a cara con la persona a quien le había prometido que se lo presentara, se mira a la cara, en un espejo de altura.

Señalé mi dedo en el cristal y le dije: " No es la única persona en la tierra que pueda ayudarle, señor; ya menos que usted se sienta y se convierte en familiarizarse con el dorso fuerza de esa personalidad, que sólo podría así que adelante y 'perforar un agujero en el lago Michigan "porque se quiere ser nada bueno para sí mismo o para los demás. "

84

Napoleón Hill

Página 98

Se acercó real cerca de la copa, se frotó el bigotudo cara, y luego dio un paso atrás, y las lágrimas empezaron a correr por sus mejillas. Lo conduje hasta el ascensor y lo despidió, sin esperar para ver él otra vez.

Unos cuatro días más tarde, me encontré con él en las calles de Chicago. LA completa transformación había tenido lugar. Estaba caminando en una rápida el ritmo de la barbilla para arriba en el aire en un ángulo de cuarenta y cinco grados. El estaba

vestida de pies a cabeza con ropa nueva. Se veía como el éxito, y caminaba como si sintiera que el éxito. Él me vio y se acercó y apretón de manos.

Él dijo, " Sr. Hill, que han cambiado el curso de mi vida.

Me has salvado de mí mismo mediante la introducción de mí a mí mismo, a mi

auto-el real yo no sabía antes, y uno de estos días, me

Estoy volviendo a verte de nuevo. Cuando lo hago, voy a ser un hombre de éxito. Voy a traer un cheque. Su nombre será

rellena en la parte superior, y mi nombre se llenará en la parte inferior. Los importe se deja en blanco, para que usted llene adentro, porque usted ha marcado el mayor punto de inflexión en mi vida. "

Se dio la vuelta y desapareció en las atestadas calles de Chicago. Como yo lo vi alejarse, me preguntaba si alguna vez volvería a verlo. YO

se preguntó si iba a hacer realmente bien. Sólo me preguntaba y preguntado. Parecía casi como leer un cuento del árabe

Noches.

Lo que me lleva hasta el final de mis observaciones introductorias, ya un lugar adecuado para decir que este hombre ha vuelto a verme de nuevo.

Hizo bien. Si he mencionado su nombre en estas columnas, lo haría reconocerla de inmediato, porque ha alcanzado fenomenal éxito y se colocó a la cabeza de un negocio que es conocida de Costa a costa.

Estoy tratando de conseguir que para contar su propia historia en estas columnas, que otros pueden aprovecharse de su ejemplo. Espero tener éxito, porque no son millones de personas que han perdido la fe en la única persona en este plano terrenal que puede hacer algo por ellos, al igual que este hombre tenía hecho, que podía verse a través de su propia historia.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

85

Página 99

Mientras tanto, el siguiente es el artículo que provocó esta transformación inusual en un hombre que había caído a las profundidades más bajas de abatimiento.

Esto puede llegar a ser el más valioso libro que hayas leído. Eso muestra cómo hacer la aplicación de los principios de auto-sugerencia y la concentración en el desarrollo de la más necesaria de todas las cualidades para el éxito, confianza en sí mismo.

Hay dos grandes objetivos para los que toda la humanidad parece ser esforzándose. Una de ellas es alcanzar la felicidad, y el otro es para acumular material de la riqueza de dinero!

Usted comenzará a ver la importancia de desarrollar confianza en sí mismo cuando deje de darse cuenta de que ninguno de estos dos objetos principales de la vida se puede lograr sin ella.

Intente tan duro como desee, y no se puede ser feliz a menos que ¡cree en ti mismo! Trabajar con todas las fuerzas a su mando, y no se puede acumular más de apenas suficiente para vivir a menos que ¡cree en ti mismo!

La única persona en todo este mundo a través de cuyos esfuerzos usted puede estar supremamente feliz en todas las circunstancias, y por medio de cuyo trabajo se puede acumular toda la riqueza material que pueda usar legítimamente, es usted mismo.

Cuando usted entra en una plena realización de esta gran verdad, una nueva, vibrante sensación de inspiración aprovechará usted, y usted se convertirá en consciente de una enorme cantidad de vitalidad y energía que

No sabía que poseía antes.

Va a lograr más, ya que se atreven a emprender

Más! Te darás cuenta, posiblemente por primera vez en su vida, que que poseen la capacidad de lograr cualquier cosa que usted desea lograr! Te darás cuenta de lo poco que su éxito en cualquier comprensión toma dependerá de otros y cuánto va a depender tú.

Le recomendamos que compre una copia del de Emerson *Ensayos* y leer " autosuficiencia ". Se te llenará de nueva inspiración, entusiasmo, y determinación.

86

Napoleón Hill

Página 100

Entonces, después de haber leído el ensayo sobre la autosuficiencia, lea el sobre la compensación. En estos dos ensayos, se encuentran algunos notablemente verdades útiles.

En el desarrollo de la confianza en sí mismo, uno de los primeros pasos que debe tomar es disipar para siempre la sensación de que no se puede lograr todo lo que emprendas. El miedo es el principal negativo que se interpone entre usted y confianza en sí mismo, pero le mostraremos cómo científicamente eliminar el miedo y desarrollar valor en su lugar.

Reposando en su cerebro es un genio de dormir que nunca puede ser despertado, sino por el ejercicio de la confianza en sí mismo. cuando es una vez despertado, usted se sorprenderá de lo que puede lograr. Usted sorprenderá a todos los que te conocía antes de que su transformación se llevó a cabo. Va a dejar de lado todos los obstáculos y barrer a la victoria, respaldado por una fuerza invisible que reconoce ningún obstáculo.

Un análisis cuidadoso de los hombres de éxito del mundo muestra que la calidad dominante que todos ellos poseían era autoconfianza.

El propósito de esta carta es para mostrar cómo es posible que, a través de los principios de la autosugestión y la concentración, ponen cualquier pensamiento o deseo en su mente consciente y mantenerlo allí hasta principlesarescientificand itbecomescrystallizedintoreality.These exacta. Se han probado miles de veces por los principales científicos del mundo. Para probar su precisión, es suficiente para tratar a cabo, ya que cientos de otros están haciendo, memorizando el siguiente gráfico:

1. Yo sé que tengo la capacidad de lograr todo lo que emprendo. YO saber que para tener éxito, sólo tengo para establecer esta creencia en a mí mismo y seguir con vigorosa, acción agresiva. Voy a establecerlo.
2. Me doy cuenta de que mis pensamientos, finalmente, se reproducen en

forma material y la sustancia y convertirse en real en la física estado. Por lo tanto, voy a concentrarse en la tarea diaria de pensando en la persona que tengo la intención de ser y de trazar una mentales foto de esta persona y de transformar esta imagen en

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

87

Página 101

realidad. (Aquí describir en detalle su " principal objetivo " o la vida de trabajo usted ha seleccionado.)

3. Estoy estudiando con el firme propósito de dominar el fundamento principios mentales a través del cual se me permite atraer a mí la cosas deseables de la vida. A través de este estudio, me estoy convirtiendo más autosuficientes y más alegre. Estoy desarrollando más simpatía por mis semejantes, y estoy cada vez más fuertes, tanto mental y físicamente. Estoy aprendiendo a sonreír la sonrisa que juega en el corazón, así como en los labios.

4. Estoy masterización y dominar el hábito de alguien a partir cosa que no termino. A partir de este momento en adelante, lo haré primero planificar todo lo que quiero hacer, haciendo una clara imagen mental de ella, y entonces voy a dejar que nada interfiera con mis planes hasta que tenga ellos convertido en realidades.

5. He trazado claramente y planificado el trabajo que tengo la intención de seguir para los siguientes cinco años. He puesto un precio sobre mi servicios para cada uno de los cinco años, un precio que tengo la intención de ordenar a través estricta aplicación del principio de eficiencia, servicio satisfactorio!

6. Soy plenamente consciente de que el éxito verdadero vendrá sólo a través de la estricta aplicación de los "principios" de la regla de oro ". Yo quiero, por lo tanto, participar en ninguna transacción que no beneficia por igual a todos los que participar en ella. Voy a tener éxito al atraer a mí las fuerzas que deseo utilizar. Voy a inducir a otros para que me sirvan debido mi voluntad de servir a ellos. Voy a ganar la amistad de mis semejantes a causa de mi bondad y mi voluntad de ser un amigo. Voy a eliminar de mi mente el miedo mediante el desarrollo en su colocar coraje. Voy a eliminar el escepticismo mediante el desarrollo de la fe. YO eliminará el odio y el cinismo desarrollando amor por la humanidad.

7. Voy a aprender a pararse sobre mis pies y expresarme en claro, conciso y un lenguaje sencillo, y para hablar con la fuerza y

entusiasmo, en una cuestión que llevará convicción. Haré otros a interesarse en mí, porque voy a primero convertido

88

Napoleón Hill

Página 102

interesado en ellos. Voy a eliminar el egoísmo y desarrollar en su coloque el espíritu de servicio.

Vamos a dirigir su atención sobre todo en el segundo párrafo del este gráfico edificio autoconfianza. Bajo este título, debe clara y definitivamente declaran la " principal objetivo ", y colocando deliberadamente en tu mente consciente, que están haciendo uso del principio de autosugestión, y memorizando esta tabla y la celebración de su contenidos en la disposición para que puedan llamar a la mente consciente en cualquier momento, y por realidad llamándolo en su conciencia a muchos veces al día, se están haciendo uso del principio de la concentración.

Tu mente puede ser comparada a la placa sensible de una cámara. Los " Principal objetivo " celebrada ante su mente, a través de la tabla anterior, puede ser comparado con el objeto de que usted desea hacer un claro y definido imagen. Cuando la imagen se vuelve transfiere permanentemente a la placas sensibles de su mente subconsciente, usted se dará cuenta de que cada actuar y cada movimiento de su cuerpo tendrá una tendencia a la transformar esta imagen en una realidad física.

Tu mente dibuja primero una imagen de lo que se quiere, y entonces procede a dirigir su actividad corporal hacia la adquisición de la misma. Mantenga el miedo lejos de su mente consciente como era de mantener veneno de su comida, ya que es la principal barrera que se destacan entre usted y confianza en sí mismo.

Después de haber cometido este cuadro para la construcción de confianza en sí mismo memoria, hacer un hábito de repetir en voz alta por lo menos dos veces al día. Todo sus pensamientos tienen una tendencia, dentro de sí mismos, para producir de Créditos proceda o actividades correspondientes en su cuerpo, pero los pensamientos que son Hay una manera segura de evitar las críticas-nada y hacer nada.

Consigue un trabajo como barrendero y matar a la ambición. Los remedio nunca falla.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

89

Página 103

seguido de la afirmación a través de palabras habladas se cristalizan en

realidad en mucho menos tiempo que los que no son seguidos por expresión en palabras. Yendo aún más lejos, pensamientos que se siguen por tanto spokenand palabras escritas cristalizarán en realityin física aún menos tiempo que los que se inhibe y se limitó a cabo en conciencia en silencio. Por lo tanto, no sólo recomendamos que va a memorizar esta tabla edificio confianza en sí mismo, sino que también suggestthatyouwriteitoutandrepeatitaloudatleasttwiceaday Forat menos dos semanas. Al seguir estas sugerencias, se ha tomado tres pasos hacia la realización de su objetivo decidió:

En primer lugar, se han creado en sus pensamientos.

En segundo lugar, se le han causado este para producir la acción corporal tiende hacia su definitiva transformación en la realidad, a través del musculoso la acción de los órganos vocales al hablar en voz alta.

En tercer lugar, se le han causado este pensamiento para empezar realmente el proceso de transformación en la realidad física a través del musculoso la acción de la mano por escrito en un papel.

Estos tres pasos se complete su tarea en su totalidad en muchas líneas de trabajar, por ejemplo, en la arquitectura. El arquitecto piensa primero, pinturas una imagen clara de su edificio en las placas sensibles de su mente, entonces transfiere la imagen al papel con la mano, y he aquí! su trabajo es completado.

Le recomendamos que estéis delante de un espejo en el que puede verse a sí mismo como usted repite las palabras de la confianza en sí mismo gráfico de edificio. Mírate a los ojos como si estuviera alguna otra persona, y hablar con vehemencia. Si hay alguna sensación de falta de coraje, agitar el puño en la cara de esa persona que se ve en el vidrio y le despiertan un sentimiento de reacción. Haga que él quiere Di algo; hacer que se quiere hacer algo.

Pronto usted realmente va a ver las líneas en la cara comienzan a cambiar a partir de una expresión de debilidad a uno de fuerza. Vas a comenzará a ver la fuerza y la belleza en esa cara que nunca vio antes, y esta maravillosa transformación será tan perceptible para los demás.

90

Napoleón Hill

Página 104

Usted no tiene que seguir la redacción exacta de la confianza en sí mismo la construcción de la carta, pero seleccione las palabras que más apropiadamente expresar su deseo. Como cuestión de hecho, usted puede escribir una nueva carta si

prefieres. La redacción es indiferente siempre que define claramente la imagen que usted tiene la intención de transformarse en realidad.

Mira a esta tabla como un modelo o descripción detallada

Of the person you intend to be. Record in the blueprint every emotion que desea sentir, cada acto que se desea realizar, y una descripción clara de sí mismo como usted desea que otros vean. Remember que esta carta es su plan de trabajo, y que con el tiempo, una muy corto tiempo en que usted va a parecerse a este plan en todos los detalle.

Deje este cuadro se convierta en su oración diaria, si usted es religioso inclinado, y repetir como tal. Si usted cree en la oración-como usted sin duda, no-no se puede dudar por un momento que sus deseos, tal como se expresa a través de la carta, se realizarán plenamente. Hacer No ven lo que una notable posición de fuerza se le colocará repitiendo en esta tabla como una oración? ¿No veis con maravillosa claridad lo que el añadido de calidad de fe hará rápidamente hacia y seguramente la transformación de sus afirmaciones en realidades físicas? Hacer No ven grandes posibilidades de este método de usar el poder de Infinito para el logro de sus deseos?

No hace ninguna diferencia lo que puede ser su religión; este método de auto-desarrollo de ninguna manera en conflicto con ella. Personas de todas las religiones reconocer la oración como el poder central en torno al cual sus credos son construido. Si la oración tiene el respaldo de todas las religiones, debe ser digno del empleo en el logro de los fines legítimos. Seguramente el desarrollo de la confianza en sí mismo es un fin legítimo y digno.

Puede que no seamos capaces de explicar el maravilloso fenómeno de la oración, pero eso no debe impedirnos hacer todo lo posible uso legítimo de la misma. Para hacer uso de ella en la transformación de las palabras escritas de la tabla en la realidad física sin duda es una legitimación aparearse uso, porque el propósito de la tabla se encuentra el desarrollo de el hombre, el más grande y más maravillosa obra de Dios.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

91

Página 105

¿Qué podría ser objeto más digno que el de liberar al mente humana desde el mayor de todas las maldiciones, el miedo? Y, ¿cuál es la diagrama edificio autoconfianza de excepción para eliminar el miedo y construir coraje en su lugar?

Al hacer uso de esta tabla en la forma indicada, ¿no ven cómo uno se coloca en la posición anómala de ser obligado a

desarrollar confianza en sí mismo o dudar del poder de la oración y la aspiración? ¿No ven lo que es un poderoso impulso se da a su empresa por la calidad añadida de fe que une a la oración?

Usted no tiene que confina su carta al desarrollo de la auto-confianza exclusivamente. Añadir a que cualquier otra cualidad que desea desarrollar, la felicidad por ejemplo, y te traerá lo que pides.

Negar esto es negar el poder de la oración misma.

Ahora se encuentra en posesión de la llave buen pase que abrirá la puerta a lo que quieras a ti mismo ser. Llame a este gran llave que sea tú deseas. Considere la posibilidad de que a la luz de una fuerza puramente científico si escoger; o, considerarlo como un Poder Divino, que pertenece a la gran masa de fenómenos desconocidos que la humanidad aún no ha penetrado.

El resultado en cualquier caso será el mismo, el éxito.

Si la oración es buena para nada en absoluto, sin duda, puede ser utilizado como un medio a través del cual se desarrolle en la mente humana el mayor de todas las bendiciones, la felicidad. Usted nunca va a disfrutar de mayor felicidad que lo que va a experimentar a través del desarrollo de la auto-confianza. A través de este método de construcción de confianza en sí mismo, su Gradas Creador patrocinan para su éxito. ¿No ves lo que un enorme ventaja que se está dando a través de este procedimiento? ¿No ves lo imposible que será para usted falle? Vos si no veo cómo la oración en sí se convierte en su principal aliado?

La fe es el fundamento sobre el cual descansa la civilización. Nada parece imposible cuando se construyó sobre la fe como la piedra angular de su edificio de confianza en sí mismo. Hacer uso de la misma, y su edificio no puede caer. Va a superar todos los obstáculos, y derribar todas las resistencias en el cumplimiento de sus fines, a través de este sencillo plan. Que nadie prejuicios se interponen en el camino de su uso de este plan. Dudar de que

92

Napoleón Hill

Página 106

le traerá lo que desean es el equivalente a dudar la oración.

La maldición de las edades es el miedo o la falta de confianza en sí mismo. Con este mal eliminado, verá usted mismo está transformando rápidamente en una persona de la fuerza e iniciativa. Usted se verá estallar de las filas de esa gran masa que llamamos seguidores, y en movimiento arriba en la primera fila de ese selecto grupo que llamamos líderes.

Liderazgo sólo viene a través de la creencia suprema en sí mismo, y lo sabes cómo desarrollar esa creencia.

Recuerda esto como mi despedida te disparó-que puede ser cualquier cosa que usted profundamente y emocionalmente deseas ser. Encontrar lo que más deseo, y usted tiene entonces y allí sentado las bases para adquirirla. Fuerte, deseo profundamente asentado es el a partir de toda humana logro es la semilla, el germen de la que todos los logros del hombre primavera.

Emotionalize o vitalizar todo tu ser con cualquier bien fija, deseo definido, y de inmediato tu personalidad se convierte en un imán que atraerá a que el objeto de ese deseo.

Dudar es permanecer en la ignorancia.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

93

Página 107

7

Medio Ambiente y Hábito

Página 108

Página 109

T

la lección que nos lleva al siguiente principio general de la psicología gía, que vamos a declarar como sigue.

Medio ambiente: La mente humana tiene una tendencia decidido absorber el medio ambiente con el que estamos rodeados, y causamos corporales actividad que armoniza con y es apropiado a ese ambiente ción. La mente se alimenta de y crece para parecerse a la impresión de sentido siones que absorbe del ambiente en el que vivimos. Los mente se asemeja a un camaleón en que cambia su color para corresponder a su entorno. Nadie más que las mentes más fuertes resistirá la tendencia a absorber el medio ambiente circundante.

Hábito: Hábito crece fuera del entorno de salida de hacer lo mismo cosa de la misma manera en varias ocasiones fuera de los mismos pensamientos una y otra, y cuando una vez formado, se asemeja a cemento que ha puesto en los moldes y es difícil de romper.

La mente humana atrae la materia de la que el pensamiento y la la acción se construyen desde el entorno circundante, y el hábito

Página 110

cristaliza estos en elementos permanentes de nuestra personalidad y los almacena de distancia en nuestra mente subconsciente.

El hábito se puede comparar a las ranuras de un disco fonográfico, mientras la mente humana puede compararse a la punta de la aguja que encaja en que groove. When any habit has been well formed (by repetition of thought o acción), la mente tiene una tendencia a unirse y seguir que

La fuerza de la educación es tan grande que podemos moldear las mentes y los modales de

los jóvenes en qué forma nos plazca y le damos las impresiones de tales hábitos como siempre será después permanecerá.

-B

IShop

F

Rancis

LA

TERBURY

, 1663-1732

97

Página 111

phonograph needle follows the groove in the wax habit as closely as the record.

Comenzamos a ver, por lo tanto, la importancia de seleccionar nuestra medio ambiente, con el mayor cuidado posible, porque es lo mental zonas de alimentación de los cuales el material que entra en nuestras mentes es ser extraído.

Medio Ambiente suministra la comida y los materiales de los que nos crear el pensamiento, y el hábito cristaliza estos materiales en permanencia!

Por esta misma razón, bajo nuestro sistema actual de manejo criminales, que hacen más de ellos que nos curamos! Cuando los sujetos del medio ambiente y el hábito se entienden mejor, toda nuestra penal sistema recibirá un reacondicionamiento y transformación merecido.

Vamos a dejar de encerrar hombres juntos, como tantos ganado, todo tache con la banda de la desgracia que jamás les recuerda que ellos son

" criminales " ! Colocaremos los delincuentes en un ambiente limpio, donde cada parte del entorno sugerirá a los que están siendo transformado en seres humanos útiles en vez de colocarlos donde se les recuerda constantemente que son delincuentes de la sociedad. En esto edad de avance y la inteligencia humana, la prisión debe ser considerado un hospital en el que pervirtió y mentalidades son trastornados

cuidado hasta que normal. La vieja idea de castigo de un delito debe para ser reemplazado por el nuevo y más avanzado idea de cura para el crimen. La ley del talión, sugerencia, autosugestión, y el otro principios incluidos en este curso cada desempeñar su papel en la eliminación con el castigo y la cura adoptando como un medio para transformar los criminales a la normalidad.

El sistema de honor, tal como fue aprobado en forma limitada en muchos de nuestros instituciones penales, es un paso en la dirección correcta. El sistema de libertad condicional es

otro paso adelante. El tiempo se está acercando rápidamente cuando cada Se enviará infractor de las leyes de la sociedad, no a la oscuridad, repelente, celdas sucias y asquerosas, pero directamente al laboratorio de la hospital mental donde la mente y el cuerpo del infeliz uno recibirá la atención y el tratamiento adecuado.

98

Napoleón Hill

Página 112

Esta reforma en los métodos de la prisión va a ser uno de los grandes reformas de la era actual! Y, la psicología va a ser el medio a través del cual esta reforma va a operar. De hecho, después de la psicología se convierte en una de las materias que se imparten regularmente en nuestra

las escuelas públicas, las tendencias criminales que el niño crece absorbe desde será contrarrestado eficazmente su entorno, a través de los principios de la psicología.

Pero no hay que desviarse demasiado lejos de los temas de la lección, hábito y medio ambiente. Vamos a aprender más acerca de las características de hábito de las siguientes palabras de Edward E. Beals, uno de los principales psicólogos del mundo.

Hábito

" El hábito es una fuerza que es generalmente reconocido por la persona de pensamiento normal, pero que es comúnmente visto en su aspecto adverso a la exclusión de su fase favorable. Ha sido así dijo que todos los hombres son 'los animales de costumbres ', y que 'hábito es un cable; tejemos un hilo de ella cada uno día, y se hace tan fuerte que no se puede romper ello.' Pero las citas anteriores sólo sirven para destacar que lado de la cuestión en la que los hombres se muestran como los esclavos de la costumbre, que sufre de su

confinar bonos. Hay otra cara de la pregunta, y ese lado se considerará en este capítulo.

" Si es cierto que el hábito se convierte en un tirano cruel, gobernante y los hombres de peso contra su voluntad, deseo, y la inclinación, y esto es cierto en muchos casos surge naturalmente la pregunta en el pensamiento importa si esta fuerza poderosa no puede ser

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

99

Página 113

enjaezado y controlado en el servicio del hombre, justo como tienen otras fuerzas de la naturaleza. Si este resultado puede ser logrado, entonces el hombre puede dominar hábito y conjunto que funcione, en lugar de ser un esclavo de ella y servir fielmente, aunque las protestas. Y la moderna psicólogos nos dicen en tonos claros, que no hay hábito puede ciertamente ser dominado por lo tanto, aprovechar, y se puso a trabajar, en lugar de que se les permita dominar las acciones y el carácter de uno. Y miles de personas han solicitado esta nueva conocimientos y han convertido la fuerza de la costumbre en nuevos canales, y han obligado a trabajar su maquinaria de acción, en lugar de que se les permita correr a perder, o de lo permitido para barrer la estructuras que los hombres han erigido con cuidado y gasto, o para destruir campos mentales fértiles.

" Un hábito es un "parche mental" sobre la que nuestras acciones han viajado por algún tiempo, cada uno por lo que pasa el camino un poco más y un poco más. Si usted tiene trabajar sobre un campo oa través de un bosque, ya sabes lo natural que es para que usted pueda elegir el camino más claro con preferencia a los menos desgastados, y en gran medida en preferencia a salir por el campo o por el bosque y hacer un nuevo camino. Y la línea de acción mental es exactamente el mismo. Es movimiento en la línea de la menor resistencia- el paso sobre el camino trillado.

" Los hábitos son creados por la repetición y se forman en de acuerdo a una ley natural, observable en todos

animar las cosas, y algunos dirían en inanimada cosas así. Como ejemplo de este último, es señaló que un pedazo de papel, una vez plegada en una de cierta manera, se pliega a lo largo de las mismas líneas de los

100

Napoleón Hill

Página 114

La próxima vez. Y a todos los usuarios de máquinas de coser, o otras piezas delicadas del mecanismo, saben que como máquina o instrumento es una vez 'roto en,' lo hará él tienden a correr a partir de entonces. La misma ley también observable en el caso de los instrumentos musicales.

La ropa o guantes forman en los pliegues de acuerdo con la persona que utiliza ellos, y estos pliegues, una vez formada, siempre estará en efecto, a pesar de pulsaciones repetidas. Ríos y arroyos de corte de agua sus cursos a través de la tierra y, a partir de entonces, el flujo a lo largo del curso hábito. La ley está en funcionamiento en todas partes.

" Las ilustraciones anteriores le ayudarán a formar el idea de la naturaleza del hábito y le ayudará en la formación de nuevos caminos mentales-nuevos pliegues mentales.

Y, recuerda esto siempre lo mejor (y uno podría decir la única) manera en que los viejos hábitos pueden ser eliminado es formar nuevos hábitos para contrarrestar y reemplazar a los indeseables. Formar nueva mentales caminos más que viajar, y los viejos voluntad

pronto se convertirá en menos clara y, con el tiempo, se prácticamente llenar por falta de uso. Cada vez que viaje sobre la trayectoria de la hábito mental deseable, se hacer el camino más amplio y profundo, y hacerlo de modo mucho más fácil viajar que a partir de entonces. Esta mentales ruta de decisiones es una cosa muy importante, y no puedo instar a que con demasiada fuerza el mandato para iniciar a trabajar haciendo los caminos mentales deseables durante que quiere viajar. Práctica, práctica, práctica sea un buen camino de decisiones.

" Las siguientes reglas le ayudará en su trabajo en formación de nuevos hábitos:

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

1. Al comienzo de la formación de un nuevo hábito, poner la fuerza en su expresión de la acción, pensamiento o característica. Recordar que usted está tomando los primeros pasos hacia haciendo que el nuevo camino mental, y es mucho más difícil en la primera de lo que será después. Hacer el camino tan claro y profundo como puedas en el principio, de modo que usted puede ver fácilmente la próxima vez que deseen viajar él.
2. Mantenga su atención firmemente concentrado en el nuevo edificio de camino y mantener los ojos y pensamientos lejos de las sendas antiguas, para que no inclinarse hacia ellos. Olvídate de la edad caminos, y sólo se refieren a ti mismo con el nuevo uno que usted está construyendo.
3. Viajes por encima de su camino recién hecho tan a menudo como posible. Haga oportunidades para hacerlo, sin esperar a que se presenten. El más a menudo usted se pasa de la nueva ruta, más pronto hará que se convierten en un viejo y trillado, fácilmente viajaron uno. Piense a cabo planes para pasar sobre ella y utilizarla al principio.
4. Resista la tentación de viajar por los mayores, caminos más fáciles que usted ha estado utilizando en el pasado. Cada vez que te resistes la tentación, la más fuerte es lo que llegar a ser, y más fácil va a ser para que lo haga la próxima vez. Pero cada vez que ceder a la tentación, más fácil no se convierta para producir de nuevo, y el más difícil ¿será para resistir la próxima vez. Usted tendrá una pelea en al principio, y esto es el momento crítico. Demuestra tu determinación, persistencia y fuerza de voluntad ahora, aquí en el comienzo.

5. Asegúrese de que ha trazado el correcto ruta-planearlo bien, y ver a dónde va le llevará a-luego seguir adelante sin miedo y sin permitirse dudar. 'Coloca el mano en el arado y no mirar hacia atrás. "

Seleccione su meta, entonces hacer una buena, profunda y amplia vínculo mental que conduce directamente a la misma. "

Existe una estrecha semejanza entre el hábito y la autosugestión.

A través de hábito, un acto realizado repetidamente de la misma manera tiene una tendencia a convertirse en permanente, y, finalmente, realizamos el acto automáticamente y sin mucho pensamiento o concentración. En juego un piano, por ejemplo, el jugador puede tocar una pieza familiarizado mientras su o su mente consciente está en algún otro tema.

A través de la autosugestión, como ya hemos aprendido de lecciones anteriores, un pensamiento, una idea, ambición o deseo celebran constantemente

en la mente afirma, finalmente, la mayor parte de la conciencia mente y, en consecuencia, provoca la acción muscular apropiada de la cuerpo a fin de que la idea de modo sostenido puede transformarse en la realidad física.

Auto-sugestión, por lo tanto, es el primer principio que utilizamos en la formación hábitos. Formamos hábitos a través del principio de la autosugestión, y podemos destruir hábitos a través del mismo principio.

Todo lo que tiene que hacer en la formación o eliminar cualquier hábito es hacer uso del principio de la autosugestión con persistencia. Un simple deseo fugaz no es la autosugestión en absoluto. Una idea o deseo, para ser transformado en realidad, debe ser celebrada en la mente consciente fielmente y persistentemente hasta que comience a tomar forma permanente.

Lo que se necesita es una determinada, la aplicación constante, persistente el objeto sobre el cual usted ha establecido su mente. Después de haber encontrado el objeto de su deseo y saber cómo concentrarse en ella, que a continuación, debe aprender a ser persistente en su concentración, puntería, y el propósito.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

103

Página 117

No hay nada como apegarse a una cosa. Muchos hombres son brillantes, recursos, y trabajador, pero no llegan a la meta por la razón de su falta de " stick-to-it-iveness. " Uno debe adquirir la tenacidad del perro del toro, y se niegan a ser sacudido una cosa una vez que se ha fijado

su atención y el deseo de ella. ¿Recuerdas el viejo Oeste
cazador que, una vez que había mirado a un animal y le dijo:
" Eres mi carne, " Nunca dejaría el camino o la búsqueda de ese
animales si tenía que seguirlo durante semanas, perdiendo su carne en el ínterin.
Un hombre así sería, con el tiempo, adquirir una facultad de la persistencia de tal manera
que

los animales se sientan como coon de Davy Crockett, que gritó " No
disparar, señor, voy a venir abajo sin él. "

Usted sabe la persistencia tenaz inherente a algunos hombres que
nos parece una fuerza irresistible cuando nos encontramos con ellos y entramos en
conflicto con su determinación persistente. Tenemos la tendencia a llamar a esto el
" Voluntad ", pero es nuestro viejo amigo persistencia esa facultad de la celebración de la
lo hará con firmeza contra los objetos, al igual que el obrero tiene el cincel
contra el objeto en la rueda, no despegar la presión de la
se obtiene herramienta hasta que el resultado deseado.

No importa lo fuerte que un testamento de un hombre puede tener, si no tiene
aprendió el arte de la aplicación persistente de la misma, no logra obtener el
mejores resultados. Uno debe aprender a adquirir esa constante, invariable,
aplicación implacable al objeto de su deseo que permitirá
él para mantener su voluntad firmemente contra el objeto hasta que se forma
de acuerdo con sus deseos. No sólo hoy y mañana, pero cada
día hasta el final.

Sir Thomas Fowell Buxton ha dicho: " Cuanto más vivo, más
Estoy seguro de que la gran diferencia entre los hombres, entre el
débil y el poderoso, el grande y lo insignificante, es energía
determinación, una invencible propósito una vez fijado, y luego la muerte o
victoria. Esa cualidad hará cualquier cosa que se pueda hacer en este mundo-
y ningún talento, ninguna circunstancia, no hay oportunidades, harán una de dos
criatura legged un hombre sin ella. "

Donald G. Mitchell dijo: " Resolve es lo que hace un hombre manifiesta,
No endeble voluntad, no determinaciones de crudo, no errantes propósitos, pero

104

Napoleón Hill

Página 118

voluntad tan fuerte e infatigable que pisa por dificultades y
peligro, como un niño pisa por las agitadas heladas tierras de invierno, que
enciende el ojo y el cerebro con orgullo pulso latido hacia la inalcanzable
poder. Will hace que los hombres gigantes ".

Disraeli dijo: " He traído a mí mismo, por larga meditación, a la
convicción de que un ser humano con un propósito establecido debe acom-

Plish, y que nada puede resistir a una voluntad que la voluntad de participación, incluso existencia en su cumplimiento."

Sir John Simpson dijo: "Un deseo apasionado y una voluntad incansable puede realizar imposibilidades, o lo que puede parecer ser tal que el frío y débil."

Y John Foster añade su testimonio, cuando dice: "Es maravilloso cómo incluso las bajas de la vida parecen inclinarse ante un espíritu que no lo hará inclinarse ante ellos, y ceder a observar un diseño que pueden, en su primera tendencia aparente, amenazan con frustrar, cuando una empresa, decisiva espíritu se reconoce; es curioso ver cómo despeja el espacio alrededor de un hombre y le deja espacio y la libertad."

Abraham Lincoln dijo del general Grant, "La gran cosa acerca de él es la persistencia fresco de propósito. No es fácilmente excitado, y tiene tiene las garras de un perro toro. Cuando una vez se pone sus dientes en, nada puede sacudirlo apagado."

Ahora, usted puede objetar que las citas anteriores se refieren a la voluntad, en lugar de a la persistencia. Pero si uno se detiene a considerar un momento, vea los sitios que se relacionan con la voluntad persistente, y que la voluntad sin persistencia podría lograr ninguna de estas cosas reclamadas por ello. Los voluntad es el cincel duro, pero la persistencia es el mecanismo que sostiene la cincel en su lugar, presionando firmemente hacia arriba contra el objeto a conformar, y evitando que se resbale o se relaja su presión. No puedes lea atentamente las citas anteriores de estas grandes autoridades sin sintiendo una opresión de los labios y el establecimiento de la mandíbula, lo exterior marcas de la persistente voluntad tenaz.

Si te falta persistencia, usted debe comenzar a entrenarse en el dirección de adquirir el hábito de apegarse a las cosas. Esta práctica establecer un nuevo hábito de la mente, y también tienden a hacer que el

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

105

Página 119

las células del cerebro necesarias para desarrollar y, por lo tanto, dan a usted como un permanente característica la calidad deseada que usted está buscando desarrollar. Fija tu mente en tu diario tareas, estudios, ocupación, o aficiones, y mantenga su atención firmemente sobre ellos por concentración ción, hasta que se encuentra el conseguir en el hábito de resistir " lateral seguimiento " o influencias que distraen. Es todo una cuestión de práctica y hábito. Lleve en su mente la idea de que el cincel celebrada firmemente contra la objeto que se perfila, como se da en esta lección, que le ayudará mucho. Y leer esto una y otra vez, cada día más o menos, hasta que tu mente

se ocupará de la idea y hacerla propia. Al hacerlo, usted tenderá a despertar el deseo por la persistencia y el resto seguirá de forma natural, como la fruta sigue la brotación y la floración del árbol.

La persistencia puede ser comparado con la caída " de agua, que finalmente desgasta la piedra más dura. " Cuando el capítulo final de su vida obra está escrita, usted encontrará que su persistencia, o falta de ella, tiene desempeñado un papel poderoso para su éxito o fracaso.

En cientos de miles de casos, el talento de los hombres podrían ser emparejado, uno contra el otro, con el resultado de que no habría diferencia notable en su capacidad para lograr un fin deseado. Uno tiene tanto la educación como la otra. Uno tiene tanta capacidad latente como el otro. Ellos van por el mundo con igualdad de posibilidades de ganar el objetivo para el que se proponen, pero uno tiene éxito y el otro falla!

El análisis preciso mostrará que el éxito debido a persistencia, mientras que el otro fracasó porque carecía persistencia!

Persistencia, autosugestión, y el hábito son un trío de palabras, los sentido de que nadie puede darse el lujo de pasar por alto. La persistencia es la fuerte cuerda que une la autosugestión y el hábito juntos hasta se funden en uno solo y se convierten en una realidad permanente.

El valor estratégico jefe de la propaganda alemana radica en el hecho que rompe el espíritu de aquellos contra los que se dirige. En

Es decir, se rompe la persistencia! El prusiano que era enviado para destruir el autor de estas lecciones y hacer su educación trabajar amplio uso hecho sin importancia de este principio de la destrucción su persistencia al romper su espíritu. En silencio y sutilmente, esta entrenado

106

Napoleón Hill

Página 120

agente de la Kaiser puso a girar los amigos del autor y socios de negocios en su contra. Bien sabía él la necesidad de destruir el poder de la persistencia! Para aplastar el espíritu y descanso por la persistencia de los que se interponen en su camino es un factor fuerte en la obra de la propaganda alemana. Para destruir la " moral " - en Es decir, la persistencia de un ejército es de importancia estratégica de gran valor.

Destruye la moral de un ejército, y ha derrotado a ese ejército!

La misma regla se aplica a un grupo más pequeño de individuos, oa uno persona.

Sólo podemos desarrollar la perseverancia a través de auto-confianza absoluta! Es por ello que hemos puesto mucho énfasis en el valor de la lección

de confianza en sí mismo, y por eso hemos elogiado esa lección para usted como ser la lección más importante de la psicología aplicada. Hay un idea central en torno al cual se construye esa lección, que te muestra exactamente cómo usar lo latente capacidad que tiene, y cómo complementar esto con cualquier fe que tienes en el infinito.

Volver a la lección y reflexionar sobre él!

Detrás de esas líneas simples, se encuentra el secreto de logro, la clave de los misterios de una fuerza de voluntad indomable! Despojado y despojado de todos los aspectos técnicos, se encuentra en esa lección " que sutil algo " que revitalizar su cerebro y enviar ese brillo radiante a través de todo su cuerpo que le hará querer apoderarse de su sombrero, salir, y hacer algo!

El mayor servicio que cualquier profesor puede realizar para usted es hacer que usted despiertas que el genio de dormir dentro de su cerebro y inspirarlo con la ambición de lograr algún compromiso digno!

No es que el que la educación o la educación pone en la cabeza que lo hará beneficiarle, sino la que se despertó en ti y lo puso a trabajar!

La persistencia de su parte finalmente despertará que indescriptible algo, sea lo que sea, y cuando se despertó una vez, se le barrer todos los obstáculos antes de que usted y rápidamente montan en el logro de su meta deseada, en las alas de este poder recién descubierto que tenías dentro de ti todo el tiempo, pero no lo saben!

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

107

Página 121

Y cuando una vez que descubre este poder irresistible que duerme en tu cerebro en este mismo instante, nadie en la tierra puede volver a dominarte o utilizar como un trozo de masilla. A continuación, ha descubierto su enorme poder mental, al igual que un caballo descubre su superior poder físico cuando una vez se escapa, y siempre después, se le negarse a ser haltered y montado por cualquier ser humano en la tierra!

Si usted sigue el plan previsto en el tema en torno al cual este la revista se construye, que está seguro de encontrar este gran poder. usted tendrá luego vienen a ti mismo. Usted ha descubierto el verdadero principio a través del cual la raza humana tiene poco a poco, a lo largo de las edades, resucitado por encima de los animales de las etapas inferiores de la evolución.

Y aquí parece ser un punto apropiado en el que recomendar otro libro para que usted pueda añadir a su biblioteca un libro que saldrá a la medida hacia usted alumbría sobre el tema de la evolución del ser humano carrera. El título del libro es *el ascenso del hombre* por Henry Drummond,

publicado por James J. Pott & Co., 114 Fifth Avenue, Nueva York. Obtener este libro en su biblioteca local, o mejor aún, comprar una copia de su librería local. Para leer y asimilar este libro es adquirir una educación liberal en el tema de la psicología. El capítulo sobre "La Amanecer de la mente" por sí sola es la pena muchas veces el costo del libro. Nosotros Recomendaría este y otros libros que vamos a mencionar más adelante porque tienen una estrecha relación con el tema de medio ambiente, que ahora volvemos a.

Medio Ambiente

Como ya hemos dicho, absorbemos impresiones sensoriales de nuestro entorno. Medio Ambiente, en el sentido de que estamos aquí usarlo, abarca un campo muy amplio. Abarca los libros que leemos, el las personas con quienes nos relacionamos, la comunidad en la que vivimos, la naturaleza de la obra en la que estamos inmersos, el país en el que residimos, la ropa que usamos, las canciones que cantamos, y los pensamientos que ¡pensar!

108

Napoleón Hill

Página 122

El propósito de nuestra discusión sobre el tema del medio ambiente es mostrar su relación directa con la personalidad que estamos desarrollando en nosotros mismos, y la importancia de crear un ambiente de que podemos desarrollar el "principal objetivo" en el que nos hemos fijado nuestra corazones!

La mente se alimenta de lo que suministramos a través de nuestro ambiente; Por lo tanto, vamos a seleccionar nuestro entorno con la directa objeto de suministrar la mente con material adecuado, de los cuales al y extender su acción de realizar nuestra "principal objetivo".

Si el entorno no es de su agrado, cambiarlo! El primer paso a tomar es crear en su propia mente una imagen exacta de la entorno en el que usted cree que podría hacer su mejor trabajo, y de la que es probable que dibujar los sentimientos emocionales y cualidades que tienden a instar a usted en alcanzar su meta deseada.

El primer paso que debe tomar en cada logro es el la creación, en la mente, de un esquema exacto o la imagen de lo que usted la intención de construir en la realidad. Esto es algo que no puede permitirse el lujo de para obtener! Esta gran verdad se aplica a la construcción de un ambiente deseable Mente igual como lo hace con todo lo demás que usted desea crear.

Sus asociados diarias constituyen la más importante e influyente

parte de su entorno, ya sea para su progreso o su retrogradación. Será de gran beneficio para usted debe elegir, a sus asociados, las personas que están en sintonía con sus objetivos e ideales, y cuya actitud mental que inspira entusiasmo, determinación y ambición. Si, por ventura, que tiene en su lista de asociados de una persona que nunca ve nada, salvo el lado negativo de la vida de una persona que siempre está quejándose y quejándose-una persona que habla fracaso y los defectos de la humanidad-borrar esa persona desde su lista, tan pronto como le sea posible.

Cada palabra pronunciada dentro de su audiencia, cada vista que alcanza tus ojos, y cada impresión sensorial que recibe en cualquier otra manera influye en su pensamiento con tanta seguridad como el sol sale por el este y establece en el oeste! Siendo esto cierto, no puedes ver lo importante que

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

109

Página 123

es controlar, en la medida de lo posible, las impresiones sensoriales que llegan tu mente? ¿No puedes ver la importancia también de controlar, en la medida de lo posible, el entorno en el que vive? ¿No puedes ver el importancia de la lectura de libros que tienen que ver con los sujetos que tienen una relación directa con su "principal objetivo"? ¿No puedes ver la importancia de hablar con personas que están en sintonía con usted y su objetivos-gente que le animarán y te instar a un mayor esfuerzo?

A través del principio de la sugestión, cada palabra pronunciada dentro su audiencia y cada vista dentro de la mirada de sus ojos es influir en su acción. Usted es consciente o inconscientemente absorber, asimilar, y haciendo una parte de ti mismo las ideas, pensamientos y actos de aquellos con los que se asocia. Constante asociación con mentes malvadas, con el tiempo, moldear su propia mente en de conformidad con la del maligno. Esta es la principal razón por la que deben evitar "mala" empresa. El hecho de que la asociación con las personas de buena reputación le traerá en descrédito en la mente de los demás es, en sí misma, razón suficiente para su evitando dichos asociados, pero la razón más importante por la que usted debe hacer esto es el hecho de que usted está constantemente absorbiendo las ideas de sus socios y hacer de ellos una parte de su propio!

Vivimos en lo que llamamos el medio ambiente de un xx civilización del siglo. Los principales científicos del mundo están de acuerdo en que la naturaleza ha sido la creación de millones de años, a través del proceso de evolución, nuestro actual entorno civilizado, ya que está representado por

el estado actual de desarrollo intelectual y físico del hombre.

Sólo tenemos que parar y considerar lo que el medio ambiente va a hacer, en menos de una veintena de años, que la que tomó la naturaleza, en su proceso de evolución, miles de años para llevar a cabo, para ver a los poderosos influencias del medio ambiente. Un bebé salvaje, criados por sus padres salvajes, sigue siendo un salvaje; pero ese mismo bebé, si es criado por un refinado, civilizado familia, se despoja de sus tendencias salvajes, y todos menos unos cuantos de su salvaje instintos, absorbiendo su entorno civilizado en una generación.

Por otro lado, la carrera desciende tan rápidamente a medida que asciende, a través de la influencia del medio ambiente. En la guerra, por ejemplo, refinado

110

Napoleón Hill

Página 124

los hombres, que, en circunstancias normales, se estremecería en la pensado en matar a un ser humano, asesinos entusiastas convertido, en realidad takingdelightintheact. It requires but a few months of preparation in " Ambiente de guerra " para tomar un hombre hacia atrás en la evolución a donde estamos

found the Indians when we took control of North America, as far as his voluntad de matar se refiere.

La ropa que usa usted influir; por lo tanto, forman una parte de su entorno. La ropa sucia o en mal estado usted y menor deprimen su confianza en sí mismo, mientras que la ropa limpia, modestos, y refinados dan que una especie de sentimiento interno de coraje que le hace acelerar su paso al caminar. No necesito decirle qué diferencia hay en el forma en que se sienta en su ropa de trabajo y ropa de domingo, para usted han dado cuenta de esta diferencia muchas veces. En el uno, que desea nos alejemos de las personas que están mejor vestidos que tú, y en el otra, que se reúnen las personas en igualdad de condiciones, con valor y auto-confianza. Por lo tanto, no sólo los demás nos juzgan por nuestra ropa. Como prueba de ello, presenciar el sentimiento de malestar y depresión que experimentamos si nuestro bajo-ropa está sucia, aunque nuestro otras prendas están en ajuste perfecto y de lo último en diseño, y nuestra bajo-ropa no se pueden ver.

Las mujeres pasan relativamente más para los menores de la ropa que lo hacen para prendas exteriores, ya pesar de que los menores de la ropa no puede ser visto por nadie excepto a sí mismos, van a pasar días y hasta semanas de trabajo laborioso en la costura de lujo y cordones para los menores de ropa. Este parece tener influencia considerable en nuestro tema cuando nos detenemos a

considerar que las mujeres tienen mucho más orgullo, si no de hecho más mental coraje, que los hombres poseen. Las florituras innecesarias y el toque adicional de arte que las mujeres se suman a la ropa juega su parte y un poderoso parte fuerte en ese en la contabilidad para la vivacidad superiores de un paso de la mujer, su agilidad superior, y su gracia tradicional de movimiento.

Ya que estamos en thesubject de ropa, quiero relatar una experiencia

Una vez tuve que trajo a casa a mí con mucha fuerza la tremenda

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

111

Página 125

papel que desempeñan ropa en valor o falta de ella mental de uno. Una vez fui invitado en el laboratorio de un profesor bien conocido de la cultura física.

Mientras estuve allí, persuadió a que me quite mi ropa y acepto, gratis, un tratamiento simple. Después de que el tratamiento había terminado, me hicieron pasar

a su presencia por un asistente, en una oficina bien equipada, que llevaba nada más que el par de troncos en la que había tomado mi tratamiento.

En el lado opuesto de un gran escritorio de caoba sáb mi amigo, el profesor de cultura física, vestido con un traje de negocios formal aseada. Los contrastes entre él y yo era tan grande y tan inevitable notable que me avergonzó. Sentí mucho como me imagino el hombre miope sintió que una vez cometido el error de salir de su camerino en un atestado salón de baile, pensando que era entrar en un armario donde su ropa estaba.

No fue un mero accidente que me hicieron pasar a la presencia de esta profesor en traje escasa! Era un psicólogo práctico, y así sabía el efecto que tendría sobre un posible comprador de su curso de cultura física para ser colocado en desventaja tales. Los recepción había sido " puesta en escena ", en otras palabras, y el jefe actor que estaba dirigiendo de manera muy eficiente la obra fue el hombre al otro lado de la recepción que tuvo en la ropa adecuada.

Con este ajuste, este profesor me sondeó a comprar su curso, cosa que hice. Después volví a mi ropa normal y en mi entorno habitual y se analiza la visita, pude ver claramente que el venta fue un asunto fácil con la configuración de la que este hombre tenía muy ingeniosamente preparado.

Buena ropa nos afectan de dos maneras. En primer lugar, nos dan mayor coraje y más confianza en sí mismo, que es lo único sería justificarnos en proporcionando a nosotros mismos con ropa adecuada, incluso a la exclusión de

alguna otra necesidad de menos valor. En segundo lugar, impresionar a los demás en nuestra

favorecer. La primera impresión sensorial que llega a la mente de las personas quienes nos encontramos les llega a través del sentido de la vista, ya que nosotros buscar rápidamente una y hacer un inventario mental de nuestra vistiendo prendas de vestir. De esta manera, una persona a menudo se forma una opinión de nosotros,

bueno, malo o indiferente, antes de que pronunciamos una palabra, basado enteramente

112

Napoleón Hill

Página 126

sobre la impresión de que la ropa y la manera en que nos llevan a tomar en su mente.

El dinero invertido en buena ropa no es un lujo, sino un sonido la inversión empresarial que va a pagar el mejor de los dividendos. Simplemente no puede permitirse el lujo de descuidar nuestra apariencia personal, tanto por el efecto que tendrá en nosotros y por el efecto que tendrá sobre las personas con quienes entramos en contacto social, el comercio, o profesionalmente, de acuerdo ing a nuestro llamado. Buena ropa no son una extravagancia-son una necesidad! Estas declaraciones se basan en el sonido científicamente principios. La parte más importante de nuestro entorno físico es la que creamos por la ropa que usamos, porque este particular, parte de nuestro entorno afecta tanto a nosotros mismos ya todos aquellos con quienes nos entrar en contacto.

Al lado de nuestra ropa, un factor importante en el entorno que constituyen nuestro entorno es la oficina o tienda en la que trabajamos.

Los experimentos han demostrado de manera concluyente que un obrero está influenciada

muy decididamente por la armonía, o falta de ella, lo que le rodea durante sus horas de trabajo. Un, caótico, tienda sucia desorganizado o oficina tiende a deprimir un obrero y disminuir su entusiasmo y su interés en su trabajo, en tanto que bien organizada-a, limpio, y sistemática lugar de trabajo tiene el efecto contrario.

Los empleadores que, en los últimos años, han llegado a entender cómo emplear los principios de la psicología para aumentar la eficiencia de su los empleados han aprendido la ventaja, en dólares y centavos, de proporcionando, armoniosas, tiendas cómodas limpias y oficinas.

Entre los dispositivos instalados por los empresarios más progresistas, como un medio de aumentar el entusiasmo y la eficiencia de su empleo

ees, son parques infantiles, canchas de tenis, baños bien equipados, la biblioteconomía Ries y lectura habitaciones equipadas con los cuadros y estatuas que tienden a producir una condición de serenidad en las mentes de los empleados. Un lavandero inusualmente progresiva de Chicago tiene claramente superado a sus competidores, sobre todo en momentos en que la ayuda es difícil obtener, mediante la instalación en su taller un reproductor de piano eléctrico y un prolíjamente mujer joven vestida que mantiene en marcha durante las horas de trabajo.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

113

Página 127

Su cuarto de plancha se encuentra en el suelo de la calle, y la ordenada aparición de sus trabajadoras, vestida de blanco Uniformes-gorras y delantales -junto con sus caras brillante, alegre, es una de sus mejores anuncios, por no hablar del aumento de trabajo que cada mujer lleva a cabo en virtud de estos un entorno armonioso. Contrastando esto escena con la aparición de la lavandería promedio, donde las mujeres son groseros en la apariencia y la sala de trabajo desorganizado y presentar una apariencia de la tienda de un trapero, y podrás ver fácilmente la ventaja del sistema más progresivo, un ventaja de que tiene en cuenta tanto aumento de los beneficios a la empleador y mayor comodidad del empleado.

El tiempo no está muy por delante cuando algún tipo de música será considerado una necesidad en todas las tiendas donde los hombres y las mujeres son trabajar con sus manos. Música produce armonía y entusiasmo, ambos de los cuales son esenciales para que la eficiencia máxima se obtiene el obrero. Un hombre no puede ser altamente eficiente a menos que él ama a su trabajo y su entorno con el medio ambiente de su trabajo. Con el selección correcta de la música, la producción de un obrero podría aumentar diez hasta cincuenta por ciento, sin él fatigar en lo más mínimo.

En tiempos de guerra, cuando la mayoría de los trabajadores de Estados Unidos son dedicada a la fabricación de materiales de guerra de un tipo y otro, pensar en la inspiración, el aumento de los golpes de un hombre podían huelga, el mayor número de pasos que podría hacer si estuviera guardando tiempo con " Over There " o con algún otro tipo de música que commueve el alma, como " Dixie " o " Yankee Doodle "! En estas condiciones, un hombre podía fácilmente duplicar su producción en muchas líneas de trabajo y aún así sentirse menos fatigado por la noche!

Si usted duda de que la música hace que uno ajeno al tiempo y esfuerzo, simplemente estudiar a las personas que están bailando o patinaje sobre ruedas con una

melodía de la buena

música. Una persona va a bailar o patinar hasta las doce de la noche, después de haber realizado el trabajo de un día duro en la tienda u oficina, y todavía se siente perfectamente fresco para el trabajo del día siguiente, si se suministra con buena música. Nos detenemos a pensar a veces por qué es que más empleadores hacen no aprender una lección de la bailarina o el patinador y hacer uso de la

114

Napoleón Hill

Página 128

misma psicología, para estimular los esfuerzos de los trabajadores en la tienda u oficina, que lleva a los bailarines y patinadores a través de horas de la clase más difícil del trabajo físico sin ninguna forma de molestarlos!

Cuanto más competente de 'no han sido los' 'ingenieros de eficiencia' lento para comprender la importancia de hacer uso de la psicología en trazar planes para las condiciones en las tiendas y oficinas de trabajo.

Cada vez que el aumento de la eficiencia humana tiene lugar en absoluto, comienza en la mente humana! Los hombres producen mayores resultados porque quieren hacerlo! Ahora, el problema es encontrar formas y medios, dispositivos y equipos, medio ambiente y entorno, ambiente y trabajo condiciones con las que hacen los hombres y las mujeres quieren hacer más trabajo y mejor trabajo!

El medio ambiente es lo primero que el realmente eficiente "eficiencia consejero" toma conocimiento de. Un hombre no puede ser un competente consejero de eficiencia sin ser también un psicólogo.

Estoy totalmente convencido, después de tomar una visión retrospectiva de mi experimento como un niño en una granja, que si yo estuviera ocupado en el negocio de la agricultura y tuvo que depender de los niños para ayudarme a hacer el trabajo, proporcionaría un terreno de béisbol cerca y esos otros juegos como los niños les gusta participar en, y de vez en cuando, nos gustaría terminar una tarea dada

o un pre-arreglado pieza de trabajo, y luego salir atrevidamente a la pelota terreno para un pequeño giro en el "constructor de entusiasmo"!

Con este incentivo con el que mirar hacia adelante, un niño (y la mayoría de nosotros son sólo los niños que crecen de altura) producirían más trabajo y ciencia menos fatiga que lo haría sin ella. Ese viejo axioma, "todo el trabajo y nada de juego hacen de Jack un chico aburrido" es más que un axioma es una la verdad científica con los dientes en él!

En algún lugar, en algún momento, algún capataz, superintendente, o tío ager de los hombres, o quizás algún obrero individual, se lee esto lección y ver el valor práctico de entretenér a los hombres mientras trabajan

y de proporcionarles un ambiente agradable y armonioso.

No sólo se vea el valor práctico de la idea, pero mejor aún, él lo pondrá en funcionamiento y hacer que le lleve al liderazgo prominente! Tal vez usted es que el hombre o la mujer!

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

115

Página 129

Si usted ha puesto fielmente en práctica las sugerencias establecidas en la lección en la construcción de confianza en sí mismo, está, sin duda, se dirigió en la dirección de liderazgo. Lo que ahora se necesita es un poco de idea grande con la que para completar el viaje. Puede ser que en estas páginas encontrará esa idea!

Una gran idea es todo lo que cualquier persona realmente necesita o puede hacer uso de en esta vida. Muchos de nosotros vamos por la vida con un montón de pequeñas ideas aferrándose a nosotros, pero sin idea realmente grande! Cuando encuentre su gran idea, más probable que no, usted lo encontrará en alguna clase de servicio que lo hará ser de ayuda constructiva a sus semejantes! Puede ser la idea de reducir el costo al consumidor de alguna necesidad de la vida; O, puede ser la idea de ayudar a los hombres y las mujeres a descubrir el maravilloso poder de la mente humana y cómo hacer uso de ella; o, puede ser la idea de ayudar a los hombres y mujeres a ser más alegre y feliz en su trabajo mediante la creación de un plan para la mejora de su trabajo ambiente. Si no promete algunos de estos resultados, es posible que estar razonablemente seguro de que no es una gran idea.

En todo el mundo industrial y comercial, hay una espíritu de descontento que prevalece entre los obreros. Probablemente el mayor problema mundial ahora enfrenta la raza humana es la cuestión de malestar entre los trabajadores. Tanto los dirigentes del trabajo y la Los líderes de las finanzas son conscientes de la amplia y creciente descontento entre los obreros, y ambos son igualmente conscientes de que la problema debe tener un abogado inmediata y sabia.

¡Qué oportunidad esta situación ofrece a alguien para crear su gran idea! Fama y fortuna esperan al hombre que resuelve cualquier parte del gran problema que el espíritu de descontento entre los trabajadores presenta a el mundo. Cuando se resuelve el problema, ya sea en su totalidad o en parte, la cuestión de proporcionar un ambiente agradable en el que los obreros

Trabajo puede sin duda desempeñar un papel importante.

It may be that in this subject of unemployment among workmen, you will find su gran idea. ¿Qué más noble causa podría dedicar su vida a que el de contribuir a mejorar el medio ambiente de los que ganan

su vivían con sus manos? Qué maravillosa satisfacción viene a

116

Napoleón Hill

Página 130

those whose big idea is found in that great field of endeavor where in we
tratar de hacer felices a los demás, ya que demoran en el camino de la vida!
Puede ser que este campo de esfuerzo no siempre dió como un gran
volver en dólares y centavos, pero lo cierto es que sus trabajadores disfruten de que
ambiente mental sereno, armónico, que siempre se experimenta
por aquellos que dan su vida por el levantamiento y la iluminación de
la humanidad. Por cierto, esto nos lleva a un punto en el que a conveniente
discutir la última fase del medio ambiente, que es el medio ambiente mental.
Hasta este punto, hemos estado discutiendo el lado puramente físico
del medio ambiente, como la ropa que usamos, el equipo con
que trabajamos, la habitación en la que trabajamos, las personas con las que
asociamos, y similares. Como entre lo mental y lo físico
lados del medio ambiente, el aspecto mental es de mayor importancia. Nuestro
ambiente mental es representado por las condiciones de nuestras mentes. En
el último análisis, el entorno físico no es más que el material fuera
de los cuales creamos nuestro ambiente mental. El estado exacto de la mente
existente en un momento dado es el resultado de las impresiones sensoriales que
han llegado a la mente desde el entorno físico, en un momento u
otra, y constituye nuestro entorno mental.

Podemos elevarnos por encima y más allá de un entorno físico negativo

crear en nuestra imaginación positiva, o por el cierre de toda

Pensó en ella por completo, sino un ambiente mental negativo no puede ser
esquivado-que debe ser reconstruido. Fuera de nuestro entorno mental, nos
crear todo impulso a la acción corporal; Por lo tanto, si nuestro muscular,
actividades corporales están dirigidos sabiamente, deben emanar de un sonido
ambiente mental. Por lo tanto, afirmamos que entre lo mental y
entornos físicos, el primero es de mayor importancia.

Resumen

Hemos aprendido de esta lección la parte que medio ambiente y
juego hábito en el éxito de una o fracaso. Hemos aprendido que hay
dos fases de medio ambiente, uno mental y el otro físico, y

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

117

Página 131

que se crea la parte mental de la física. Hemos aprendido,

Por lo tanto, la importancia de controlar, en la medida de lo posible, la entorno físico, debido a que es la materia prima de los cuales construimos el ambiente mental.

Hemos aprendido a hacer y deshacer hábito, a través de la persistencia y la autosugestión. Hemos aprendido que tanto auto sugerencia y la concentración juegan un papel importante en la creación de cualquier hábito.

Hemos aprendido que la tendencia de la mente humana es absorber su entorno y al patrón después de que sus impulsos a acción muscular y corporal. Hemos aprendido, por tanto, que ambiente es la materia prima de la que estamos dando forma a nuestras ideas y nuestros personajes. Hemos aprendido que tan fuerte es el ambiente en el que vivimos que una mente sana puede absorber tendencias criminales por asociación indebida con mentes criminales, a través de penal inadecuada instituciones, etc.

Hemos aprendido que la ropa que usamos constituyen un importante parte de nuestro entorno físico, y que nos influyen, así como aquellos con los que entramos en contacto, ya sea positiva o negativamente, de acuerdo a su conveniencia.

Hemos aprendido la importancia de proporcionar trabajadores con un agradable ambiente, armonioso física y de la mayor eficiencia que puede ser producido por hacerlo.

El camino fácil

GSW

Cómo muchos buscan la alegría,
Que el amor y la amistad se prestan,
Olvidarse de ser amable,
Mientras pidiendo un amigo.

¿Cuántas posición buscan
Y las tareas más altos que se pueden hacer,
Y se esfuerzan para descartar los muchos
Mientras infiel a unos pocos.

118

Napoleón Hill

Página 132

¿Cuántas fijar su visión
En las montañas perdido en la luz,
Sin embargo, despreciar la escalada cansados
Eso les lleva a la altura.
Y la elección de las condiciones de los falsos,

¿Cuántas luego se quejan,
Debido a las leyes de la vida son inmutables
Y la verdad y la justicia reinan.
Porque, como a Mahoma,
La vida enseña a cada uno
Que todos puedan buscar la montaña,
Esa montaña viene a ninguno.
Para todos, mente inquisitiva sincera, Naturaleza declara, " Dime lo quieres. Puedo conseguirlo para usted. " Pero la mayoría no sé qué ellos quieren; ni quieren la misma cosa dos veces en sucesión. Que es por ello más sueños no se hacen realidad. Adoptar un " principal objetivo " en la vida.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

119

Página 133

Página 134

8

Cómo Recuerde

Página 135

Página 136

T

os principios través de los cuales precisa, la memoria organizada puede ser cultivada componer uno de los temas principales jefes de psicología.

Lo que un " regalo " maravilloso es el de una perfecta memoria de la capacidad de recordar tanto los nombres y las caras de la gente que hemos conocido, y de impresiones sensoriales que han llegado a nuestra mente subconsciente a través de lo que llamamos " experiencia ".

No tenemos que tratar de convencerte de que una memoria fiable es un activo, becauseyoualreadyknowthis.Letushasten, entonces, toadiscussionofthe tres principios principales de la memoria, que se definen brevemente como sigue:

1. *Retención* -El receptor de la impresión sensorial a través de uno o más de los cinco sentidos y la grabación de esta impresión en la mente subconsciente. Este proceso puede ser comparado con el la grabación de una imagen en la placa sensible de una cámara.

2. *Recordemos* -El revivir de nuevo de esas impresiones sensoriales que se han registrado en la mente subconsciente, y trayendo

ellos en la mente consciente. Este proceso puede ser comparado al acto de ir a través de un fichero y sacando una tarjeta en la que los datos se han grabado previamente.

3. *Reconocimiento* -La capacidad de reconocer una impresión sentido cuando se pone en la mente consciente, y para identificarlo como un duplicados del original. Esto nos permite distinguir entre " Y " imaginación ". Memoria "

Cómo hacer un uso efectivo de estos tres principios

Primero: Hacer la primera impresión vívida al concentrar su atención sobre ella hasta el más mínimo detalle. Al igual que el fotógrafo se encarga de dar 123

Página 137

un " exposición " momento adecuado para grabar en la placa sensibilizada de la cámara, por lo que debemos dar tiempo a la mente subconsciente para adecuadamente grabar cualquier impresión sensorial que queremos ser capaces de recordar con disposición.

Segundo: Asociar la que desea recordar con cierta objeto, nombre, o el lugar con el que usted está muy familiarizado y que puede recuperar en cualquier momento sin esfuerzo como, por ejemplo, su casa ciudad, su madre, su amigo cercano, etc.

Tercero: Repita lo que usted desea recordar un número de veces, al mismo tiempo concentrar su mente en ella. el Grande en su defecto de no ser capaz de recordar nombres, que la mayoría de nosotros tenemos, se debe por completo al hecho de que no registramos correctamente el nombre en Nombre thefirstplace. Whenyouareintroducedtoapersonwhose usted desea ser capaz de recordar al instante, deje de andrepeathis o su nombre de dos o tres veces, primero asegurarse de que usted entiende el nombre correctamente.

Una memoria exacta es algo que usted puede adquirir exactamente de la misma manera que el fotógrafo adquiere precisión en su arte, a saber, mediante la exposición correctamente la negativa de modo que todas las características,

contornos, luces, y se registran tonos de los objetos fotografiados en las placas sensibilizadas de su mente subconsciente!

Hay muchos cursos exclusivos sobre el tema de la memoria la formación, algunas de las cuales han sido rellenado en longitud considerable. Todo lo que necesita, sin embargo, es de comprender los principios fundamentales a través de que las funciones de la memoria, y pronto usted puede desarrollar una precisa la memoria. Para ello, no es necesario seguir cualquier fórmula muy de cerca, pero

en lugar de inventar su propio método. Algunos recuerdos muy precisos se han desarrollado a través del uso del principio de concentración solo.

Las reglas y fórmulas son confusas. El mejor método a seguir es obtener una comprensión clara de los principios fundamentales a través de que la memoria se pueden desarrollar, y luego aplicar estos principios en su propio camino. A continuación se ilustrará la simplicidad comparativa con la que un hombre desarrolló una memoria exacta.

124

Napoleón Hill

Página 138

¿Cómo me trajo una mente errante

" Tengo cincuenta años. Durante una década, he sido un gerente de departamento en una gran fábrica. Al principio, mis deberes fueron fáciles; entonces la empresa tenía una rápida expansión de los negocios que me dio agregué responsabilidades. Varios de los hombres jóvenes en mi departamento desarrolló energía inusual y capacidad, al menos uno de ellos tenía el ojo puesto en mi trabajo.

" Yo había llegado a la edad en la vida cuando un hombre le gusta ser cómodo, y después de haber estado en la compañía de un mucho tiempo, sentí que podía instalarse de nuevo en una forma segura fácil litera. El efecto de esta actitud mental era así acerques-desastrosa a mi posición.

" Hace unos dos años, me di cuenta de que mi poder de concentración se estaba debilitando, y mis deberes eran convertirse en molesto. Descuidé mi correspondencia hasta que miré con temor a la pila formidable de las letras; informes acumulados y subordinados fueron incomodados por el retraso. Me senté en el escritorio con mi mente vagando otra parte.

" Otras circunstancias mostraron claramente que mi mente no estaba en mi trabajo; Me olvidé de asistir a un importante Reunión de la Mesa de la empresa. uno de los empleados bajo me atraparon un mal error cometido en un estimar en un vagón de mercancías y, por supuesto, vio a lo que el director se enteró del incidente.

" Me alarmé a fondo la situación y pidió una semana de vacaciones para pensar las cosas. YO estaba decidido a renunciar, o encontrar el problema y

remediarlo. A pocos días de la introspección seria en un fuera-de-la-manera resort de montaña me convenció de que Yo estaba sufriendo de un caso sencillo de vagabundeo
REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

125

Página 139

mente. Me faltaba en la concentración; mi físico y las actividades mentales en el mostrador se habían convertido inconexa. Yo estaba descuidado y perezoso y negligente, todo porque mi mente no estaba en alerta el trabajo. Cuando había diagnosticado mi caso con satisfacción a mí mismo, al lado buscó el remedio.

Evidentemente, yo necesitaba un nuevo conjunto completo de trabajo hábitos, y yo hicimos una decisión de adquirirlos.

" Con papel y lápiz, esbocé una programación para cubrir el día de trabajo: primero, el correo de la mañana, a continuación, los pedidos que se llenan, el dictado de conferencias con los subordinados y deberes misceláneos, terminando con un escritorio limpio antes de irme.

" '¿Cómo es un hábito formado? Me pregunté mentalmente. 'Por la repetición, "volvió la respuesta. 'pero tengo estado haciendo estas cosas una y otra vez miles de tiempos, 'el otro compañero en mí protestó. "Es cierto, pero no en orden, de manera concentrada, "respondió el eco.

" Me volví a la oficina con la mente en la correa, pero inquieto, y se coloca a mi nuevo horario de trabajo en fuerza a la vez. He realizado las mismas funciones con el mismo entusiasmo y, lo más cerca posible, al mismo hora todos los días. Cuando mi mente se le escapaba, Rápidamente me trajo de vuelta.

" A partir de un estímulo mental, creado por la fuerza de voluntad, me avanzado en la construcción de hábito. Día tras día, concentración practicada de pensamiento. Cuando encontré repetición sentirse cómodo, entonces yo sabía que Que había ganado. "

Por favor, mantenga siempre en mente el hecho de que se trata de un curso de " Aplicado " psicología, y que su propósito principal es darle una buena

126

Napoleón Hill

comprensión de esas cualidades a través del cual es posible alcanzar el éxito en todos sus empresas.

Haremos ningún intento en este curso a que se adhieran a la antigua métodos de la pedagogía. Has empezado a adquirir información en relación con la mente humana y de determinar la relación entre la mente y su negocio de éxito en su vida trabajo. ¿Quieres práctica, la psicología aplicada en lugar de teórico la psicología! Usted quiere entender la relación entre el principios de la psicología y el negocio de ganarse la vida y de ser feliz mientras lo estás haciendo!

Nos feelitour dutytoyou, por lo tanto, togo outsideofour psicológico laboratorio de cal para los datos con los que ilustran los principios de psicología. Nosotros sentimos que es nuestro deber que le muestre cómo el principlescoveredbythiscoursehaveactuallyworkedout, inapractical mundo de Negocio. Al hacer esto, nos sentimos en libertad de recurrir a la experiencias de hombres que han utilizado estos principios, y para transmitir a youtheresults.Inquotingthefollowingstory, wearepassingontoyou a notable ejemplo de la ventaja de una memoria precisa así como algunos métodos muy simples a través de la cual cultivan tal memoria.

Un gran hombre de negocios con un

Maravilloso Memoria

" Estados Unidos tiene un hombre con un recuerdo maravilloso, desarrollado por la observación cercana, viva imaginación, y la industria y perseverancia indomable.

" La geografía de cada país se alinea en su mente tan limpiamente como las calles de su ciudad natal en Connecticut. Él lleva en su mente un movimiento foto de toda la tierra. El dibujante podía apropiadamente retratarlo sustituyendo el mundo por su cabeza.

" Él no es ni un armador, ni el capitán, sin embargo, tiene un conocimiento práctico de un negocio de envío
REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

127

comparable con la de cualquier propietario presente buque o patrón.

" No es ni un funcionario de aduanas, ni un profesional experto arancelaria, sin embargo, lleva en su información de la cabeza

en gran detalle sobre las tarifas nacionales e internacionales y derechos de aduana.

" En la gran organización de la que es presidente, hay doscientos setenta mil empleados-sí, doscientos setenta o mil más que la población de St. Paul o Louisville o Denver o Atlanta.

" Se sienta en su escritorio en Nueva York y habla con el funcionarios operativos y comerciales identificado con este vasto sector, un tercio de todo el continente, hacer sugerencias y recomendaciones que tienen que ver con los detalles multitudinarios de la mayor organización industrial en el mundo.

" Su lista de compromisos para ver la gente en momentos promedios cuarenta-cincuenta cada día, o entre mil doscientos mil quinientos cada mes, aparte de que él se las ingenia para llevar a cabo una extensa correspondencia.

" Él está familiarizado con todas las fases minutos de su fabricación y venta de negocios de preocupación, un negocio que se está ejecutando a un ritmo de tres millones dólares al día, o no muy lejos de un billón de dólares de un año.

Maravilloso memoria de James A. Farrell

" Preguntado una vez en el estrado de los testigos en cuanto a lo ingredientes entran en los productos vitivinícolas, respondió: 'Entre dos y trescientos. Debo nombrar ellos? Una vez más se le preguntó, '¿Cuántos competidores tiene **128**

Napoleón Hill

Página 142

el Puente de la empresa estadounidense, uno de sus filiales? ' él respondió: "Trescientos sesenta ocho, 'y ocuparon una mañana dando su lugares, capacidades y carácter de la obra producido por ellos.

" Pregunta, entre miles de otras cuestiones, si las instalaciones de envío a ciertas partes de América del Sur eran buenas o malas, de inmediato respondió, 'dejaron Ciento cincuenta y ocho vasos

aquí por el Río de la Plata el año pasado, suficiente para la volumen de tonelaje ofrecido.

" Este nomenclátor viviente del mundo, este caminar atlas, esta enciclopedia internacional, esta asistente comercial, este fenómeno industrial, es James A. Farrell, ex trabajador, ahora presidente de la Estados Unidos Steel Corporation.

" Durante diez días, el Sr. Farrell se sentó en la silla de los testigos durante el juego del gobierno contra el acero corporación y, sin consultar libros, papeles, ORDATA tipo ofany, answeredevery questionfiredat him.Notoncedidhehavetoreply, 'Idon'tknow.'He parecía saber todo, y para recordar todo. Aquí, por ejemplo, es su respuesta a la medida totalmente sin notas o memorandos a la pregunta: "¿Te acuerdas de qué porcentaje de el negocio de cada una de las filiales del acero corporación era extranjero en 1910 y en 1912? "

" 'Sí, el Carnegie Steel Company, el 21 por ciento en 1910, 24 por ciento en 1912; el Tubo Nacional Company, el 10 por ciento en 1910, 12 por ciento en 1912; la Hoja de América y Tin Plate Company, 11 por ciento en 1910, 20 por ciento en 1912; el americano Steel & Wire Company, el 17 por ciento en 1910, 20

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

129

Página 143

por ciento en 1912; la Compañía de Acero Lorain, 30 por ciento en ambos períodos; la American Bridge Company, un 6 por ciento en 1910, un 8,5 por ciento en 1912; la Compañía de Acero Illinois, un 1,2 por ciento en 1910, 2.4 por ciento en 1912.'

" El juez y todo el mundo se quedaron sin aliento.

" 'Que la mente del hombre es un auto-de trabajo de la caja registradora y la adición de la máquina combinada, "comentó uno de los abogados.

" Sr. Conocimiento sobrenatural de Farrell de la fabricación de acero y vendiendo acero-trabajó años en los molinos en muchos departamentos de la industria y los años en el carretera como vendedor; su conocimiento sin paralelo de

gastos de envío y de ultramar países fue por primera vez
Viajando con su padre, que era capitán de un
Buque Maine incorporado, cuando doce años, y desde entonces ha
viajado en muchos países; su familiaridad con el extranjero
tarifas y condiciones de comercio de todo el mundo, todo
esto se ha convertido en cuenta rentable para
a sí mismo y aún más por su país aumentando
las ventas de exportación de su compañía de hierro y acero
productos de menos de \$ 3 millones de una docena de años
Hace a más de \$ 100 millones durante el año pasado, un
logros en el comercio internacional no igualada por
cualquier otro americano del pasado o el presente.

El Presidente Acero Habla

La adquisición de una buena memoria

"Para cultivar una buena memoria", según el Sr.
Farrell, "en un primer momento requiere esfuerzo esfuerzo grande. A tiempo,
se hace fácil y natural para recordar cosas. A
mantener las cosas en su mente se convierte en un hábito.

130

Napoleón Hill

Página 144

"Sir Arthur Conan Doyle, en sus escritos,
propuesto la idea correcta. Usted debe concentrarse.
Usted no debe realizar ningún bagaje mental inútil.
Usted debe concentrarse en las cosas en las que
están interesados y borrar de la memoria
todo lo que no les interesa. Tiene que haber
no sólo una limpieza de primavera, pero una limpieza diaria de
su memoria, por así decirlo, con el fin de hacer espacio
para los almacenes frescos de información útil.

"James J. Hill, que tenía tal vez una de las más
recuerdos notables de cualquier hombre en el país,
solía decir que es fácil de recordar las cosas en
que uno está interesado. Cualquier persona que desee adquirir
conocimiento integral de su negocio, o de
cualquier tema específico, no debe tratar de guardar su mente
con un sinfín de detalles acerca de otras cosas. Por
ejemplo, he tratado de aprender todo lo que pude sobre la
negocio del acero en su minería, manufactura, venta,
y las ramas de transporte, pero que me permiten

llevar la información de negocios en mi cabeza, yo no tengo intento de retener en mi mente minuto detalla datos sobre la política o el béisbol.

" 'Absorbe qué usted es esencial, es decir, todo lo que pertenece a su campo de actividad. Abolir de su mente no esencial, los objetos extraños. No cerebro humano tiene suficientes células para almacenar todos los hechos sobre todos los temas bajo el sol. No obstruir su las células del cerebro con impedimenta. Darles de comer solamente con material vital, con lo que mejorará su utilidad en su esfera de actividad, aumentando y la mejora de su balance de la información necesaria ".

" '¿Cómo puede un joven comenzar a mejorar su memoria? ' Yo pregunté.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

131

Página 145

Un Consejo de Jóvenes Empresarios

" 'La mejor base sobre la que construir una fuerte memoria es cultivar una capacidad para el trabajo. Bueno hábitos también contribuyen a una buena memoria; descuidado hábitos tienden a distraer y echar a perder la memoria. LA es necesario cabeza clara a una memoria aguda.

" 'Se trata esencialmente de verdad de la mente que crece en lo que da de comer. La juventud es el momento en que la mente y el memoria son más sensibles, más retentiva, y más plástico. Es especialmente importante, por lo tanto, a comenzar el entrenamiento apropiado de la mente a una temprana la edad. Es tan difícil para desalojar engorroso, cosas inútiles de la mente, ya que es para adquirir nuevos y mejores suministros de conocimiento. Lo que se hizo tiene mal a deshacer a menudo a un costo considerable.

Al igual que con la mayoría de las cosas que valen la pena en este mundo, un buena memoria requiere el pago de un precio. Ninguna joven o el hombre que desea entrenar su memoria debe estar preparado para pagar el costo. Él debe ser dispuestos a renunciar a una interminable ronda de incluso placeres inofensivos. Él no tiene que esperar a brillar continua y visible en la vida social o de la sociedad círculos durante sus años de formación. Debe estudiar

mientras que otros juegan. Su lectura debe limitarse muy en gran medida a los libros y revistas y periódicos que lo ayudará a adquirir datos y una mejor comprensión de cualquier negocio o materias que está decidido a dominar. Se debe utilizar la mayor parte de su tiempo libre y no ralentí a la basura.

"'Aunque yo trabajaba doce horas al día cuando yo comenzó como obrero en una fábrica de alambre cuando yo era sólo quince años, estudié muy duro después de terminar toda la ronda del reloj todos los días en el molino. YO

132

Napoleón Hill

Página 146

tratado de aprender todo lo que pude sobre la fabricación de alambre, y me las arreglé para calificar como mecánico en un pequeño más de un año. Yo mismo interesadas no sólo en el fabricación de alambre y en la fabricación general de hierro y acero, pero yo tenía un cariño para la venta cosas, y yo hice mi mejor esfuerzo para aprender todo acerca de los deberes de un vendedor. Cuando yo llegué a ser un vendedor, que encontrado mi experiencia en el molino y mi conocimiento del fin de fabricación de la empresa una mayor valioso cuando fui a pedir a los compradores.

"'En la escuela, me pareció fácil de aprender geografía. Mi padre y abuelo eran ambos hombres marineros, y tal vez esto ayudó a cambiar mi atención a otra partes del mundo y para ampliar mi visión. Fue natural que debería tener en cuenta las posibilidades de enchufes extranjeros para los productos de acero, de manera que antes de que yo se convirtió en un director de ventas extranjera, que había estudiado la tema muy seriamente. Estar interesado, podría

Recuerdo lo que leí y aprendí. Hoy Yo Supongo que sí sé una buena cantidad sobre extranjera mercados para instalaciones- acero y transporte cómo llegar a estos mercados.

"'La apertura de los mercados extranjeros para American productos ha supuesto, por supuesto, una gran cantidad de trabajo de detalle. Pero después de haber acostumbrado a mi memoria retención de datos, el trabajo ha hecho un llamamiento a mí y No ha sido tan difícil de manejar ".

" Es un hecho reconocido en toda la industria de acero que 'Jim' Farrell no tiene igual como un maestro del detalle. Su respuestas orales a los abogados del gobierno hicieron su cabezas nadan. No pudieron tocón, trate como podría. John D. Rockefeller utiliza para imprimir en sus ayudantes que, junto a sabiendas de su propio negocio, REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

133

Página 147

la cosa más importante saber lo que era el otro compañero estaba haciendo. El Sr. Farrell abundantemente demostró que no sólo sabía lo que su propia corporación y cualquier otra empresa en los Estados Unidos estaba haciendo, pero estaba tan familiarizado con el hierro y actividades de acero en otros países como con el proceso de fabricación de alambre.

La importancia de saber todo acerca de su empleo " Algunos ejecutivos declaran, alegremente, que nunca molestan acerca de los detalles, que no saben nada de ellos y dejar su manejo enteramente a los subordinados. Yo estaba ansioso por obtener de El Sr. Farrell su visión de la importancia de un conocimiento de los detalles y que tiene de manera adecuada asistió a. Mi pregunta llegó a un sensible acorde.

" 'Yo podría concebir nada más humillante experiencia ", respondió," que al ser preguntado alguna cuestión relativa a nuestras operaciones y ser obligado a enviar a un subordinado a contestar. YO no me considero apto para el trabajo a menos que conocía los entresijos del negocio y cómo cada uno se lleva a cabo detalle de la misma.

" 'Supongamos que un gerente de una de nuestras propiedades fueron ser confrontados repentinamente con algún problema, y iban a llamarle directamente de las fábricas o minas como consejo; no iba a sentir muy tonto si me no podía entender lo que estaba hablando, y darse cuenta exactamente las condiciones frente a él allí?

" 'Esta corporación tiene muchos oficiales de la producción y venta de departamentos. No sólo hacer yo

conocer y hablar con muchos de ellos periódicamente en mi oficina aquí, o durante mis frecuentes visitas a nuestra diferentes propiedades, pero se esfuerzan para dar su comunicaciones atención adecuada.

" Si usted fuera gerente de una empresa importante y escribió una carta al propietario acerca de algo importancia, no le gustaría recibir un respuesta superficial de John Smith, uno de sus secretarios. De la misma manera, si el presidente o otro funcionario de una filial se refiere nada para mí para mi consideración particular, me gustaría reducir el valorar y amortiguar el entusiasmo de que el hombre fuera Me dirijo a la materia sobre la que John Smith. " "

Hemos reproducido toda esta historia porque está lleno de inspiración que será de ayuda para usted. Es el equivalente de un buen curso en la formación de memoria, pero es más-mucho más que esto-es una constructor de la ambición que asegúrese de hacer que usted quiere lograr algo que vale la pena!

Uno de los principales objetivos de este curso es para despertar en ti que " vitales chispa " que nos referimos por varios nombres, tales como la determinación, ambición, etc., y hacer que se convierta en una llama de entusiasmo que te llevará a un mayor logro de algún tipo!

Usted está seguro de encontrar, en algún lugar de esta revista, los cabos sueltos de los hilos de la vida que conducen a su meta deseada! Usted está seguro de hacerse con al menos una gran idea que puede nutrir y desarrollar en un producto acabado que le traerá el éxito y la felicidad. Sólo que uno de estos capítulos se encuentra esta idea en, o si lo encontrará en más de una, no podemos decir. Usted puede encontrar esta idea en un sola palabra o una frase. Deseamos que podríamos señalar a que el capítulo exacta, el párrafo, y la sentencia en la que esta idea es que se encuentran, pero esto es imposible, ya que algunos encontrarán en un solo lugar, mientras que otros se encuentran en otro lugar.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

fácilmente reconocerlo. Sabemos que es aquí, porque esta revista cubre todos los principios a través del cual funciona la mente humana, y la mente humana es la primera causa de todo lo que cualquier persona que alguna vez logrado ni nunca logrará.

A través de este curso de psicología aplicada, que ha vuelto a la primera causa de toda la energía que el hombre ha o puede utilizar en cualquier tipo de

logro. Usted está en la fuente de la que todos los seres humanos logros se dibujan! No hace ninguna diferencia lo que la vida te funciona haveselected, youintendtollow trabajo orwhat; youwillhave tomake el uso de los principios que están cubiertos por este curso; por lo tanto, en el estudio del curso, usted se está preparando para el éxito en lo que sea campo de acción que el futuro puede encontrar comprometido en.

Queremos que usted obtenga este punto de vista, ya que le ayudará a buscar con diligencia y con intenso interés para el "extremo del hilo " ' que, cuando se desenrolla, le llevará a la emisora que deseé en la vida.

Como cierre acorde para este capítulo en la memoria, citamos la después del trabajo sobre psicología aplicada por el Dr. Warren Hilton, autor de *Psicología Aplicada* (conjunto de 12 volúmenes) y fundador de la Sociedad de Psicología Aplicada.

Un sistema de memoria Científico para el éxito empresarial

" Recordamos las cosas por sus asociados. Cuando se establece su mente para recordar algún hecho en particular, su esfuerzo consciente no debe ser vagamente a la voluntad que debe ser impresionado y retenido, pero analíticamente y deliberadamente para conectarlo con uno o más otros hechos que ya están en su mente.

" El estudiante que abarrotá 'para un examen no hace ninguna adición permanente a su conocimiento. No puede haber una recuperación sin asociación, y "Abarrotar" permite tiempo para formar asociaciones.

136

Napoleón Hill

Página 150

" Si le resulta difícil recordar un hecho o una nombre, no pierdas tus energías en 'dispuesto' a regreso. Trate de recordar otro hecho o nombre asociado con el primero en el tiempo o lugar o de lo contrario, y he aquí! cuando menos te lo esperas, lo hará

el pop en sus pensamientos.

" Si la memoria es buena en muchos aspectos, pero pobre en una determinada línea, es porque usted no interesa a sí mismo en esa línea y, por lo tanto, no tienen material para la asociación. La memoria de Ciegos Tom era un en blanco en la mayoría de los temas, pero él era un pie enciclopedia sobre música.

" Para mejorar su memoria, debe aumentar la número y la variedad de sus asociaciones mentales.

" Muchos métodos ingeniosos, científicamente correctos, se han ideado para ayudar en el recuerdo de hechos particulares. Estos métodos se basan en su totalidad en el principio de que que se recuerda más fácilmente que se asocia en nuestra mente con los más agrupaciones complejas y elaboradas de ideas relacionadas.

" El mismo principio se encuentra en la base de toda eficiente pedagogía. Los esfuerzos de maestros competentes por alguna asociación de ideas para vincular cada hecho nuevo con los hechos que el alumno ya tiene adquirida.

" En la búsqueda de este método, el profesor comparar todo lo que está lejos y extranjera a algo es decir cerca de la casa, por lo que la llanura desconocida la muestra de la conocida, y la conexión de todos los instrucción con la experiencia personal de la alumnos por si el profesor es explicar la distancia de el sol de la tierra, que la pida, 'Si alguien aquí

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

137

Página 151

en el sol disparó un cañón directamente a usted, ¿qué
Qué debes hacer? "¡Fuera del camino, 'sería el
respuesta. "No hay necesidad de eso, 'el maestro podría responder;
'Usted puede tranquilamente ir a dormir en su habitación y obtener
de nuevo, es posible que esperar hasta el día de confirmación,
usted puede aprender un oficio, y crecer tan viejo como yo soy-
sólo entonces la bala de cañón se acercaba; después
usted puede saltar a un lado! Véase, tan grande ya que es la
distancia del sol! '

" Vamos a mostrar ahora cómo aplicar este

principio en la mejora de su memoria y en haciendo un uso más completo de su muy amplia tienda de conocimiento.

" Artículo I: HACER USO SISTEMÁTICA DE SU SENTIDO Órganos.

" ¿Le resulta difícil recordar nombres? Es porque no vincula en su mente con suficientes asociaciones. Cada vez que un hombre es introducido a usted, mira a tu alrededor. ¿Quién está presente? Tome nota de tantos y tan gran variedad de que rodea los hechos y circunstancias posibles.

Piense en el nombre del hombre, y echar otro vistazo a su rostro, su vestido, su físico. Piense en su nombre, y marcar el lugar donde se encuentra ahora, por primera tiempo de conocerlo. Piense en su nombre en junto con el nombre y la personalidad de la amigo que lo presentó.

" La memoria no es una facultad de la mente distante en el sentido de que un hombre está generosamente dotado en A este respecto, mientras que otro es deficiente. Memoria, en el sentido de la fuerza de retiro voluntario, es totalmente una cuestión de hábitos formados de mentales operación.

138

Napoleón Hill

Página 152

" Su memoria es tan buena como la mía o de cualquier otra hombre. Es su indiferencia hacia lo que se llama 'hechos irrelevantes "que tiene la culpa. Por lo tanto, cultivar hábitos de observación. Fortalecer los hechos observados desea recordar con una multitud de fuera asociaciones. Nunca descansar con un mero medio camino conocimiento de las cosas.

" Para ayudarle a entrenarse en los hábitos de la observación que hacen un buen recuerdo de fuera hechos, anexar los siguientes ejercicios:

" (A) Camine lentamente a través de una habitación con la que no están familiarizados. Luego haga una lista de todos los contenidos de la sala en la que se pueden recuperar. Haga esto todos los días durante un semana, con una habitación diferente cada vez. Hacerlo no

a medias, pero como si su vida dependiera de su capacidad de recordar. Al final de la semana, se será sorprendido por la mejora que tienes hecho.

" (B) Al caminar por la calle, observar todo lo que ocurre en un espacio de un bloque, las cosas oídas, así como las cosas visto. Dos horas más tarde, hacer una lista de todos usted puede recordar. Haga esto dos veces al día durante diez días. Luego compare los resultados.

" (C) Hacer una práctica de contar cada noche la incidentes del día. La perspectiva de tener esto no le hará inconscientemente para observar más con atención.

" Este es el método por el cual Thurlow Weed adquirido su memoria fenomenal. como un joven con ambiciones políticas, que había sido mucho preocupado por su incapacidad para recordar nombres y rostros. Así comenzó la práctica cada noche de decirle a su

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

139

Página 153

esposa los más mínimos detalles que se habían producido durante el día. Siguió así durante cincuenta años y que así entrenado sus poderes de observación que él llegó a ser tan conocido por su memoria infalible como por su habilidad política.

" (D) Vistazo una vez en un esbozo de mapa de algún estado. Póngalo fuera de la vista y dibujar una como casi como si lo puedes. Entonces compararlo con el original. Hacer esto con frecuencia.

" (E) Pida a alguien que lea una oración de un revista, y luego repites. Haga esto todos los días, aumentando gradualmente la longitud de la cita de frases cortas a párrafos enteros. Intentar averiguar cuál es el límite extremo de su capacidad en a este respecto en comparación con la de otros miembros de su familia.

" Artículo II: FIX IDEAS POR SUS ASOCIADOS.

" Hay otras cosas que se recuerdan, además hechos de la observación exterior. Usted no es un

cuya vida se pasa en su totalidad en un mundo físico. Usted vive también dentro. Su mente está sin cesar en trabajar con los materiales del pasado, la pintura de la imágenes del futuro. Usted está llamado a esquema, idear, inventar, para componer, y para prever.

" Si todo este trabajo mental no se desperdicia energía, que debe ser capaz de recordar sus conclusiones cuando ocasión lo requiere. Un pensamiento feliz viene a usted- ¿recordarás mañana cuando la hora de acción llega? Sólo hay una manera de estar seguro, y es decir haciendo un estudio de todo el asociativo proceso mental.

140

Napoleón Hill

Página 154

" Revisar el tren de las ideas por la que usted alcanzó su conclusión. Lleve el pensamiento en la mente de su conclusión legítima. Véase a sí mismo actuando sobre ello. Marque sus relaciones con otras personas.

" Nota todos los detalles de la imagen mental. En otro Es decir, para recordar los pensamientos, cultivar sentido-observación para recordar asuntos exteriores.

" Para entrenarse en el pensamiento-memoria, utilice el siguientes ejercicios:

" (A) Cada mañana a las ocho en punto de la minutos, fijar sobre una cierta idea y determinar en recordar que a cierta hora durante el día. Poner su toda voluntad en la presente resolución. Trate de imaginar lo que actividades que se dedican a la designada hora, y pensar en la idea elegida como identificado con esas actividades. Asociar en su mente con algún objeto que estará a mano cuando el tiempo establecido viene. Habiendo fijado la idea en su mente, Olvídalos. No se refieren a ella en sus pensamientos. Con práctica, usted se encontrará de forma automática llevar a cabo sus propias órdenes. Persistir en este ejercicio durante al menos tres meses.

" (B) Cada noche, cuando se jubile, fijar en la hora a la que desea que levantarse por la mañana. En

conexión con su despertar a esa hora, piensa todos los sonidos que serán aptos para estar ocurriendo en ese una hora en particular. Bar cualquier otro pensamiento de su conciencia y se quedan dormidos con el intenso determinación que surja en el tiempo establecido. por todos los medios, levantarse al instante cuando te despiertes. Sigan con este ejercicio, y pronto será capaz de despertar en cualquier horas es posible que deseé.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

141

Página 155

" (C) Todas las mañanas, a delinear el plan general de sus actividades para el día. Seleccione sólo el importante cosas. No se moleste con los detalles. Determinar en el orden lógico de su día de trabajo. Pensar no tanto de cómo tienes que hacer las cosas a partir de la cosas que tienen que hacer. Mantenga su mente en los resultados. Y después de haber hecho su plan, se adhieren a ella. Sea su propio jefe. Que nada te tiente de su propósito conjunto. Hacer esta planificación diaria en un hábito y mantenga a ella por la vida. Se le dará una gran elevación hacia cualquiera que sea el premio que busca.

Regla " III: BUSCAR sistemática y PERSISTENTEMENTE.

" Cuando una vez que haya comenzado en un esfuerzo de recogimiento, perseverar. La fecha o la cara o evento que desea recordar está ligada a la multitud de otros hechos de la observación y de su mente la vida del pasado. Éxito en recordando que depende simplemente en su capacidad para dar con una idea tan indisolublemente asociada con el objeto de búsqueda que la retirada de uno recuerda automáticamente el otros. En consecuencia, lo que hay que hacer es llevar a cabo su atención a una línea definida de pensamiento hasta usted ha agotado sus posibilidades. Usted debe pasar en la revisión de todos los asuntos asociados y suprimir o ignorarlos hasta que la correcta viene a la mente. Este puede ser un proceso de atajo o una rotunda proceso, pero que traerá resultados nueve veces de diez y, si habitualmente persistido en, lo hará en gran medida

mejorar su poder de retiro voluntario.

" Artículo IV: el instante en que recoleto UNA COSA
QUE HACER, LO HACE.

142

Napoleón Hill

Página 156

" Cada idea que la memoria empuja en su conciencia lleva consigo el impulso de actuar sobre ella. Si no lo hace, el asunto no puede ocurrir a usted, o cuando lo hace, puede ser demasiado tarde.

" Su mecanismo mental le servirá fielmente sólo mientras usted actúa sobre sus sugerencias.

" Esto es tan cierto de los hábitos corporales como de negocio asuntos. El tiempo para actuar sobre un asunto importante que ahora viene a la mente no es "mañana" o "un poco más tarde, 'pero ahora'.

" Lo que se hace a partir de un momento a otro le dice al historiador de su carrera. Las ideas que vienen a vosotros deben compararse en cuanto a su importancia relativa. Pero hacer esto honestamente. No se deje llevar por distracción impulsos que inadvertidamente se deslizan. Y tener mide su importancia, dar rienda suelta a la vez que el impulso de hacer todo lo que no debe hacer camino para algo más importante.

" Si, por cualquier razón, la acción debe ser diferida, fijar el materia en su mente para ser llamado a garantizar el buen tiempo. Conduce todos los demás pensamientos de su conciencia. Dale toda tu atención a una importar. Determinar el momento exacto en el que desear que sea recordado. A continuación, poner todo tu ser en la determinación para recordar que precisamente en el momento adecuado. Y, por último, y quizás lo más importante de todo-

" Regla V: TENER UN POCO DE SIGNO o ficha.

" Esta señal de memoria puede ser cualquier cosa que usted elija, pero debe, de alguna manera, conectarse directamente con la hora en que el evento principal es recordar.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

143

" Hacer que una empresa de la observación de los signos de memoria o fichas que ha estado utilizando habitualmente. Práctica etiquetado de las materias que desea recuperar con el etiquetas que forman parte de su maquinaria mental.

" Que sea un hábito de hacer las cosas cuando debería ser doneandintheorderinwhichyououghttodothem.

Hábitos como este son 'caminos' a lo largo de la cual la mente 'mueve', caminos de menor resistencia tothose cualidades de rapidez, la energía, la persistencia, la exactitud, la auto-control, y así sucesivamente, que aumentan el éxito.

" El éxito en los negocios, el éxito en la vida, sólo puede venir a través de la formación de hábitos correctos. Un hábito derecho puede ser deliberadamente adquirida solamente por hacer una cosa conscientemente hasta que llega a ser hecho inconsciente y automática.

" Cada hombre, consciente o inconscientemente, las formas sus propios hábitos de memoria, buenas o malas. Forma tu hábitos de memoria conscientemente de acuerdo con las leyes de la mente, ya su debido tiempo, actuarán inconsciente y con una precisión magistral.

" 'En medio de las sombras de las pirámides,' Bonaparte dijo a sus soldados: "veinte siglos miran hacia abajo sobre ti, "y les animó a la acción y victoria. "Pero todos los siglos", dice WH Grove, 'Y la eternidad, y Dios y el universo, mira sobre nosotros-y exigir la más alta cultura de cuerpo, mente y espíritu. '

" Una buena memoria es el tuyo para la toma. Pero tu debe hacerlo. Podemos señalar el camino. Usted debe actuar.

" Las leyes de la asociación y el recuerdo son los combinación que abrirá los tesoros bóvedas de la memoria. Aplicar las leyes, y las riquezas de experiencia estará disponible para usted en cada necesidad. "

144

Napoleón Hill

Resumen

En esta lección, ha aprendido que la concentración en el objeto de ser recordado es uno de los principales factores en la memoria exacta.

Has aprendido que mediante la asociación de la que desea recordar con algo con lo que usted está familiarizado y que puede recordar fácilmente, su capacidad de recordar es mucho mayor. Usted han aprendido que la mente subconsciente clasifica el sentido de impresión de siones de llegar a su mente y archivos de los que son similares o que tener una estrecha relación entre sí, de modo que cuando la cosa con la que un impresión sensorial está asociado se pone en la mente consciente, trae consigo esa impresión sentido.

Has aprendido que repetitionenables mente yoursconscious a getaclearpictureofthesenseimpressionthatyouwishrecordedinyour memoria, andthatbyrepeatingoverandoverthenameofthatwhichyou desean recuerde, usted no tendrá problemas para recordar cuando quería.

ASOCIACIÓN-CONCENTRACIÓN REPETICIÓN son los tres principales aliados de la memoria!

Has aprendido que la indiferencia en el momento de una impresión sensible es hecho es la principal razón de mala memoria. Junto a esta en la lista de los tres principales enemigos de la memoria se divide la atención en el momento de la impresión de los sentidos y la falta de concentración.

También ha aprendido, a través de la historia del Sr. Farrell, el relationshipbetweenanaccuratememoryandsuccessinyourlifework.

Si el tema de la memoria tuvo que ser definido en una frase corta, lo haríamos palabra esa frase de la siguiente manera:

"Concéntrate toda su atención en lo que usted desea recordar, imaginar en su mente, repetir en voz alta, entonces asociado con alguna persona o lugar que usted puede recordar fácilmente en cualquier momento."

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

145

Página 159

9

¿Cómo Mark Antony
Sugerencia usados
en Ganar la
Mob romana

Página 160

Página 161

Página 162

LA

Hace unos años, recibí una llamada telefónica de la secretaria del Club de Prensa. Me dijo: "Este es el señor Blank, Secretario de el Club de Prensa. Llamé a felicitarle por su ser elegido como miembro de este club. Usted fue sometida a votación y elegido el pasado noche, y enviaré un hombre de la oficina esta tarde para llegar su firma a la solicitud de adhesión."

Le di las gracias y, con la boca todavía abierta, colgué el receptor. En una hora o así, un joven entró en mi oficina, caminó hasta mi escritorio con valentía, y puso una pequeña aplicación que mira simple en mi escritorio.

Me dijo: "El Secretario del Club de Prensa envió esto para su firma", y se quedó con el sombrero en la mano, esperando a que yo firme. Yo recogí el periódico, miró por encima a toda prisa, y comenzó a firmar, cuando se me ocurrió que me gustaría saber, más por la curiosidad que por otra cosa, que había presentado mi nombre para membresía en el Club de Prensa. Le pregunté a la joven si sabía que presentó mi nombre, y me dijo que no lo hiciera, que posiblemente era algún amigo que ya pertenecía al Club. Luego se apresuró para explicar que era un gran honor ser elegido como Miembro de el club. Cogí mi pluma de nuevo y empecé a escribir mi nombre en la línea de puntos. La solicitud fue impreso en papel barato, y el pluma "pegado" en el papel, lo que hizo dudar por un momento y empezar a escribir en un nuevo lugar. La vacilación me dio tiempo para pensar un poco más acerca de quién presentado mi nombre para ser miembro, por lo que detenido, establecido la pluma, y preguntó al joven a llamar por teléfono el Secretario y averiguar quién era. Así lo hizo, pero se enteró de nuevo que el Secretario no sabía que presentó mi nombre.

Aquí sospecha entró por primera vez, así que le dijo al joven que yo creía que yo no firmaría ese momento. Al mismo tiempo, leí el

149

Página 163

aplicación de nuevo. Se llamó a una cuota de membresía de \$ 150. Aquellos figureslookedtentimesasbig asthey hadlookeda orsobefore minutos esa conversación telefónica. Estaba empezando a conseguir "pies fríos." Yo estaba comenzando a sentir que estaba a punto de ser "vendido" algo. Hasta este punto, me había sentido que me estaba metiendo un club muy selecto, a través de la la consideración de alguna buena amiga. Francamente, mi vanidad había superado mi buen juicio empresarial. Pero ahora estaba empezando towake y "Huele un ratón." Entonces el joven tomó la palabra y dijo: «¿Por qué, usted

Probablemente dejar de apreciar lo difícil que es entrar en el Club de Prensa. No uno puede conseguir en hasta que haya sido elegido por votación. Se le ha pagado una honor que usted no puede permitirse el lujo de rechazar".

Esas palabras se hundieron profundamente. Por el momento, parecían disipar sospecha y me hacen sentir que, probablemente, había sido bastante apresurada en dejando la pluma fuente, así que cogí de nuevo, pero antes de que la levantó de la mesa, vi a esas figuras más, 150 dólares.

Se veían todavía más grande, así que me empujaron la solicitud a los jóvenes hombre y le dijo: "No, tengo que pensar sobre esto por un par de días", y yo le dio paso a la puerta.

Al día siguiente, me decía uno de mis amigos que me habían elegido tomembershipinthePressClub.Ishowedplainlybytheexpressionon mi cara que me sentía bastante orgulloso de este honor. Luego se echó a reír! Tuve Nunca oyó reír tan fuerte en mi vida. Me dijo: "Mira, si realmente quiere unirse al Club de Prensa, puedo conseguirle una membresía por \$ 50. Francamente, Idon'tbelieveyouwanttobelongtoit, butifyoudo, I cansave . \$ 100" Luego continuó - "Puede que también le interese saber que el Club está haciendo una unidad para ser miembro en este momento; por lo tanto, no necesita sentirse tan "arrogante" por haber sido elegido como socio!"

Empecé a crecer pequeña! Recuerdo la sensación distintamente. Voy a nunca lo olvides. Abajo, abajo, abajo me fui en la escala de inteligencia, hasta que pueda recordar cómo tuve que mirar hacia arriba para ver a mi amigo, a pesar de que yo era tan alto como él.

Entonces vi la broma. Me llevé a mi amigo al mostrador cigarrillo y le compró una caja de los mejores habanos que podía comprar. "qué son

150

Napoleón Hill

Página 164

estos para?", preguntó, sorprendida. Y yo le respondí: "En el pago de la mejor lección en el arte de vender lo que he tenido ni nunca tendrán."

Ahora tiene la historia, lo que le he dicho a todos los miembros de nuestra clase en Publicidad y arte de vender. Me duele mi orgullo de contar esta historia, pero que es tan valioso para un estudiante de psicología aplicada que yo simplemente no podía pasar por la oportunidad de contarla.

Mi vanidad casi me había costado 150 dólares. Lo único que me salvó fue la mala calidad del papel en el que la aplicación Press Club era impreso. Si la pluma no tenía "pegado", me hubiera sido! Eso fue un verdadero caso de "dejarme compro" en lugar de "la venta de mí." Yo estaba haciendo todo el comprar. Nadie me pidió unirse al Club. Yo estaba casi listo, no sólo para unirse y parte con \$ 150 en efectivo, pero para agradecer a alguien por

" Darme la oportunidad. " Aquí fue la parte débil de sus ventas plan que perdieron mi confianza cuando no pudieron decirme quién presentado mi nombre para ser miembro. El hombre que se prevé que plan de ventas fue " casi " un vendedor maestro. Se cayó en sólo eso una leve detalle. Hubiera estado bien tenerme dijeron que el Club había estado observando mi progreso empresarial y había decidido que yo sería un buen hombre para ser miembro, pero cuando se negaron me aseguró en este punto, he perdido la confianza y perdí el firma en la pequeña línea de puntos.

No necesito analizar esta historia para ti. La parte posterior de la psicología es tan claro que un escolar puede entenderlo. Utilice esta psicología usted mismo. En cuanto a lo que usted puede hacer esto dependerá de la problema en la mano. Dependerá del comprador y la mercancía que usted tiene que vender.

Este mismo principio de la psicología fue utilizada por Marco Antonio en su maravillosa oración, lo que vas a leer en la actualidad. En esta oración, que veremos como hábilmente hizo un llamamiento a la vanidad de la turba romana. ¿Se inicia por tratar de " vender " ellos en su punto de vista? No, no es que él! Era demasiado inteligente un vendedor para eso. Estudie su discurso con cuidado. Obtener

el gran pensamiento posterior de la misma. Vea como Marco Antonio, en sentido figurado hablando, flotando con la corriente y no en contra de ella, hasta que llegó

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

151

Página 165

a un punto de vista desde donde podía convertir su curso en la dirección que quería que fuera.

Es necesario manipular mil toneladas de arcilla y escoria a fin para obtener un miligramo de radio! El proceso de separación es un largo, tedioso y costoso, pero que es la única manera de asegurar el radio.

Esa es una razón por la radio es tan caro.

Para llegar a una aparentemente simple verdad, debemos a veces pasar por masas de la evidencia, la clasificación de la utilizable a partir de la inservible, pero hay que hacer si queremos que la " radio. " Hay una verdad simple connectionwithappliedpsychologywhichistheeverywarpanandwoofof todo el arte de vender con éxito; Por lo tanto, cuando usted consigue a través de la lectura

thislecture, ifyoufeelthatIhavetakenyouthroughtheradiumrefining proceso para llegar a esta gran verdad, sé que usted también será lo suficientemente

justo para

admitir que el tiempo empleado en la búsqueda ha sido bien vale la pena.

No voy a decirte lo que esta gran verdad es que ahora. Yo quiero que tengas el beneficio de la búsqueda de uno mismo. Al llevar a cabo este gran principio, yo voy a hacer uso de notable discurso de Shakespeare que poner en la boca de Marco Antonio, en su respuesta a Brutus, el cadáver de César. Nada de lo que he leído retrata uno de los principios básicos de la psicología aplicada, así como esta oración. Las mismas leyes y principios psicológicos utilizados por Antony en su discurso sobre el cuerpo de César traerá tan gran medida de éxito, y como ganar efectivamente el día ahora como lo hizo antes de la caída de Brutus.

Como procedo con el texto de la oración, voy a inyectar entre la líneas de ciertos comentarios con el fin de traer más claridad la comparación que desean hacer.

Argumento de la escena

César ha sido asesinado, y Bruto acaba de terminar su discurso a la población, exponiendo sus razones para la remoción de César. Estas razones han sido aceptados, y la multitud creyeron en él. Brutus era

152

Napoleón Hill

Página 166

probablemente el hombre más admirado y más querido en toda Roma en ese tiempo. Por lo tanto, su sencilla declaración fue aceptada con igual de sencillo fe.

Aquí, Shakespeare introduce ambos lados de la pregunta, primero a través Bruto y, a continuación, a través de Antony.

Bruto, después de haber presentado su lado, y satisfecho de que ha ganado el día, cierra su discurso y se apoya su caso. Pero él no tenía plenamente convencido a su audiencia. La turba romana no fue bien vendido.

El exceso de confianza, cedió la plataforma para Antony demasiado pronto. Nevertheless, la multitud estaba con él y en contra de cualquiera que tuviera algo que decir despectiva a él.

Antonio aparece en escena, con la mafia, al menos en parte, antagónica a él y sospechoso, para que no se contra Brutus. Su primera paso es pacificar a ellos y tener en sus mentes en un estado receptivo (a neutralizar sus mentes) para, sin esto, él no puede hacer cualquier partida camino. También debe evitar toda apariencia de " tocar " el otro lado.

Estos son elementos esenciales en convencer a un público o un individuo; tu la audiencia se debe presumir de estar abierto a la convicción, y usted debe

No " golpe ".

ANTONY

: " Para Brutus 'sake, estoy contemplando a usted' '(Entra en. púlpito.)

CUARTO CIUDADANO

: " ¿Qué dice de Bruto? "

TERCERA EDAD

: " Dice, por Brutus'sake, se encuentra contemplando para todos nosotros. "

CUARTO CIUDADANO

: " " Twere mejor que hable ningún mal de Bruto aquí.

PRIMER CIUDADANO

: " Esta César era un tirano. "

TERCERA EDAD

: " No, eso es cierto; estamos Blest que Roma se deshizo de él."

SEGUNDO CIUDADANO

: " ¡Paz! Oigamos lo que Antony puede decir. "

ANTONY

: " Ustedes suaves romanos, - "

TODO

: " La paz, ho! Vamos a escucharlo. "

En este punto, el aficionado medio normalmente arranca esta oración a jirones por pavoneándose al frente del escenario, lanzando su pecho,

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

153

Página 167

y en un tono dos veces demasiado grande para su cuerpo, gritando, " Amigos, Romanos, compatriotas! "

Tenía Antony se dirigió a la multitud en este sabio, la historia de Roma no sería lo que es hoy. Para el propósito de pacificación de su mentes inflamadas, que comienza así:

ANTONY

: " Amigos, romanos, compatriotas, préstame tus oídos; Vengo para enterrar a César, que no lo alaban. " (de Conciliación.) " El mal que los hombres hacen vida en pos de ellos; lo bueno es frecuentemente enterrado con sus huesos;

así sea con César. El noble Bruto os ha dicho César era ambicioso; si así fuera, se trataba de una falta grave, y gravemente hath César answer'd ella. Aquí, bajo licencia de Bruto y el resto, -Para

Bruto es un hombre honorable; así que son todos hombres honorables, -Ven
I a hablar en el funeral de César. Él era mi amigo, fiel y justo para
. me " (Lo que él pudo haber sido para usted, él era sólo para mí;
Por lo tanto, yo lo admiraba). -

" Pero Bruto dice que era ambicioso; y Bruto es un hombre honorable.
Él ha traído muchos cautivos hogar de Roma, cuyos rescates
tenían las arcas generales llenan. ¿Esta en Caesar parece ambicioso?
Cuando los pobres han llorado, ha César lloró; ambición debería ser
hecho de otra pasta. Sin embargo, Bruto dice que era ambicioso; y
Bruto es un hombre honorable. Todos ustedes vio que en el Lupercal I
tres veces lo presentado una corona real, que él se negó por tres veces;
Fue esta ambición? Sin embargo, Bruto dice que era ambicioso; y, por supuesto, él
es un hombre honorable. Yo no hablo de refutar lo que hablaba Brutus,
pero aquí estoy para hablar de lo que sé. Todos ustedes hicieron amarlo una vez,
No sin causa; lo que causa que retiene luego a llorar por
él? O juicio! tú se huido a bestias brutales, y los hombres tienen
perdido la razón. Tengan paciencia conmigo; mi corazón está en el ataúd allí con
César, y debo hacer una pausa hasta que se vuelve a mí. " (Trabajando en
sus emociones.)

Ahora ha alcanzado el primer paso en la ley mental de salesman-
nave. Él ha ganado la atención de la multitud. Él sabe que
No se puede mantener totalmente tranquilo, y lo que les da la oportunidad de

154

Napoleón Hill

Página 168

hablar, o pensar en voz alta. Del mismo modo, un vendedor debe dar su una perspectiva
oportunidad de hablar a principios de la entrevista para que él, el vendedor, puede
aprender de los otros puntos débiles.

PRIMER CIUDADANO

: " Me piensa que hay mucha razón en sus dichos. "

SEGUNDO CIUDADANO

: " Si tú consideran con razón de la materia, César tiene
tenía un gran mal. "

TERCERA EDAD

: " Tiene que, señores? Me temo que no habrá peor venir
su lugar. "

CUARTO CIUDADANO

: " Mark'd ye sus palabras? No quiso tomar la
coronar? Por lo tanto, 'tis seguro de que no era ambicioso. "

SEGUNDO CIUDADANO

: "¡pobre alma! Sus ojos son de color rojo como el fuego por el llanto. "
(Lástima.)

TERCERA EDAD

: " No hay un hombre más noble en Roma que Antony ".

CUARTO CIUDADANO

: " Ahora marcarlo, comienza de nuevo para hablar. "

ANTONY

: " Pero ayer, la palabra de César hubiera sostenido contra el mundo; ahora se encuentra que existe, y ninguno tan pobre que hacer le reverencia. Maestros de O " (adulación), " si estuviera dispuesto a agitar sus corazones y mentes a motín y de rabia, me deberían hacer Bruto mal y Cassius mal, que, todos ustedes saben, son hombres honorables. "
(Captura la sugerencia en la palabra *motín* y *de rabia*, el énfasis de repetición.)

Desde este punto en adelante, dice tres veces que estos son hombres honorables. Tenga en cuenta el cambio en la inflexión, y el efecto de cada cambio. La primera vez, hace una afirmación clara de los hechos; la segundo tiempo, hay una sugerencia leve de duda en cuanto a su la honestidad, y la tercera vez, con una habilidad consumada, se juega sobre la palabra *de honor* con tanto sarcasmo y la ironía fina, como para transmitir a la mafia del pensamiento y la idea de que estos hombres son cualquier cosa menos honorable.

ANTONY

: " No voy a hacer que se equivocan; Preferiría elijo mal el muertos, para mal yo y vosotros, que lo haré mal ejemplo hombres honorables ".

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

155

Página 169

Cuando él dice que lo haría en lugar equivocado a los muertos, él sabe que la voluntad excitar su piedad, cuando él prefiere mal a sí mismo, despierta su admiración, y cuando él les dice que elige mal ellos, suscita su antagonismo y resentimiento contra el asesinato de César. (Ahora despierta su curiosidad.)

ANTONY

: " Pero aquí hay un pergamo, con el sello de César; Lo encontré en su armario; 'Tis su voluntad; permiten, pero los comunes escuchan su testamento, que, con perdón, no me refiero a read.-Y iría y besar las heridas muertos de César y sumergir sus servilletas en su sagrada sangre, sí, pido un pelo de él para la memoria, y, muriendo, mencionarlo

dentro de sus testamentos, legando como un rico legado a su problema. "

CUARTO CIUDADANO

: " Vamos a escuchar la voluntad; leerlo, Marco Antonio. " (Human la naturaleza quiere que el que está a punto de ser tomado fuera de ella.) Observe cómo astutamente Antony ha llegado a la segunda etapa del la ley mental de arte de vender; lo completamente que ha despertado su interés. Esto fue hecho por emocionante su curiosidad. Por supuesto, tiene la intención de leer el testamento, pero él va a obligarlos a exigirlo antes de que él lo hace.

TODO

: " La voluntad, la voluntad! Vamos a escuchar la voluntad de César. "

ANTONY

: " Ten paciencia, amigos suaves, no debo leerlo; No es se encuentra que usted sabe cómo César te amaba. Usted no es la madera, que no son piedras, sino hombres; y, siendo hombres, oyendo la voluntad de César, se inflamará usted, le hará loco. " (Justo lo que se propone a hacer.) " Tis bien que no sabe que son sus herederos, por si debe, O lo que vendría de él! "

CUARTO CIUDADANO

: " Leer la voluntad; vamos a escuchar que, Antony; leerás nosotros la voluntad, la voluntad de César. "

ANTONY

: " Willyoube paciente Willyoustayawhile? IfearIhaveo'ershot yo para decirte de ella; Me temo que me equivoco los hombres honorables cuya dagas han stabb'd César, yo temo que. " (Las palabras *dagas* y *stabb'd* sugerir asesinato. Ver lo rápido que capturan la sugerencia.)

CUARTO CIUDADANO

: " Eran traidores, hombres honorables! "

156

Napoleón Hill

Página 170

TODO

: " ¡la voluntad! El testamento! "

SEGUNDO CIUDADANO

: " Ellos eran villanos, asesinos; ¡la voluntad!"

ANTONY

: " Usted me va a obligar a continuación para leer el testamento? Luego haga una anillo sobre el cadáver de César, y deja que te enseñe lo que hecha la voluntad. Debo descender? Y le dará me vaya? "

TODO

: "baja."

SEGUNDO CIUDADANO

: " 'Descendimiento.

TERCERA EDAD

: " No tendrás licencia. "

SEGUNDO CIUDADANO

: " Habitación en Antony, más noble Antony ".

Empezando a sentir su poder sobre su público, Antony pretende ahora para acercarse. Se elimina la barrera de la distancia entre el púlpito y el piso del Foro, que puede llegar a ser más confidencial.

Observe la primera nota de la autoridad, sin embargo, la amabilidad de hablar, ya que com-

demandas que dar un paso atrás.

ANTONY

: " No, no tan pulse sobre mí, de pie lejos. "

TODO

: "un paso atrás. Habitación."

ANTONY

: " Si usted tiene lágrimas, se preparan para arrojar ellos ahora, que todo lo hace conocer este manto; Recuerdo la primera vez que César se lo puso; 'Twas en una noche de verano, en su tienda, ese día que superar la Nervios. " (El sentimiento, el amor y patriotismo.)

Desde este punto en adelante, apela a su naturaleza emocional, a su piedad por " lástima es parecido al amor ", y él desea reavives su amor dormido por César.

ANTONY

: " Mira, en este lugar funcionó Cassius 'daga a través; ver que es lo alquilar los envidiosos Casca hizo; a través de este el bien amado Bruto stabb'd; y como él sacó su espada maldita distancia, marque la forma en la sangre seguido de César, ya corriendo por la puerta, que resolver si Brutus tan poco amable knock'd, o no; para Brutus, como ustedes saben, fue César ángel; juez, oh dioses, lo caro César lo amaba! Este fue el más más cruel corte de todos; para cuando el noble César le vio puñalada, ingratitud, más fuerte que los brazos traidores bastante le vanquish'd; luego estalló su poderoso corazón; y, con su manto, amortiguando su rostro,

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

157

Página 171

incluso en la base de la estatua de Pompeyo, mientras que a la vez que corrió la sangre, gran César cayó, O, lo que es una caída estaba allí, mis compatriotas! Entonces Yo,

y tú, y todos nosotros se cayó abajo mientras traición sangrienta flourish'd más nosotros. O, ¿cómo llorar, y yo percibe usted siente la fuerza de la piedad; estos son gotas de gracia. Almas cordiales, por qué lloran cuando usted, pero he aquí nuestra Vestidura de César herido? Mire usted, aquí está él mismo, marr'd, como ya ves, con los traidores. " (Ahora han aceptado esta palabra *traidor* y libremente aplicarlo a los conspiradores.)

PRIMER CIUDADANO

: " O espectáculo lastimoso! "

SEGUNDO CIUDADANO

: " 'O noble César!"

TERCERA EDAD

: " 'O día lamentable!"

PRIMER CIUDADANO

: " O vista más sangrienta! "

SEGUNDO CIUDADANO

: " Vamos a vengarse. "

TODO

: " La venganza! Sobre! Busque! Burn! ¡Fuego! Matar! Slay! Que no es un traidor vivir! "

Ahora ha alcanzado la tercera etapa-deseo. La turba desea hacer lo que él les deseó hacer. Aquí, muchos un vendedor pierde su perspectiva. Él errores deseo de voluntad, trata, demasiado pronto, para llevar a su punto y asusta a la perspectiva que aún no se ha llevado hasta el cuarto paso y, en consecuencia, no está listo para recibir el vendedor con los brazos abiertos.

Antony, sin embargo, vendedor experto que era, decidido a llevar a sus oyentes con él; para cerrar su argumento tan fuerte como para impedir thepossibilityofhisaudiencebeing againinfluencedby la oposición, y tan perdido para él. Él ha salvado su argumento y el atractivo más fuerte para el último, a fin de que éste pueda llevar a su público con absoluta certeza. Nota su carta de triunfo bien en hacia el final de su discurso:

ANTONY

: " Stay, compatriotas ".

PRIMER CIUDADANO

: " La paz allí! Escucha el noble Antony ".

SEGUNDO CIUDADANO

: " Vamos a lo oímos, nos lo seguimos, vamos a morir con él."

ANTONY

: " Los buenos amigos, amigos dulces, no me dejes despertarlos a tales una inundación repentina de motín. " (Fortalecimiento de su deseo.) " Los que

han cometido esta acción son honorables. ¿Qué penas privada que tienen, por desgracia, no lo sé, que hicieron que lo hagan; son sabios y honorable y voluntad, sin duda, con los motivos por los que responden. "

Observe cómo embarazada de doble sentido son sus inflexiones sobre ciertas palabras, y cómo infaliblemente que transmiten a la multitud su opinión del carácter de los conspiradores.

ANTONY

: " Yo vengo no, amigos, para robar lejos sus corazones; no soy orador como Brutus es; pero, como usted me conoce todo, una llanura, hombre franco, que amo a mi amigo; y que ellos saben muy bien que nos dio licencia pública para hablar de él; porque yo no tengo ni ingenio, ni palabras, ni vale la pena, la acción, ni palabra, ni el poder de la palabra para agitar la de los hombres sangre, solamente hablo justo en; Yo digo que el que ustedes mismos no saber; mostrará dulce heridas de César, pobre, pobre, tonto bocas, y una oferta que hablen por mí; pero si yo fuera Bruto y Brutus Antony, hay una Antony sería volante de seguridad de sus espíritus, y poner un lengua en cada herida de César que debe mover las piedras de Roma se eleve y motín. "

TODO

: " Vamos a amotinarse. "

PRIMER CIUDADANO

: " Vamos a quemar la casa de Bruto. "

TERCERA EDAD

: " El otro lado, entonces! Venga, busque los conspiradores. "

ANTONY

: " Sin embargo, me oyes, compatriotas; sin embargo, me oigo hablar! "

TODO

: " La paz, ho! Oír Antony. Lo más noble Antonio! "

ANTONY

: " ¿Por qué, amigos, vas a hacer que usted no sabe lo que; en que lugar Así ha Caesar merecía su amor? Por desgracia, no se sabe; Debo decirle, entonces; usted ha olvidado la voluntad que te dije de ".

Él ha destinado a lo largo de leer el testamento, pero ha aplazado hasta que tenían hambre por ella, y sus mentes en una etapa en la que la lectura de la misma sería más eficaz en el cumplimiento de su propósito. Este fue su carta de triunfo, y él lo salvó en el último.

Más de un vendedor, en su afán de presentar los méritos de su bienes, obras de teatro su carta de triunfo en primer lugar, antes de que su perspectiva

está listo para ello. Si esto no barrer su perspectiva con él al principio, él puede seguir con puntos débiles, y cocine a fuego lento hasta una venta perdida. Él trata de REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

159

Página 173

llegar a la cuarta etapa sin cubrir a fondo los tres primeros, y por lo general falla.

Antony ahora hace su apelación a la codicia y la avaricia de su oyentes-una debilidad común de la naturaleza humana.

TODO

: " La mayor verdad, la voluntad! Quedémonos y escuchar la voluntad. "

ANTONY

: " Esta es la voluntad, y bajo el sello de César. Para todos los romanos ciudadana que da, a cada varios hombre, setenta y cinco dracmas. "

SEGUNDO CIUDADANO

: " Lo más noble César! Nos vamos a vengar su muerte. "

TERCERA EDAD

: " Oh real César! "

ANTONY

: " Escúchame con paciencia. "

TODO

: " La paz, ho! "

ANTONY

: " Por otra parte, él te ha dejado todos sus paseos, sus cenadores privados y huertos nueva plantaron, en este lado del Tíber; él los ha dejado usted, ya sus herederos para siempre; placeres comunes, para caminar en el extranjero y volver a crear vosotros mismos, aquí era un César! Cuando viene tal otra? "

PRIMER CIUDADANO

: "nunca nunca. Venga, lejos, lejos! Vamos a quemar su cuerpo en el lugar santo y, con las marcas, el fuego de los hogares de los traidores. Llevar el cuerpo ".

SEGUNDO CIUDADANO

: " Ir, ir a buscar el fuego ".

TERCERA EDAD

: " Arrancar abajo bancos. "

CUARTO CIUDADANO

: " Arrancar abajo formas, ventanas, nada. " (Salida Los ciudadanos con el cuerpo.)

Él ha llegado a la cuarta etapa. Ha influido en su voluntad de hacer sus órdenes. Ha realizado el día.

Si va a planificar su argumento de venta a lo largo de las líneas sobre las que esta oración fue modelado, siguiéndolo a su conclusión con el mismo cuidado, viendo su desarrollo como alerta, concentrando sus argumentos en lo lógica de un orden de secuencia, por lo que cada paso más fuerte que su predecesor, barriendo toda la oposición y dejándolo molidos sobre la cual afianzarse fresca, mantenerse bien en la mano durante toda la campaña, su éxito estará asegurado.

160

Napoleón Hill

Página 174

10

La persuasión frente

Fuerza

Página 175

T

que la guerra mundial ha hecho más que todo lo que tiene ocurrido en la historia del mundo que nos muestre la inutilidad de la fuerza como medio para influir en la mente humana. Sin entrar en detalles o recuento de los casos que podrían citarse, todos sabe que la fuerza fue la base sobre la cual la filosofía alemana se ha construido durante los últimos cuarenta años. La doctrina de que podría hace que la derecha se le dio un juicio en todo el mundo, y fracasó.

El cuerpo humano puede ser encarcelado o controlado por física la fuerza, pero no así con la mente humana. Ningún hombre en la tierra puede controlar la mente de una persona normal y saludable si esa persona decide ejercer su derecho dado por Dios para controlar su mente. La mayoría de las personas no ejercen este derecho. Ellos van por el mundo, gracias en nuestro sistema educativo deficiente, sin haber descubierto el fuerza que permanece latente en sus propias mentes. De vez en cuando, algo sucede, más bien el carácter de un accidente que nada otra cosa, lo que despierta una persona y le hace descubrir donde su verdadera fuerza reside y cómo usarlo en el desarrollo de la industria o una de las profesiones. Resultado: nace un genio!

Hay un punto dado en el que la mente humana se detiene el aumento o

Página 176

explorando a menos que algo fuera de la rutina diaria pasa a "Push" por encima de este obstáculo. En algunas mentes, este punto es muy baja, y en otros, es muy alta. En otros aún, que varía entre baja y alta. El individuo que descubre una manera de forma artificial estimular su mente, despertar, y hacer que se vaya más allá de esta media punto de parada con frecuencia es seguro que será recompensado con la fama y la fortuna si sus esfuerzos son de carácter constructivo.

El educador que descubre una manera de estimular cualquier mente y la causa que se eleve por encima de su punto de parada normal, sin ninguna mala reacción efectos cionarios, conferirán una bendición sobre la raza humana en segundo lugar a

163

Página 177

ninguno en la historia del mundo. Nosotros, por supuesto, no tenemos referencia a los estimulantes físicas o narcóticos. Estos siempre despertará la mente por un tiempo, pero finalmente arruinan por completo. Tenemos referencia a una puramente estimulante mental, como la que viene a través de una intensa el interés, el deseo, el entusiasmo, el amor, etc.

La persona que hace este descubrimiento hará mucho hacia la solución de el problema de la delincuencia. Usted puede hacer casi cualquier cosa con una persona cuando

a aprender cómo influir en su mente. La mente puede ser comparado con un gran campo. Es un campo muy fértil que siempre produce después de un cultivo el tipo de semilla que se siembra en ella. El problema, entonces, es aprender cómo seleccionar el tipo adecuado de semillas y cómo sembrar esa semilla para que echa raíces y crece rápidamente. Estamos sembrando semillas en nuestra mente todos los días,

por hora, es más, cada segundo, pero lo estamos haciendo y promiscuamente más o menos inconscientemente. Tenemos que aprender a hacerlo después de un cuidado

plan preparado, de acuerdo con un diseño bien diseñada fuera! Sin orden ni concierto sembrado

semilla en la mente humana trae una cosecha azar! No hay escapar de este resultado.

La historia está llena de casos notables de hombres que han sido transformadas desde respetuosos de la ley, los ciudadanos pacíficos y constructivos a vagar, vicioso criminales. También tenemos miles de casos en el que los hombres de la baja, llamado tipo vicioso, penal se han transformado en construcción tiva, los ciudadanos respetuosos de la ley. En cada uno de estos casos, la transformación del ser humano tuvo lugar en la mente del hombre. creó inhisownmind, foronereasonoranother, apictureofwhathedesired

and then proceeded to transform that picture into reality. As a matter of fact, if a picture of any surroundings, condition or thing is represented in the human mind, and if the mind focuses or concentrates on it long enough and persistently enough, a copy of security is formed.

A strong desire for the thing in the picture, is more than a step to represent the realization of the same in physical or mental form. This is a principle we learn from the lesson on self-suggestion.

The world war brought many surprising tendencies of the human mind which corroborate the work done by the psychologist who has carried out his investigation on the functioning of the mind. The

164

Napoleón Hill

Página 178

siguiente relato de un áspero, tosco, sin educación, sin disciplina joven alpinista es un excelente ejemplo de ello:

Luchó por su religión; Ahora Gran Héroe de la guerra

Rotarios planean presentar Granja de Alva York,

Iletrado Tennessee Ardilla Hunter

George W. Dixon

¿Cómo Alva Cullom York, un iletrado Tennessee cazador de ardilla, se convirtió en el héroe más importante de la Fuerzas Expedicionarias americanas en Francia forma una romántica capítulo en la historia de la guerra mundial.

York es un nativo del condado de Fentress. Nació y criado entre los montañeros resistentes del

Bosques de Tennessee. No hay ni siquiera un ferrocarril en Condado de Fentress. Durante sus primeros años, fue re-computari- a ser un personaje desesperado. Él era lo que era known as a gun man. He was a dead shot with a revolver, and his skill with the rifle was known far and wide among the people of the Tennessee hills.

Un día, una organización religiosa lanzó su tienda de campaña en la comunidad en la cual York y sus padres

vivió. Era una extraña secta que llegó a la

montañas en busca de conversos, pero los métodos de el evangelista del nuevo culto estaban llenos de fuego y emocionalismo. Denunciaron al pecador, lo vil carácter, y el hombre que se aprovechó de su vecino. Señalaron a la religión del Maestro

como ejemplo que todos deben seguir.

Alva Obtiene Religión

Alva Cullom York sorprendió a sus vecinos una noche por arrojándose hacia la banca de los dolientes.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

165

Página 179

Los viejos agitan en sus asientos, y las mujeres estiraban sus cuellos, como York luchaban con sus pecados en el sombras de las montañas de Tennessee.

York se convirtió en apóstol ferviente de la nueva religión. Se convirtió en un exhortador, un líder en la vida religiosa de la comunidad y, aunque su puntería era tan mortal como siempre, nadie le temía que andado en el camino de la rectitud.

Cuando la noticia de la guerra llegó a esa remota sección de Tennessee y los montañeros fueron dijeron que iban a ser " reclutados " York creció hosco y desagradable. Él no creía en matando a los seres humanos, incluso en la guerra. Su Biblia enseña él " No matarás ". En su opinión, se trataba de literal y final. Él fue calificado como un "objeto de conciencia."

Los proyectos oficiales anticiparon problemas. Ellos sabían que su decisión estaba tomada, y que tendría que llegar a él de alguna manera que no sea por amenazas de castigo.

Guerra en Santo Causa

Fueron a York con una Biblia y le mostraron que la guerra estaba en una santa causa de la causa de la libertad y la libertad humana. Señalaron que hombres como él fueron llamados por el mayor poderes para hacer el mundo libre, para proteger a inocentes mujeres y niños de violación, para hacer la vida vale la pena vivir para los pobres y oprimidos, a superar la " bestia " representado en las Escrituras, y para que el mundo sea libre para el desarrollo de

166

Napoleón Hill

Ideales cristianos y hombría cristiana y feminidad. Fue una lucha entre las huestes de la justicia y las hordas de Satanás. El diablo estaba tratando de conquistar el mundo a través de su agentes escogidos, el Kaiser y sus generales.

Los ojos de York brillaban con una luz intensa. Sus grandes manos cerrado como un tornillo de banco. Sus fuertes mandíbulas quebró. "Los Kaiser", dijo entre dientes entre los dientes, "la bestia! El destructor de las mujeres y los niños! Mostraré donde él pertenece, si alguna vez tengo dentro de bala ¡de él!"

Acarició su rifle, besó a su madre adiós, y le dijo que volvería a verla cuando la Kaiser había sido puesto fuera del negocio.

Se fue al campo de entrenamiento y perforado con escrupuloso cuidado y estricta obediencia a las órdenes. Su habilidad en el tiro al blanco atrajo la atención. Su camaradas estaban desconcertados a sus altas puntuaciones. Tuvieron no contaban que una selva virgen ardilla cazador haría que el material fino por un francotirador en la parte delantera trincheras de línea.

Parte de York en la guerra ya es historia. General Pershing le ha designado como el principal héroe individual de la guerra. Ganó todos los decoración, incluyendo la Medalla del Congreso, el Cruz de Guerra, la Legión de Honor. Se enfrentó a la Los alemanes, sin miedo a la muerte. Él estaba luchando para reivindicar su religión por la santidad de la casa, el amor de las mujeres y los niños, la preservación de los ideales del cristianismo, y las libertades de la pobres y oprimidos. El miedo no estaba en su código o su vocabulario. Su audacia fresco electrificado más de un

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

167

millones de hombres y establecer el mundo para hablar de esto extraño, héroe iletrado desde las colinas de Tennessee.

Sus hazañas han dado las páginas de los periódicos

y revistas. Capturó un centenar de alemanes y les arreados como lo haría con un rebaño de ovejas en su montañas nativas. Él disparó alemanes como lo había hecho ardillas tiro en el condado de Fentress, y con la puntería mortal.

Hace unas semanas, un periódico Nashville envió un reportero de la casa de montaña de la madre de York para buscar algunas noticias desde el héroe de dos continentes.

La anciana madre saludó amablemente y el reportero respondió que había recibido una carta de Alva, que él era "llevarse bien poderosa bien y conseguir poderosa buena paga." Era un privado.

Todo este extraño hablar de Alva fue ajeno a ella.

¿Cuál fue el uso de todo esto? Supongamos que él había matado a un montón de los alemanes y capturaron más. Eso era lo que se fue por arriba para. No podía ver por qué deberían hacer un alboroto acerca de la cosa por el estilo.

Ojos del Mundo en Alva York

Pero los ojos del mundo están fijos en la llanura chico de montaña de Tennessee. Se presenta un estudio en aquellas cualidades que han llegado a la superficie en grandes emergencias en la historia de América, establecieron un nación independiente en las orillas de la occidental mundo, conquistó el desierto, y establecer el indicador de la libertad en su solidez a la más remota.

El club Rotary International ha inaugurado una movimiento para comprar y dedicar una granja para el uso de

168

Napoleón Hill

Página 182

York durante su vida. El editor de un Nashville periódico, quien es presidente del Club Rotario de esa ciudad, se ha propuesto que los jóvenes de Tennessee se otorgará algo más sustancial de medallas por su heroísmo. El título de propiedad de la finca será hecha al presidente Wilson y después transferido to York, accordingtotheplanproposed.

Fred T. Wilson de Houston, que nació en un contiguo condado para Fentress, siente un orgullo personal en las hazañas de su viejo vecino. Dice que

espera estar en Nashville cuando se da Alva su recepción de bienvenida. Predice que el héroe será elegido para un cargo político en Tennessee si estarán de acuerdo para servir.

Aquí tenemos un caso de un joven montañero que, de haber sido abordado desde sólo un ángulo ligeramente diferente, sin duda, sería han resistido a la conscripción y, probablemente como no, habría llegado a ser tan amargado hacia su país que se habría convertido en un proscrito, en busca de una oportunidad de devolver el golpe a la primera oportunidad.

Los que se acercó a él sabía algo de los principios a través del cual la mente humana funciona. Ellos sabían cómo manejar joven York por primera venciendo la resistencia que había trabajado hasta en su propia mente. Este es el punto en el que miles de hombres, a través de la comprensión inadecuada de estos principios, son arbitrariamente clasificados como criminales y tratados como personas, viciosos peligrosas. A través de la sugestión, estas personas podrían haber sido manejados como efectivamente como joven York fue manejado y se convirtió en útil, los seres humanos productivos.

En su búsqueda de los medios para la comprensión y la manipulating su propia mente para que pueda persuadir a crear lo que usted deseo en la vida, nos dejó que recordamos, sin una sola excepción, todo lo que te irrita y te despierta a la ira, el odio, aversión, o el cinismo es destructiva y muy malo para usted.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

169

Página 183

Nunca se puede obtener el máximo, o incluso un medio razonable de acción constructiva de su mente hasta que haya aprendido a controlarla y evitar que se convierta estimulado a través de la ira o el miedo!

Estos dos aspectos negativos, la ira y el miedo, son positivamente destructivo para su mente, y siempre y cuando se les permite permanecer, usted puede estar seguro de los resultados que son insatisfactorios y muy por debajo de lo que eres capaz de producir.

En nuestro capítulo sobre medio ambiente y la costumbre, nos enteramos de que el mente individual es susceptible a las sugerencias del medio ambiente, y que las mentes de una multitud mezclan uno con el otro, de conformidad con la sugerencia de la influencia predominante del líder o dominante figura. Sr. JA Fisk nos da un interesante relato de la influencia de sugerición mental en la reunión de avivamiento que lleva a cabo la

declaración de que la mente multitud combina en una sola, como sigue.

Sugestión Mental en el Renacimiento

La psicología moderna ha establecido firmemente el hecho de que la mayor parte de los fenómenos de la "revival religioso" es físico y no espiritual en su naturaleza, y anormalmente física en eso. Los principales autoridades reconocen el hecho de que la excitación mental auxiliar a las apelaciones emocionales del "evangelista" debe ser clasificada con los fenómenos de la sugestión hipnótica en lugar de con el de la verdadera experiencia religiosa. Y aquellos que han hecho un estudio detallado del tema creen que en lugar de tanta expectación que tiende a elevar la mente y exaltar el espíritu de la persona, sirve para debilitar y degradar la mente y el espíritu por prostituirse arrastrándolo en el barro de frenesí psíquica anormal y emocional exceso. De hecho, algunos observadores cuidadosos familiarizadas con la respectiva fenómenos, el "revival" reunión religiosa se clasifica con el público hipnótica "entretenimiento" como un ejemplo típico de intoxicación psíquica y el exceso de histérica.

170

Napoleón Hill

Página 184

David Starr Jorden, presidente de Leland Stanford University, dice, "Whiskey, la cocaína y el alcohol trae locura temporal, y lo mismo ocurre un renacimiento de la religión." El profesor William James, de la Universidad de Harvard,

el eminent psicólogo, dice, "revivalismo religioso es más peligroso de la vida de la sociedad que la embriaguez".

Debería ser innecesario decir que en este artículo, el término *renacimiento* se utiliza en el significado más estrecho que indica la típica religiosa excitación emocional conocido por el término en cuestión, y no es pretendido aplicar a la experiencia religiosa más antigua y respetada designado por el mismo término, que fue tan altamente venerado entre los Puritanos, luteranos y otros en el pasado. Una referencia estándar trabajo habla del tema general de la "renacimiento" de la siguiente manera.

"Los avivamientos, aunque no llamado por ese nombre, se produjo en intervalos de tiempos apostólicos hasta la Reforma, siendo a veces por lo que los evangelistas tratados sin compasión que dejaron la iglesia y formaron sectas; mientras que en otros casos, y en particular en las de los fundadores de las órdenes monásticas, que fueron retenidos y actuaron en la iglesia como un

todo. El impulso espiritual que condujo a la Reforma, y el antagonismo que producido o asistido al surgimiento de la Sociedad de Jesús, eran ambos revivalista. Es, sin embargo, a repentina aumento de la actividad espiritual dentro de la protestante iglesias que el término renacimiento está confinado principalmente. La empresa de los Wesley y Whitefield en este país e Inglaterra desde 1738 en adelante fue fondo revivalista. Desde entonces, varios avivamientos tener de vez en cuando ocurrió, y casi todos denominaciones apuntan a su producción. Los significados adoptado son de oración para que el Espíritu Santo, reuniones continuado noche tras noche, a menudo a una hora de retraso, revolviendo direcciones, principalmente de los laicos evangelistas,

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

171

Página 185

y después de reuniones para hacer frente a los impresionados. En última instancia, se ha encontrado que algunos de los aparentemente convertidos han sido firme, otros han caído de nuevo, mientras que falta de vida proporcional a la emoción previa prevalece temporalmente.

A veces las personas excitables en las reuniones de avivamiento absoluta perforación llora, o incluso caer postrado. Estas manifestaciones morbosas están desalentados y tienen, en consecuencia, ser más raro. "

Con el fin de comprender el principio de la operación de la salud mental sugerencia en la reunión de avivamiento, debemos entender primero alguien cosa de lo que se conoce como la psicología de la multitud. Psicólogos son conscientes de que la psicología de una multitud, considerada en su conjunto, difiere sustancialmente de la de los individuos separados que componen esa multitud. Hay una multitud de individuos independientes y un compuesto multitud en la que las naturalezas emocionales de las unidades parecen fundirse y fusible. El cambio desde el primer llamado público a la segunda surge de la influencia de la atención seria o apelaciones emocionales profundas o Intereses en común. Cuando se produce este cambio, el público se convierte en un individuo compuesto, el grado de cuya inteligencia y emocional control es pero poco por encima de la de su miembro más débil. Este hecho, sorprendente que pueda parecer al lector medio, es bien conocido y es admitido por los principales psicólogos de la época; y muchos importantes

ensayos y revistas se han escrito sobre el mismo. El predominante características de este " compuesta de miras " de una multitud son los evidencias de sugestionabilidad extrema, la respuesta a los llamamientos de la emoción, vívida imaginación, y la acción que surge de imitación-todos los cuales son rasgos mentales universalmente manifiestan por el hombre primitivo. En resumen, el multitud se manifiesta atavismo o reversión a rasgos raciales temprana.

Gedeón H. Diall, en su *Psicología de la Mente Global de una audiencia*, sostiene que la mente de un conjunto de escuchar un altavoz de gran alcance se somete a un proceso curioso llamado " fusión ", por el cual los individuos en la audiencia, perdiendo sus rasgos personales, por el momento, a un

172

Napoleón Hill

Página 186

mayor o menor grado, se reducen, por así decirlo, a un solo individuo cuyas características son las de un joven impulsivo de veinte años, imbuido en general, con altos ideales, pero carece de poder de razonamiento y la voluntad. Gabriel Tarde, el psicólogo francés, avanza similares vistas.

Profesor Joseph Jastrow, en su *Realidad y fábula en Psicología*, dice:

" En la producción de este estado de ánimo, un factor, como sin embargo, mencionar, juega un papel de liderazgo, el poder de contagio mental. Error, como la verdad, florece en multitudes. En el corazón de la simpatía, cada uno encuentra un casa. Ninguna forma de contagio es tan insidiosa en su principio, tan difícil de comprobar, en su avance, tan seguro dejar gérmenes que pueden en cualquier momento revelar su energía perniciosa, como mentales contagio del el contagio del miedo, de pánico, de fanatismo, de anarquía, de la superstición, de error. En resumen, debe añadir a los muchos factores que contribuyen a el engaño, el reconocido crítico de la reducción capacidad, del dueño de la observación precisa, de hecho, de la racionalidad, que se limita a ser una de un multitud induce. El prestidigitador le resulta fácil realizar a una gran audiencia, porque, entre otras razones, es más fácil despertar su admiración y simpatía, más fácil de hacerles olvidar a sí mismos y entrar en el espíritu acrítico de las maravillas. Eso parecería que, en algunos aspectos, el tono crítico de un conjunto, al igual que la fuerza de una cadena, que es

de su miembro más débil. "

Profesor Gustave Le Bon, en su *La Multitud*, dice:

" Los sentimientos y las ideas de todas las personas en el
reunión tomar una y la misma dirección, y
su personalidad consciente se desvanece. Un colectivo
REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

173

Página 187

se forma la mente, sin duda transitoria, mediante la presentación de
muy claramente marcada características. La reunión
se ha convertido en lo que, a falta de un mejor
expresión, voy a llamar a una multitud organizada, o si el
se considera preferible plazo, una psicológica
multitud. Forma un solo ser y se somete a
la ley de la unidad mental de las masas.

" La peculiaridad más llamativa presentada por un
masa psicológica es la siguiente: El que sea
los individuos que la componen, no obstante gusta o
a diferencia sea su modo de vida, su ocupación, su
carácter, o su inteligencia, el hecho de que se
se han transformado en una multitud los pone en
posesión de una especie de mente colectiva que hace
sentir, pensar y actuar de una manera muy diferente
de aquella en que cada individuo de ellos lo haría
sentir, pensar y actuar que eran en un estado de aislamiento.

Hay ciertas ideas y sentimientos que no lo hacen
llegado a ser, o no transformarse
en actos, excepto en el caso de los individuos
formando una multitud. En multitudes, es la estupidez y no
ingenio madre que se acumula. En el colectivo
mente, las aptitudes intelectuales de los individuos,
y, en consecuencia, su individualidad, son
debilitado.

" Las observaciones más cuidadosas parecen demostrar que
un individuo se sumerge durante un cierto periodo de tiempo en una
multitud en acción pronto se encuentra en un estado especial
que se asemeja al estado de fascinación en la mayoría
que el individuo hipnotizado encuentra. Los
personalidad consciente se ha desvanecido por completo; será
y el discernimiento se pierden. Todos los sentimientos y pensamientos

hipnotizador. Bajo la influencia de una sugerencia, que llevará a cabo la realización de ciertos actos con ímpetu irresistible. Esta es la impetuosidad el más irresistible en el caso de las multitudes, de la hecho de que, la sugerencia es la misma para toda la individuos de la multitud, que gana en fuerza por reciprocidad. Por otra parte, por el mero hecho de que él forma parte de una multitud organizada, un hombre desciende varios peldaños en la escalera de la civilización. Aislado, que puede ser una persona culta; en una multitud, que es un bárbaro, es decir, una criatura actuando por instinto. Él posee la espontaneidad, la violencia, la ferocidad, y también el entusiasmo y heroísmo de seres primitivos, a los que tiende más a asemejarse por la facilidad con la que se permite a sí mismo a ser inducidos a cometer actos contrarios a su la mayoría de los intereses obvios y sus mejores hábitos conocidos. Un individuo en una multitud es un grano de, y en medio de otros granos de arena, que el viento agita en será."

El profesor Frederick Morgan Davenport, en sus *rasgos primitivos en Avivamientos religiosos*, dice:

"La mente de la gente es extraña como la de un el hombre primitivo. La mayoría de la gente en él puede ser mucho desde la primitiva en la emoción, en el pensamiento, en personaje; sin embargo, el resultado tiende siempre a ser el mismo. Estimulación engendra inmediatamente acción. La razón es en suspeso. El frío, racional altavoz tiene pocas posibilidades junto al hábil orador emocional. El público piensa en imágenes y discurso debe tomar este formulario para ser accesible a la misma. Las imágenes no están conectados, por ningún vínculo natural, y toman el lugar de la otra como las diapositivas de una

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

linterna mágica. Se deduce de esto, por supuesto, que apela a la imaginación tienen suma importancia influencia.

" La gente está unida y gobernada por la emoción más que por la razón. La emoción es el vínculo natural, para los hombres difieren mucho menos a este respecto que en intelecto. También es cierto que en una multitud de mil los hombres, la cantidad de emoción en realidad generan y existente es mucho mayor que la suma que podría concebiblemente ser obtenido sumando el emociones de las personas tomadas por ellos mismos.

La explicación de esto es que la atención de la multitud se dirige siempre, ya sea por el circunstancias de la ocasión o por el altavoz a ciertas ideas-como "salvación" en religiosa comunes reuniones; y cada individuo en la reunión es agitada por la emoción, no sólo por la idea o el santo y seña le mueve, sino también porque es consciente de que cualquier otro individuo en el recolección cree en la idea o el santo y seña, y se agita por ella, también. Y esta enorme aumenta el volumen de su propia emoción y, en consecuencia, el volumen total de la emoción en la multitud. Como en el caso de la mente primitiva, imaginación ha abierto las compuertas de emoción, que en ocasiones puede llegar a ser salvaje entusiasmo o frenesí demoníaco. "

El estudiante de la sugestión verá que no sólo son la emoción cionales miembros de una audiencia avivamiento sujeto al efecto de la " Compuesta de miras " derivada del " psicología de la multitud " y son, por lo tanto, debilitado en el poder de resistencia, pero que son también traído bajo la influencia de otras dos formas muy potentes de sugerencia mental. Añadido a la poderosa sugerencia de autoridad

176

Napoleón Hill

ejercido por el revivalist, que se ejerce a su máximo a lo largo de líneas muy similar a la del hipnotizador profesional, es la sugerencia de imitación ejercida sobre cada individuo por la fuerza combinada de la

equilibrio de la multitud.

Como Emile Durkheim observó en sus investigaciones psicológicas, el individuo medio es " intimidado por la masa " de la multitud él, o delante de él, y las experiencias que en torno peculiar psicológico cal influencia ejercida por el mero número de personas como en contra de su yo individual. No sólo la persona sugestionable resulta fácil responder a las sugerencias de autoridad del predicador y la exhortaciones de sus ayudantes, pero también se trae bajo el fuego directo de las sugerencias de imitación de los de todos los lados que están experimentando actividades emocionales y que se manifiesta exteriormente ellos. No sólo la voz del pastor instar adelante, pero el tintineo de la la campana del barómetro también se escucha, y la tendencia imitativa de la manada, lo que hace que una oveja a saltar porque uno por delante de él hace (Y así sucesivamente hasta el último ovejas ha saltado), necesidades, pero la fuerza de la ejemplo de un líder para iniciar en movimiento todo el rebaño. Esto no es una seres-exageración humana, en tiempos de pánico, susto, o profunda la emoción de cualquier tipo, manifiesta la tendencia imitativa de las ovejas, y la tendencia de ganado y caballos para " estampida " bajo la imitación. Para el estudiante con experiencia en el trabajo experimental de la laboratorio psicológico, existe la analogía muy cercano observado en los respectivos fenómenos del resurgimiento y la sugerión hipnótica. En ambos casos, la atención y el interés son atraídos por la inusual procedimiento; el elemento de misterio y asombro es inducida por las palabras y acciones calculadas para inspirarlos; los sentidos están cansados por monoto-charla nous en un tono impresionante y con autoridad; y finalmente, la sugerencias se proyectan de una manera sugerente mando familiar para todos los estudiantes de la sugerión hipnótica. Los sujetos en ambos casos se preparan para las sugerencias finales y comandos, por pequeñas sugerencias dadas anteriormente, tales como " defender " o " mira de esta manera ", etc., en el caso de que el hipnotizador, y por " Todos los que pensar así y así, de pie " y " Todos los que están dispuestos a ser mejores,

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

177

Página 191

ponerse de pie ", etc., en el caso del evangelista. El impresionable sujetos son, pues acostumbrados a la obediencia a la sugerencia de fácil etapas. Y, por último, la sugerencia de mando " Vamos a la derecha arriba hasta-así-hasta-venir, digo, ven, ven, ven! " etc., que toma los impresionó justo al lado de sus pies y juncos a la parte delantera, son casi exactamente el mismo en el hipnótico

experimento o sesión de espiritismo, por una parte, y la reactivación sensacional el otro. Todo buen evangelista sería un buen hipnótico operador, y todo buen operador hipnótica sería un buen revivalista si su mente se volvió en esa dirección.

En el renacimiento, la persona que da las sugerencias tiene la ventaja de romper la resistencia de su público, despertando sus sentimientos y emociones. Cuentos que muestran la influencia de la madre, casa, y el cielo; canciones diciendo, "Sí, madre, yo estaré allí"; y apelaciones personales a las asociaciones veneradas de nuestro pasado y principios la vida tienden a reducir uno al estado de la respuesta emocional, y hacerlos más susceptibles a fuerte, sugerencias repiten a lo largo de la misma la línea. Los jóvenes y las mujeres histéricas son especialmente susceptibles a esta forma de sugestión emocional. Sus sentimientos se agitan, y la se está influenciada, por la predicación, las canciones y el personal las apelaciones de los compañeros de trabajo del evangelista.

Los recuerdos sentimentales más sagrados se volvieron a despertar para el momento, y las condiciones de edad de la mente están reinduced. "Dónde Está Mi Vagando Boy Esta noche? " Da a luz lágrimas a más de uno a quien el recuerdo de la madre es sagrada, y la predicación que la madre está viviendo en un estado de felicidad más allá de los cielos, desde que el niño no convertidos se corta a menos que profesa la fe, sirve para mover a muchos a la acción por el momento. El elemento de miedo también se invoca en el renacimiento, no tanto como antes, es cierto, pero todavía en una medida considerable y más sutilmente. El temor de un muerte súbita en una condición no convertidos se mantiene por encima del auditoria, y " ¿Por qué no ahora, ¿por qué no esta noche? " se le preguntó: acompañado por el himno, " Oh, ¿qué esperas, Querido Hermano " Como Davenport dice:

178

Napoleón Hill

Página 192

" Es bien conocido que el empleo de simbólico imágenes incrementa inmensamente la emoción de un audiencia. El vocabulario de avivamientos abunda en ellos la cruz, la corona, la banda ángel, infierno, el cielo. Ahora vívida imaginación y sentimiento fuerte y la creencia son estados mentales favorables a la sugerencia así como a la acción impulsiva. También es cierto que la influencia de una multitud, en gran medida, en simpatía con las ideas sugeridas, es totalmente coercitiva o

intimidante sobre el pecador individual. Hay considerable conversión profesa que resulta en el comienzo de algo más de esta forma de la presión social, y que nunca se puede desarrollar más allá de ella. Finalmente, la inhibición de todo extraños las ideas se fomenta en las asambleas de avivamiento tanto por la oración y por el discurso. Hay, por lo tanto, extrema sensibilidad a la sugestión. Cuando a estos condiciones de conciencia negativa por parte de un público no se ha añadido un conductor de las reuniones que tiene un alto potencial hipnótico, tales como John Wesley o Charles Finney, o que sólo es un bien persuasivo y personalidad magnética, como George Whitefield, puede ser fácilmente una influencia ejercida sobre ciertos individuos de una multitud que de cerca se aproxima a la anormal o completamente hipnótico. Cuando no se llega a este punto, todavía es un gran cantidad de altamente aguda, aunque lo normal, sugestionabilidad a tener en cuenta. "

Las personas que muestran signos de ser influenciado son luego " trabajaban con " ya sea por el evangelista o sus compañeros de trabajo. Se les insta a renunciar a su voluntad y " dejar todo al Señor. " Se les dice que " Entrégate a Dios, ahora, ahora mismo, en este momento " o " Sólo REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

179

Página 193

cree que ahora, y serás salvo " o " ¿No le gustaría entrégate a ? Jesús ", etc. Ellos son exhortados y oraron con; los brazos se colocan alrededor de sus hombros, y cada arte de la emocional, persuasiva sugerencia se utiliza para hacer el pecador " renunciar ".

Edwin Diller Starbuck en su *La Psicología de la Religión* relata una número de casos de las experiencias de personas convertidas en avivamientos. Una persona escribió como sigue:

" Mi voluntad parecía completamente a merced de los demás, particularmente del evangelista. No había absolutamente ningún elemento intelectual. Era puro sentimiento. Ya Está seguido de un período de éxtasis. Me incliné en hacer bueno y era elocuente en apelar a los demás. Los estado de exaltación moral no continuó. Fue

seguido de una recaída completa de ortodoxo
la religión. "

Davenport tiene el siguiente a decir en respuesta a la afirmación de que el viejo métodos de conversos que influyen en un renacimiento pasaron con la teología de crudo del pasado:

" Me pongo especial énfasis en este asunto aquí porque, si bien el empleo de miedo irracional en avivamientos ha pasado en gran medida de distancia, el empleo del método hipnótico no ha fallecido. Ya Está más bien ha habido un recrudecimiento y consciente el fortalecimiento de la misma porque el viejo pilar de terror es ido. Y no se puede enfatizar demasiado vigoroso que esa fuerza no es una fuerza "espiritual" en cualquiera alta y claro sentido en absoluto, pero es bastante extraña y psíquica y oscuro. Y el método en sí necesita para ser refinado en gran medida antes de que alguna vez puede ser de cualquier beneficio espiritual que sea. Es bien primitiva y pertenece con el animal y medios instintivos de fascinación. En este calvo, el crudo

180

Napoleón Hill

Página 194

la forma, el felino se emplea sobre el pájaro indefenso y el indio curandero de la danza de los espíritus devoto. Cuando se utiliza, ya que a menudo ha sido, al poco los niños que son naturalmente altamente sugestionables, que no tiene justificación alguna y es mental y moralmente perjudicial en el más alto grado. No veo cómo angustias emocionales y el uso de la violencia sugerencia en sus formas de crudo se puede hacer útil, incluso en los casos de los pecadores empedernidos, y ciertamente con grandes clases de la población el empleo de este medio no es más que negligencia psicológica. Guardamos con cuidado inteligente contra la charlatanería en fisiológica obstetricia. Sería bueno si un entrenamiento severo y prohibición cubierto por el obstetra espiritual, cuya función es guiar el extremo más delicado proceso del nuevo nacimiento. "

Algunos partidarios de los métodos de la reactivación, pero que también

reconocer el hecho de que la sugestión mental juega un más importante participar en el fenómeno mismo, sostener que las objeciones similares a las presentadas en este artículo no son válidos en contra de los métodos de la avivamiento, en la medida sugerencia como mental, como es bien sabido, se puede utilizar

para buenos propósitos, así como mal-para el beneficio y elevación de personas, así como en la dirección opuesta. Esto se admitió, éstos buenas personas argumentan que la sugestión mental en el renacimiento es un legítimo método o "arma de ataque a la fortaleza del diablo". Pero este argumento se encuentra para ser defectuosa, evaluados en sus efectos y consecuencias. En primer lugar, parece identificar la estados mentales emocionales, neuróticas, histéricas y inducidos por el avivamiento métodos con la elevación espiritual y la regeneración moral que es la acompañamiento de la verdadera experiencia religiosa. Su objetivo es colocar el falsificada a la par con la mirada torva la genuina de los rayos de la luna psíquica con los rayos vigorizantes y animación de la

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

181

Página 195

sol espiritual. Se trata de elevar la fase hipnótico a la de la "Espirital de miras" del hombre. Para aquellos que están familiarizados con el dos clases de fenómenos, hay una diferencia tan amplio como el entre los polos existentes entre ellos.

Como una paja que muestra cómo el viento de los mejores moderna religiosa pensamiento está soplando, sometemos los siguientes, a partir del volumen reciente titulado *Religión y Milagro*, de la pluma de Rev. Dr. George A. Gordon, pastor de la Iglesia del Nuevo Viejo Sur de Boston:

"Para este fin revivalismo profesional, cuál es su organizaciones, su personal de los informes que hacen el cifras satisfacer las esperanzas de los hombres de bien, el sistema de anuncios, y la exclusión o supresión de todos sonar comentario crítico, las apelaciones a emoción y el uso de medios que no tienen conexión visible con gracia y no puede por ningún posibilidad de llevar a la gloria, es totalmente insuficiente. Los mundo espera para la visión, la pasión, la la sencillez y la veracidad popa del hebreo profeta; permanece a la espera de la amplitud imperial y moral energía del apóstol cristiano a las naciones; eso espera el maestro que, como Cristo, llevarán su

doctrina en una gran mente y un gran carácter. "

Mientras que hay, sin duda, ha habido muchos casos de personas atraídos inicialmente por la excitación emocional del renacimiento, y después conduce, vidas religiosas dignas de acuerdo con la más alta naturaleza espiritual, todavía en demasiados casos, la reactivación ha ejercido sino una efecto temporal para bien sobre las personas que producen a la excitación cién y, después de que el estrés ha pasado, ha dado lugar a la creación de una la indiferencia e incluso aversión por cierto sentimiento religioso. Los reacción suele ser igual a la acción original. Las consecuencias de " Retroceso " son bien conocidos en todas las iglesias, después de la reactivación de espíritu.

En otros, se limita a despertado una susceptibilidad a la emocional excitación, que hace que el individuo que someterse a etapas repetidas de

182

Napoleón Hill

Página 196

" Conversión " en cada renacimiento, y una posterior " retroceso " después de la influencia de la reunión se retira.

Por otra parte, es un hecho conocido por los psicólogos que las personas que han dado paso a la excitación emocional y excesos de la renacimiento típica se vuelven después mucho más sugestionables y abierto a " ismos ", las modas, y las falsas religiones que antes. Las personas que acuden a el apoyo de los diversos aventureros y impo- pseudo-religiosos tores de la edad se encuentran generalmente a ser las mismas personas que estaban previamente los conversos más ardientes y excitables de la reactivación. Los filas de los " Mesías, " " Elías " y " Profetas del Amanecer ", que han aparecido en gran número en este país y en Inglaterra durante los últimos cincuenta años, han sido reclutados casi exclusivamente de los que tienen previamente " experimentado " el fervor avivamiento en los ortodoxos iglesias. Es la vieja historia de la formación del sujeto hipnótico. Especialmente dañina es esta forma de intoxicación emocional entre jóvenes y mujeres.

Hay que recordar que el período de la adolescencia es aquella en la que la naturaleza mental del individuo está experimentando gran cambios. Es un período señalado para el desarrollo peculiar de la naturaleza emocional, la naturaleza del sexo y la naturaleza religiosa. Los condiciones existentes en este período hacen que la depravación psíquica del renacimiento, sesión de espiritismo, o exhibición hipnótica especialmente perjudicial.

Excitación emocional excesivo, junto con el misterio, el miedo y el temor,

en este período de la vida, a menudo resulta en condiciones mórbidas y anormales que surge después de la vida. Como bien dice Davenport: " No es hora de que el choque de miedo o la agonía de remordimiento. El único resultado de tales celo religioso equivocada es probable que sea un fortalecimiento en muchos casos de esas tendencias, especialmente en las mujeres, hacia la morbilidad y histeria, hacia la oscuridad y la duda. "

Hay otros hechos relacionados con la estrecha relación existente entre la emoción religiosa anormal y el despertar indebida de la naturaleza sexual, que son bien conocidos por todos los estudiosos del tema, pero que no puede ser que se habla aquí. Como sugerencia, sin embargo, el siguiente desde Davenport servirá su propósito:

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

183

Página 197

" A la edad de la pubertad, hay un proceso orgánico en el trabajo que empuja a la actividad casi a la misma tiempo de lo sexual y lo espiritual. No hay ninguna prueba, sin embargo, de la causalidad de la segunda por la ex. Pero sí parece ser cierto que los dos son estrechamente asociado en el punto en lo físico proceso en el que se ramifican en diferentes direcciones, que en ese período crítico, cualquier excitación radical de el uno tiene su influencia sobre el otro. Un cuidado consideración de esta importante declaración sirven para explicar muchas cosas que tienen muy perplejo mucha gente buena en el pasado, en conexión con el entusiasmo avivamiento en una ciudad, reuniones de campo, etc. Esta aparente influencia de la diablo, que lo preocupaba nuestros antepasados, se ve que ser, pero la operación de psicológica natural y leyes fisiológicas. Para entender que es tener la remediar a la mano. "

Pero ¿qué dicen las autoridades de la reactivación del futuro -la nuevo renacimiento-resurgimiento real? Deje que el profesor Davenport hable por el críticos que se adaptan bien para la tarea. Él dice:

" No habrá, creo, mucho menos uso de la reactivación cumplir como instrumento coercitivo para crasa anulando la voluntad y la razón abrumadora de el hombre individual. La influencia de público reuniones religiosas serán más indirecta, más

discreta. Se reconocerá que hipnotización y opciones forzadas debilitan el alma, y no habrá ningún intento de presionar a la decisión de tan grande un asunto bajo el hechizo de emoción y contagio y sugerencia. Los convertidos pueden ser pocos. Pueden ser muchos. Serán no valorados por la capacidad del predicador para la administración

184

Napoleón Hill

Página 198

hipnotismo, sino por la capacidad para desinteresada la amistad de todo hombre y de la mujer cristiana. Pero de esto creo que podemos estar seguros, los días de efervescencia religiosa y desenfreno pasional están muriendo. Los días de inteligente, poco demostrativo, y la piedad abnegado están amaneciendo. Para hacer justicia, y amar misericordia, caminar humildemente con Dios-ellos siendo pruebas cardinales de lo divino en el hombre.

" La experiencia religiosa es una evolución. Continuamos desde el rudimentario y primitivo a la racional y lo espiritual. Y, lo creas Pablo, el fruto maduro del espíritu no es lo subliminal hasta prisa, el lapso de inhibición, pero el amor racional, alegría, paz, paciencia, benignidad, bondad, la fidelidad, la auto-control de la mansedumbre. "

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

185

Página 199

11
La Ley de la Compensación

Página 200

T

Página 201

Página 202

l propósito de este editorial, así como el propósito de nuevo de esta revista en sí, es ayudar a los hombres y las mujeres tejen los hilos " mala calidad " de sus experiencias, dificultades, fracasos, y luchas en un rico manto de la verdad y la comprensión de que la voluntad vestir a sus esfuerzos, por último, con el éxito y la felicidad, para ayudar a la gente aprender a dibujar una mano ganadora del descarte de fracasos de la vida y experiences.-Editor.

La compensación lawof no hace acepción de personas. Se opera para o en contra de los ricos y los pobres por igual. Es tan inmutable como la ley de gravitación. Si no fuera así, este planeta que llamamos Tierra no haría rodar una y otra vez a través del tiempo y el espacio incommensurable, manteniendo nunca en su verdadero curso. Es la fuerza que equilibra la igualación " Escalas eternas " y mantiene a los planetas en sus lugares.

La ley de compensación permite que no hay huecos o lugares huecos en cualquier parte del universo. ¿Cuál es quitado de un lugar es reemplazado por otra cosa.

Leer el ensayo de Emerson sobre la compensación. Se sentará las bases en su mente para el desarrollo de esa cualidad muy solicitado denominado " Equilibrio " o " sentido de proporciones " que marca el hombre o la *La muerte de un amigo, esposa, hermano, amante querida, que parecía más que privación, algo más tarde asume el aspecto de un guía o genio, para ello comúnmente opera revoluciones en nuestra forma de vida, termina una época de la infancia o de la juventud, que estaba esperando a ser cerrado, rompe ocupación acostumbrada o una hogar, o el estilo de vida, y permite la formación de otros nuevos más amigable al crecimiento de carácter!*

-E

MERSON

189

Página 203

mujer que alcanza grandes alturas en el campo de los negocios, la industria, o las profesiones liberales.

La ley de la compensación no parece empujado por el tiempo, a menudo difiriendo tanto sus penas y recompensas durante largos períodos. Que que se exige de uno, generalmente como una sanción, se dedica a la próxima generación como una recompensa. Lo que se aleja de la individual, que le devuelve a la descendencia, o para la carrera en su conjunto. Los ley de la compensación no es trámoso, ni va a tolerar el engaño. Eso cuadrados sus cuentas al céntimo y a cada acto y pensamiento,

exigiendo sus deudas y pagar sus recompensas con una invariable exactitud.

Crimen y castigo nacen de un tallo.

La guerra mundial fue un tremendo golpe para la humanidad y un tremenda pérdida para el mundo, pero ya podemos empezar a ver el ventajas compensatorias que crecían fuera de él.

Por ejemplo, hemos aprendido la locura de tratar de " imponer " gobernar desde arriba sin el consentimiento de los gobernados, a través llamada " righters 'divinas'. Se nos ha recordado de Lincoln famosas palabras referentes a un gobierno " del pueblo, por el gente, para la gente ", y sabemos que su idea era sonido.

Hemos aprendido, también, la locura de la intolerancia religiosa y racial; que todas las personas, cualquiera que sea su creencia religiosa o raza, pueden luchar por una causa común. Nos enteramos de esto porque vimos católicos y Protestantes, Judíos y gentiles, luchando codo con codo en las trincheras, sin detenerse a discutir entre sí por motivos de raza o credo. De alguna manera, no podemos escapar de la creencia de que este mismo espíritu de tolerancia prevalecerá entre estas personas en sus relaciones cotidianas, porque aprendieron durante la guerra no sólo que esto era posible, pero que en realidad era lo más sensato para todos.

El amor, la belleza, la alegría, y la adoración son siempre construyendo, desconstrucción, y la reconstrucción en el alma de cada hombre.

190

Napoleón Hill

Página 204

Como otro ejemplo, nos elogiamos a aprender, con el cierre de la guerra mundial, que una parte del propósito de la vida es ser decente para uno otra aquí en la tierra, cosechando de esta manera una parte de la recompensa de la virtud ahora, en lugar de esperar a que venga a nosotros en el más allá, en un mundo que no conozco. Fuera de este sentimiento está obligado a venir tolerancia tal como el mundo nunca ha conocido antes.

Qué pensamiento más fina podría llegar a la raza humana? Lo más sólida la filosofía de la creencia de que una parte de uno de recompensa por la virtud puede ser cosechado aquí y ahora, mediante el reconocimiento de la ley de la compensación y rector de uno mismo en consecuencia.

La ley de compensación de ambos recompensas y castiga! Los castigo, así como la recompensa, adquiere cada posible disfraz.

A veces parece autoinfligida, mientras que en otras ocasiones parece provenir de causas ajena a la voluntad individual, sino que lo hará llegar, en

una forma u otra. Hay un medio de enfoque que no ser humano puede cortar, y que es a través de la conciencia. El castigo es visitado a menudo a un hombre a través de su conciencia (O la imaginación) cuando existe en ninguna otra parte. Como prueba de esto: pruebas que podrían ser multiplicado por un millón de casos similares a leer el siguiente relato de un empleado de banco que robó algo de dinero y huyó, con la " ley " - la ley implacable de la compensación en su camino durante dieciocho años, y ver el funcionamiento de esta ley a medida que lee. Al final de diez y ocho años, se encontró de nuevo en el Reino Unidos. Él estaba haciendo viejo. La fuerza vital en lo estaba decayendo; la coraje que le había impulsado a través de sus pruebas y aventuras supone un nuevo giro. Se lo llevó de vuelta a la escena de su robo. Podía ir más allá, pero en una dirección. Su corteza se volvió hacia casa.

Una mañana, el vagabundo entró en el sheriff de su casa ciudad y dijo simplemente: " Soy Bill Jones. "

" Encantado de conocerle, señor Jones ", dijo el oficial, sin tener sus pies fuera de su escritorio.

El hombre atormentado se quedó mudo.

" ¿Qué puedo hacer por ti? ", Preguntó el sheriff, sonriendo con ironía.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

191

Página 205

" Uno no entiende ", dijo Jones. " Yo soy el tipo que ha estado caza tanto tiempo. "

" Yo no, mi amigo ", dijo el oficial, la detección de un lunático.

" No, tal vez no. Ha pasado tanto tiempo atrás ", reflexionó sobre la devolvío hombre, frotándose los ojos. " Yo soy el hombre que robó los tres mil dólares del préstamo del Banco de Comerciantes. "

" Bueno, ¿y qué? " Sheriff quería saber. " No ha habido cualquier banco durante diez años. "

El rover vaciló y le preguntó si podía sentarse. Reflexionó un mucho tiempo, mientras que el oficial lo miró con inquietud. Parecía un el hombre que estaba luchando con algún problema desesperada, tratando de sondear algún misterio profundo y terrible.

Autoinfligidas Castigo

" ¿Se mantiene un archivo de los hombres que se quería? ", Preguntó el sheriff.
" Sí ".

" Me pregunto si me harías un favor? "

" Claro ".

" ¿Le ver los archivos de julio, hace dieciocho años, y ver si un hombre llamado Bill Jones era buscado por robar a los comerciantes Préstamo? "

El alguacil fue a través de sus libros. No había constancia de tal caso. Un poco de investigación desarrollado que el banco nunca había soltó un susurro del desfalco. Los oficiales habían preferido embolsarse el derrota ante el riesgo de una corrida. Y por lo que Bill Jones había huido la vuelta al mundo,

cazado durante dieciocho años por un fantasma, cuando podría haber vivido segura en el condado vecino y nunca me ha buscado o tomado.

" Castigué a mí mismo de todos esos años, " el hombre envejece murmurado amargamente. " Yo sufrí todas las torturas que un hombre puede saber de nada. "

" Me castigué a mí mismo todos esos años! "

Ah, no es la idea a la que de manera rentable puede dirigir sobria reflexión! " Me castigué a mí mismo. "

192

Napoleón Hill

Página 206

En cada corazón humano se encuentra el poder para visitar a la persona, a partir de dentro, alegría o tristeza, de acuerdo con el grado en que los esfuerzos de uno están hechos para ajustarse a la ley de la compensación o permitido para funcionar contador contra.

Nunca hubo ninguna ley hecha por el hombre colocado en los libros de estatutos, y nunca habrá cualquier ley colocado allí, que no puede ser rotos y las consecuencias evitarse cuando, por astuto y hombres astutos, pero nadie aún ha sido lo suficientemente inteligente como para frustrar la

funcionamiento de la ley de la compensación. Esa ley es el hombre a prueba. Los más hombre jueguea con ella, menos posibilidades se para de escapar de su consecuencias, a menos que él estudia con seriedad con el objeto de conforme a sus principios!

Al girar hacia atrás las páginas de la historia, nos enteramos de que la mayor parte del grandes hombres del pasado, aquellos cuyos nombres han vivido más allá de la tumba eran hombres que sufrieron mucho, que sacrificaron, que se reunieron con el fracaso y la derrota, sin embargo, iban sonriendo hasta el final de esta física existencia sin amargura en su corazón.

Las páginas de la historia están llenos de esos hombres, desde Sócrates y la hombre de Galilea hacia abajo hasta el presente, sino un caso particular que reclama nuestra atención ahora, en cuenta el hecho de que el principal aún vive, es el de Knut Hamsun, cuya historia se narra brevemente en la

después pulse el envío:

A Tramp gana el Premio Nobel de Literatura

El Premio Nobel de Literatura ha sido otorgado, casi cincuenta mil dólares, a Knut Hamsun, a quien probablemente no un estadounidense en un cien nunca oído hablar.

Sólo la verdad puede prevalecer de forma permanente. Todos deben pasar más.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

193

Página 207

Pero Hamsun fue durante años un conductor de tranvía en Chicago y un estibador en la ciudad de Nueva York. Ha sido un lavavajillas en un restaurante, un carguero coalpasserona, pintor ahouse, awriterof ensayos científicos, un portero en un hotel, una mano cubierta, y muchos otros cosas.

Al igual que O. Henry, que fue durante años un desesperado, sin amigos y sin hogar persona, vagando sobre la faz de la tierra, a menudo sin dinero o comida, el sueño en los bancos del parque.

Ahora recibe el premio individual más resplandeciente que ofrece en cualquier lugar en el mundo de genio literario, otorgado por un comité de expertos.

Hamsun fue dado de alta como conductor de tranvía, porque " él Nunca podía recordar los nombres de las calles. " El superintendente Chicago tendente dijo que parecía demasiado estúpido incluso para skipper para un Halsted tranvía. Así que se fue a Nueva York, trabajó en los muelles varios mes y, a continuación, enviadas como marinero en un tortazo pesca de Terranova. Dondequiera que iba, él siempre estaba garabateando en papel.

Por último, publicó su *Pan*, una novela lírica de poder épica. Los volumen ha sido traducido a diecisiete idiomas, de los cuales Inglés fue uno de los últimos.

Sus dos novelas más notables son *superficial del suelo y el hambre*. el último no tiene ni trama, principio, ni fin. Tampoco es el nombre o la edad de la héroe dado. Describe lo que le pasa a un hombre que no puede conseguir trabajo en una gran ciudad, ya sea como un escritor o un obrero, y se ve obligado a pasar hambre

después de empeñar la mayor parte de su ropa. La novela deja al hombre exactamente donde él, sin amigos encontró, sin hogar, sin nombre. Nadie que lee jamás olvidará.

Esta fue la propia experiencia de Knut Hamsun.

Ahora, a los sesenta años, tiene fama en todo el mundo, un premio de cincuenta mil dólares,

y un estado del país hermoso en Noruega, y sus puertas lo hará a partir de ahora ser asediado por los editores.

Como dice Mark Twain, la única diferencia entre la verdad y la ficción es que la ficción tiene que atenerse a lo que parece posible. Verdad no.

194

Napoleón Hill

Página 208

En verdad, repetimos, de penurias y el fracaso viene fuerza! Este parece como una filosofía defectuosa mientras estamos experimentando la " Dificultades y el fracaso ", pero todos los que sobreviven estos riencia limpieza cias saben diferente.

Mi propia voluntad, finalmente, viene a mí, y yo lo reconocerá cuando llega si sigo siempre en cuenta el hecho de que la ley de la compensación es eternamente en el trabajo, porque si lo hago, voy a saber que " mi " armonizará con y se corresponden con mi conducta en la vida hacia mis semejantes.

Diez años de observación me han enseñado mucho en relación con la funcionamiento de esta ley de la compensación. Lo he visto colocar hombres en la pináculo más alto de lo que el mundo llama " éxito ", y he visto derrocar a ellos una y rodar de vuelta a la parte inferior de la que ellos empezaron.

Hace doce años, me gustó mucho el conocimiento de un banquero en Washington, DC. Este hombre comenzó como un dentista, y la fortuna parecía sonreír sobre él. Comenzó el negocio de prestar dinero, en los pequeños cantidades, a precios exorbitantes, como una cuestión secundaria. Él llegó a ser tan exitosa

en este que finalmente organizó un banco y fue elegido como su presidente. Esto le dio mayor prestigio y poder financiero adicional; Entonces el comenzaron a llegar y comprar bienes raíces, teniendo un alto precio desde cada transacción. La gente comenzó a quejarse de sus tasas usurarias de interés y sus métodos de negocio tacaño, sino de todo el exterior apariencias, continuó para reunir el poder y prosperar.

Yo era un cliente del banco de este hombre. Cuando necesitaba dinero, él prestó a mí, pero sus tasas de interés para mí siempre fue moderado y en acorde con las tarifas que se cobran en otros bancos. A menudo me preguntaba por qué él era tan justo y liberal conmigo mientras estaba tan injusto y exigente con otros. Yo tenía una escuela próspera de la ingeniería mecánica.

Los hombres y las mujeres están empezando a aprender que no tienen que esperar por un mundo que no conocen, más allá de la lúgubre sombra

Aprendí, poco a poco, por qué este banquero era tan liberal conmigo. Él quería que la escuela, y él finalmente lo consiguió. Cuando él había prestado dinero para mí, así que sabía que estaba sobre mi cabeza en el caso de un emergencia, me cerró.

Esa operación fue un duro golpe para mí; sin embargo, a la luz de la posterior experiencia de años, yo sabía que era una bendición disfrazada, probablemente uno de los más grandes que jamás llegó a mi manera, porque me obligó a salir de un negocio que no participó en el desarrollo de una fuerte fibra moral, o sentando las bases para un servicio en todo el mundo a mis semejantes tales como estoy Rendering hoy.

No pude probar que este fallo temporal era una parte deliberada de un gran plan para dirigir mis esfuerzos en los canales más constructivas, pero si algún poder había estado poniendo ese plan en funcionamiento, no podía se han llevado a cabo con más éxito de lo que era. Lo que era takenaway from me ten years ago has been more than repaid within the última three or cuatro años. The law of compensation tiene squared accounts conmigo, y aún así la recompensa parece estar llegando a mi manera.

Pero, había otro y diferente razón de narración de esta banquero. Hace dos años, regresé a Washington para una corta visita. Eso Es natural que una persona que quiere volver a los viejos pisando fuerte terrenos donde, en días pasados, que experimentó una gran alegría, ya sea o gran dolor. Cuando llegué a Washington, di un paseo por Decimocuarta Calle, pensando que mirar el banquero una y suponiendo, por supuesto, que Me gustaría encontrar algunas historias añadido a su edificio de banco y un próspero, banco fuerte, tal como yo lo había conocido a su ser hace diez años. Cuando llegué al edificio del banco, me encontré con que los accesorios bancarios había sido eliminado, el banco había salido del negocio, y la espléndida casa bancaria se había convertido en una sala de almuerzo!

Fui bajando la calle Catorce a la mansión de \$ 75.000, que Este banquero propiedad hace diez años, pero fue ocupada ahora por el nuevo inquilinos y ya no le pertenecían.

Su mensaje ha demostrado que este exitoso banquero otrora había sido reducida casi de un día a las filas de la que había ascendido, por razones que no parecían muy claro para cualquiera!

Estaba abajo y hacia fuera!

La mano pesada en silencio había caído sobre su cabeza, y tenía bajado a pesar de todos los recursos a su mando. Atrás de ese mano dura era una fuerza que fue aumentada por todos los descontentos depositante quien este hombre había entrado en contacto con en su banco, cada viuda que había sentido su " mano " bajo una ejecución hipotecaria, cada dueño de la propiedad que había sido " exprimido " preparatoria de la comprar, por este banco, de su tierra.

Emerson ha dicho muy bien:

" Cada exceso provoca un defecto, todos los defectos de un exceso. Cada dulce tuviere su agria, todo mal su bien. Cada facultad que es un receptor del placer tiene una penalidad equivalente poner en su abuso. para cada grano de ingenio, hay un grano de locura. para todo te has perdido, has ganado algo más; y por todo lo que gana, se pierde algo. Si aumento riquezas, que se incrementan de que los utilizan. Si el recolector reúne a demasiado, la naturaleza toma de el hombre lo que pone en su cofre del tesoro, hincha la finca, pero mata al dueño. Naturaleza odia monopolios y excepciones. Las olas del mar no buscan más rápidamente un nivel de su más alta lanzamiento, que las variedades de condiciones tienden a igualar sí mismos. Siempre hay rodamiento, la fuertes, los ricos, los afortunados, sustancialmente en la mismo terreno con todos los demás! "

¿Qué mayor trabajo es allí que el de ayudar a las personas tejen las rosas de mala calidad de los fallos, errores y angustias en un hermosa prenda que vestir a sus esfuerzos en una final el éxito.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

197

Cuando mi ex socio perdió de vista los altos ideales, la objetivos humanitarios y propósitos que me accionados en la edición de *la colina de Regla de Oro Revista*, y ya no era capaz de mantener principio anterior el dólar, ya no se acciona por el espíritu de servir en lugar de la el deseo de conseguir, su cambio de actitud me obligó a desconectarme de El. De este modo, prácticamente significaba que dos años de trabajo era

perdido; que significa que los nuevos contactos deben ser formados, que los nuevos suscriptores

debe ser asegurado, que mi trabajo debe ser hecho de nuevo. Sin embargo, sólo Han transcurrido tres meses cortos desde que decidí dar el paso la cual dijo a todo el mundo que me quedé principio por encima del dólar, por la humanidad por encima del individuo, y he sido más de compensación saciado por tomar esta posición por la tormenta de barrido de protesta que barrido hacia abajo en mi antiguo editor de aquellos que lo sintió que había pasado, y la prenda correspondiente de apoyo de esta la revista que ha venido a mí de esas mismas personas.

A la luz de todas las experiencias que he catalogado, y en el Habida cuenta de todas las observaciones que he hecho con relación a otros, yo veo obligado a decir con franqueza y valentía que, cuando se encuentra en el principio camino de la ganancia pecuniaria, sólo hay una cosa que hacer y que es apoyar principio; donde la causa de que el individuo está en conflicto con la causa de la humanidad en su conjunto, apoyan la causa de la humanidad! Todos que sería así audazmente afirmarse debe sacrificar, de manera temporal, pero tan seguro como que el sol sale por el este y se pone por el oeste, su justa recompensa vendrá a ellos en la misma línea, cuando la ley de compensación comienza a ir al grano.

Una de las mejores maneras de enseñar a un niño que una taza de café caliente hará quemar es explicar, en detalle, de que las superficies calientes siempre queman, entonces dar la espalda y dejar que el niño haga un poco de experimentar con su los dedos. Una lección será sobre la derecha. Algunos de nosotros " los niños crecen alto " aprender de la misma manera.

198

Napoleón Hill

Página 212

12

*La Regla De Oro
como una clave de acceso a la
Todo Logro*

Página 213

T

su artículo tomó forma en la mente del editor mientras se encontraba escuchar a un científico intensamente práctico, y tan lleno

Página 214

su atención que le dio tregua hasta que él había colocado en el papel. Eso puede lograr que la clave de acceso a los logros y la comprensión que usted ha estado buscando toda su vida.

Un hombre muy sabio me entretuvo en el almuerzo de ayer. Para más de dos horas, he escuchado a su filosofía de vida.

Este hombre es un científico de prestigio internacional.

Él hizo dos declaraciones, sin embargo, que estaban en conflicto directo juntos. En primer lugar, dijo que no hay panacea para los males presentes del mundo.

Entonces, él me contó la historia de la estructura del cuerpo humano, de es interesante el crecimiento a partir de una sola célula pequeña. Trazó la historia de las células que componen el cuerpo humano y me mostraron cómo millones y millones de estas pequeñas criaturas cooperan en la negocio de mantener el cuerpo vivo y sano, en cumplimiento de una ley invariable.

Era una historia interesante. Este científico aprendido lo hizo tan con su ilustraciones y comparaciones gráficas. En su clímax, él hizo una declaración que causó este artículo para empezar a dar forma a sí mismo en mi mente. Dijo que el cuerpo humano nunca moriría si no fuera por el hecho de que algunas de las células del cuerpo salga de su práctica de cooperar con las otras células. Dijo que mientras hay completa armonía entre los diversos grupos de células que constituyen el cuerpo humano, siempre que cada grupo realice la obra que se supone que continuar, existirá una salud perfecta en todo el cuerpo humano.

Al mismo tiempo, yo estaba tratando de armonizar su declaración de que no no fue una panacea para los males del mundo actual con su declaración de que el

201

Página 215

cuerpo humano viviría para siempre si todas las células pequeñas diminutas que constituyen el cuerpo siguió cooperando en armonía.

Antes de ojo de mi mente, pude ver un principio fundamental que afecta no solo los diversos grupos de células en el cuerpo humano, pero que afecta a toda la raza humana. Este hombre de la ciencia tenía inconscientemente comenzé mi mente a trabajar a lo largo de líneas totalmente nuevas a ella, y antes de que yo lo dejé, me había dibujado a esta conclusión, una conclusión que yo transmito a usted con la sensación de que el simple analogía que me han dibujado puede permitirle ver lo que vi mientras escuchaba a mí acogerá la charla de un principio que es tan inmutable como la ley de la gravitación sí: a saber, que no es una panacea para los males del mundo, y que este panacea no es nada más ni menos que el principio que asegura

perfecto estado de salud en el cuerpo humano, siempre que las células que constituyen el cuerpo está trabajando en armonía, y asegura la muerte cuando un parte de estas células dejan de cooperar y funcionar normalmente.

Espero no estoy tratando en términos demasiado abstractos para llevar a mi exacta lo que significa. Para hacerme más claramente entendida, atraeré a que la misma comparación que dibujé para mí, mientras este hombre era hablando.

Vi, en mi imaginación, toda la raza humana, todos los seres vivos ser humano en la tierra, todos reunidos en un solo lugar y de pie, de tal posición como para formar el contorno perfecto de un ser humano. En una distancia, esta masa hirviente de la humanidad se parecería a una enorme ser humano. Pude ver la salud y el éxito y la prosperidad para toda la masa, siempre y cuando no había discordia o malentendido entre las personas que constituían la todo. Pude ver algunos de los seres humanos arar el suelo mientras que otros estaban sembrando las semillas y preparándose para producir alimentos. YO

podría ver algunos de los individuos de esa enorme reunión trabajando en la ropa. Me gustaría ver a otros más entretenida la misa con música y causando cada individuo para ser feliz y contento.

Perfecta armonía prevaleció en este cuadro imaginario.

202

Napoleón Hill

Página 216

Cada individuo tenía mucho que comer y un montón de llevar. Todos eran feliz y contento. No fueron a encontrarse tristeza y dolor.

Luego, con repentino cambio de la imaginación, vi la foto desde otro ángulo, un ángulo que es comparable a la historia de la las células humanas de las que el científico había sido decírmelo. Lejos abajo hacia la parte inferior de esta gran masa de seres humanos, en un punto que correspondería a uno de los pies del gigante imaginario, vi dos diminutos seres humanos entrar en una discusión. Llegaron a golpes. Otros seres humanos comenzaron a correr y participar en la argumento. Muy pronto, uno de la totalidad de los pies del gigante imaginario había suspendido su actividad habitual, y los "células humanas" de los cuales el pie se compone luchaban entre sí. Ellos no ya cooperado. Ya no funcionaban normalmente.

Muy pronto, todo el cuerpo empezó a sentir la pérdida de uno de sus pies. Se paralizó. Se trató de caminar, pero no podía moverse. Otras partes de

el cuerpo comenzó a sufrir. El cuerpo, como un todo, comenzó a sufren de hambre porque la pérdida de su pie le impidió la producción de alimentos.

Poco a poco, ese enorme cuerpo empezó a marchitarse y entrar en decadencia. YO No pude evitar compararlo con el cuerpo humano individual que cruz, entra en decadencia, y finalmente en la muerte cuando un grupo de las células dejan de llevar a cabo su trabajo normal.

Hay un remedio que se aplica a menudo con resultados exitosos cuando las células individuales del cuerpo humano comienzan a " tumbarse en el trabajo ", y que remedio es restablecer la armonía y la cooperación entre las células a fin de que se volverán a funcionar normalmente.

Ese mismo remedio es el uno, y probablemente el único, que lo hará salvar a la raza humana y traerlo de vuelta a la normalidad, sano, constructivo TIVE vivir una vez más.

El mismo principio que hace que las diminutas células del cuerpo humano a función y cooperar en paz y armonía, mientras que el individuo goza de una feliz cuerpo sano, humano se aplica con igual precisión para toda la raza humana.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

203

Página 217

Lo que afecta a un solo ser humano afecta, también, en cierta medida, el barrio en el que vive esa persona; y la que afecta a todo un barrio afecta, en cierta medida, la totalidad mundo. Lo que trae el dolor y el sufrimiento y el hambre en uno familia no se puede sentir, directamente, en otra familia, pero puede estar seguro que un cambio realmente se lleva a cabo.

La guerra mundial tarde ha enseñado a la raza humana de la locura de creer que una nación o grupo de personas pueden sufrir sin su sufrimiento que afecta al mundo entero. Todos estamos pagando por el costo de la guerra, sin importa en qué país parece haber ganado o perdido.

No solo son todos pagando ahora, pero hemos creado una deuda que voluntad carga a las generaciones por venir. Cuando la falta de armonía apretones la raza humana, todos sufren al igual que el cuerpo humano sufre cuando un pequeño grupo de células deja de cooperar en armonía.

Esto en cuanto a estas comparaciones!

Ahora volvamos al remedio a la causa que producirá la paz y la armonía y el éxito entre los diversos grupos de " Células humanas " que constituyen la familia humana en esta tierra. Este remedio ha sido descubierto. No es un nuevo remedio, pero es una

Seguro de uno. No es nada más ni menos que la filosofía de la Regla de Oro. Qué lástima las escuelas de medicina y las facultades de derecho y la escuelas de ingeniería mecánica y todas las otras escuelas no tienen entregado parte de su plan de estudios para la enseñanza de sus estudiantes los la necesidad de llevar a cabo su vocación bajo la Regla de Oro principio. ¡Qué pérdida de la raza humana ha sufrido porque tiene ha enseñado a considerar a la filosofía de la Regla de Oro como un mero teoría en lugar de verlo como una práctica, el principio viable que afecta favorablemente todos los que entienden y aplicarlo en los negocios, las finanzas, la industria y la economía.

Un filósofo sabio ha dicho que no podemos acusar a toda una raza. Pero, tal vez sea demasiado esperar que un hombre sea un sonido filósofo y también un fabricante de automóviles con éxito.

204

Napoleón Hill

Página 218

Cada médico practicante y cada quiropráctico y cada osteópata y cualquier otro sanador en la tierra debería haber sido enseñada la absoluta necesidad de recomendar la Regla de Oro, en cantidades abundantes, junto con sus otros remedios para el cuerpo humano males.

Y cada abogado debe haber sido enseñado, mientras que el aprendizaje de la profesión de la ley, para resolver todos los casos fuera de los tribunales en el marco del oro

Regla principio, siempre que sea posible. Debería haber sido establecido como un principio establecido, por lo que se enseña en todas las escuelas de la ley en la tierra, que cualquier abogado no poder usar sus mejores esfuerzos para llevar a sus clientes a ver

la ventaja de resolver sus quejas en virtud de la Regla de Oro principio de inmediato sería clasificado como un " charlatán ".

Y, cada profesor de la universidad de negocios en la tierra debería haber sido capacitados para enseñar a los niños y niñas bajo su tutela para aplicar el Regla de Oro en todas las relaciones comerciales; que a fallar el hacerlo traer el fracaso y el reproche del mundo de los negocios.

¡Qué lamentable hecho es que la raza humana aún permanece en relativa ignorancia de las posibilidades de la Regla de Oro sencilla la filosofía como base para todas las relaciones comerciales. El mundo nunca ha aceptado esta filosofía, excepto en teoría, sin embargo, es sin duda el panacea para los males del mundo, desde el menor hasta el mayor de los males. Antes de empezar este artículo, he escaneado las páginas de mi diario,

y mis ojos se posaron en la siguiente noticia:

Perro bajo " detención " Cuando Absuelto

Se lame la mano del muchacho

Justicia Daniel Mickey de Evanston devolvió un sentencia absolución en el caso de Spug, un perro negro de pedigree desconocido, acusado de delitos graves contra la persona de Martin Arnold, 12. Él le mordió.

Arnold, hijo de John C. Martin, 921 Tenth Street, Evanston, lanzó un periódico hasta el porche de la FQ Hess, 1335 Gregory Avenue. Cuando sacó su

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

205

Página 219

mano hacia atrás, había algo que cuelga en él,

Spug.

El muchacho le dijo a su padre, después de estar parado frente a el Hess casa y decirle al mundo. Policía tomaron

Spug a la comisaría, y se emitió una orden de arresto para el señor Hess.

En el tribunal, el Sr. Martin estaba enojado. El Sr. Hess era indignado. Arnold Martin fue cediendo; Spug movió la cola tonta.

Arnold Martin pasó a acariciar Spug irreflexivamente, y el perro saltó a su regazo y se puso a lamerle la cara y las manos frenéticamente. El muchacho se echó a reír, lucha, el Sr. Martin se rió, el Sr. Hess dejó una lágrima gotear por su mejilla, y el caso había terminado.

" Dado de alta ", dijo el tribunal.

Espero que se ve en esta noticia la que este escritor vio cuando leerlo, porque encarna la totalidad del principio Regla de Oro

y muestra exactamente cómo funciona este principio cuando se aplica correctamente.

Ese pequeño tonto animal que llamamos un perro, ya sea consciente o inconscientemente, aprovechado el poder que gobierna este universo, mantiene el estrellas en sus lugares, determina el destino de los hombres en esta tierra, y controla todos los átomos de la materia en el universo.

Lea el párrafo anterior de nuevo, ya que lleva un amplio declaración que, de ser cierto, le dará la pista que le ayudará a resolver sus propios problemas y le ayudan a servir a la raza humana a la ventaja.

El pequeño perro salvó salvó la vida de su propia mediante la aplicación del principio que subyace en la Regla de Oro. ¿Hasta cuándo, oh, Dios! cuánto tiempo hasta

que los niños pequeños de la raza humana a aprender a aplicar esta Oro Regla principio con tanta inteligencia como este pequeño perro aplicó? ¿Cuánto tiempo debemos ir en el sufrimiento y la destrucción de otros y ayudando a reducir la raza humana a través de la envidia y el odio y la los celos y la codicia? ¿Cuánto tiempo debemos seguir sufriendo y pasando

206

Napoleón Hill

Página 220

la causa de nuestro sufrimiento a nuestros hijos antes de que nos despertaremos a la comprensión de que el simple requerimiento establecido en el oro Regla nos traerá la paz y la felicidad en esta tierra?

Nunca ha habido una guerra, no un problema de trabajo, ni un malentendido de pie entre dos seres humanos que no podría haber sido evitado a través de la comprensión y aplicación de los Golden adecuada Regla filosofía.

La mayoría de nosotros estamos interesados en conseguir algún otro miembro o los miembros de la carrera para hacer lo que queremos que hagan. Nosotros mienten noches en vela tratando de pensar en esquemas mediante el cual podemos obtener

a otra persona a hacer lo que queremos que haga. Sabemos exactamente cómo podríamos hacer un millón de dólares, o construir una gran empresa, o reducir el costo de la vida, o hacer que la humanidad alguna otra gran servicio si, y eso eterna si es esto:

" Si " podríamos conseguir que la gente haga lo que nosotros queremos que hagan! Aparentemente, nunca ha ocurrido a la mayoría de nosotros que hay una método infalible a través del cual podemos conseguir que otras personas hacen eso que queremos que hagan. Al parecer, nunca ha ocurrido a nosotros que podemos conseguir que otras personas actúan para con nosotros como nosotros los queremos simplemente

actuando de esa manera hacia ellos primero y mantenerlo hasta que responden!

¿Usted consigue el pleno significado de lo que usted acaba de leer?

Si lo hace, usted es que felicitarles, porque usted nunca volverá se quejan de que nadie pudo hacer lo que quería que hiciera.

Usted sabrá cómo conseguir lo que quiere, en primer lugar dar la misma cosa a algún otro miembro o grupo de miembros de la raza humana.

Además, usted nunca volverá a ser culpable de poner en movimiento una causa que traerá sufrimiento y el dolor y el hambre y la privación de cualquier miembro de la raza humana, porque se quiere Judios y gentiles, católicos y protestantes, hermanos todos y no vemos ninguna razón por incitar a las luchas por su raza o

la religión.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

207

Página 221

sabe de antemano que este mismo resultado con el tiempo volver a te maldigo.

Si usted consigue el pleno significado de lo anterior, usted nunca más poner a otra persona en cualquier situación en la que usted, usted mismo, lo haría. No estarán encantados de tomar su lugar y dejar que él tome el suyo.

Si usted entiende y cree en el principio apenas esbozado, que no es nada más ni menos que la filosofía Regla de Oro, ya que se aplica en la práctica, la vida cotidiana, nunca permitir una de sus propios hijos a crecer hacia la madurez sin fondo comprensión de pie y aprender las ventajas de la aplicación de este principio.

Este mensaje, Soy plenamente consciente, no es para toda la raza humana; es sólo para esas almas raras que han evolucionado a ese estado de comprensión de pie en las que pueden comprobar, en sus propias experiencias, y establecer comparaciones que demostrar todo lo que he dicho. Es principalmente para aquellos que intentó y falló, y trató y falló una y otra vez, hasta que ya están listos para detenerse y preguntarse la razón por la han fracasado.

Puede probarse a sí mismo, antes de dejar a un lado esta revista, en cuanto a cómo tanto la evolución ha hecho por ti. Si está contento de pasar este pensado por y sin resolver, con esa sombría determinación que no conoce la derrota, para poner esta filosofía regla de oro para trabajar como parte de su propia filosofía, debe sufrir y fracasar y sufrir algunos más pena y reveses, porque usted no es uno de esos raros los seres humanos que se ha aprendido que hay una causa para cada efecto!

Todavía hay otro pensamiento me gustaría salir con usted, y es esto:

Aprendemos más sobre un principio el momento en que tratamos de enseñar a alguien más; por lo tanto, no descansan contentado con su propio comprensión de este principio Regla de Oro. Ve por la alta caminos y los caminos de la vida, en las tiendas y fábricas, y comenzar a explicárselo a los demás. Cuanto más se intenta explicar en ello, más se quiere averiguar acerca de usted mismo, hasta que por fin va a alcanzar esa rara grado de la maestría que le permitirá ver que la salvación del raza humana de la destrucción final depende de la raza

208

Napoleón Hill

el aprendizaje de la espalda poder de la Regla de Oro y la aplicación de ese poder para la preservación de la raza.

¿Quién puede beneficiarse más mediante la aplicación universal de la Regla de Oro? Apenas cómo puede cualquier beneficio individual mediante la aplicación de la

Regla de Oro en todas las relaciones con otras personas?

Estas son preguntas pertinentes que debemos preguntarnos a nosotros mismos, y nunca debemos dejar de buscar la respuesta. El hombre que gana la vida mediante un jornal, y que le resulta difícil producir suficiente con sus manos para alimentar y vestir a su cuerpo, le resulta difícil aceptar la Filosofía regla de oro se aplica a él. En cada lado, que ve lo que se ve a él como la injusticia y la conspiración en su contra. Él cree que él recibe demasiado poco para la cantidad de trabajo que realiza. A su alrededor, ve a otras personas que viven en mejores circunferencia posturas. El destino parece haberle tratado un golpe injusto.

Ahora, por favor, siga con cerca de pensamiento porque aquí es el punto en la que millones de personas están cometiendo un error fundamental que les separa de ese rico patrimonio de la felicidad y el éxito que podría ser el suyo si se comprenden y utilizan una sencilla fundamental principio, y ese principio es la regla de oro.

Estas personas que ven la injusticia de la vida que ha condenado que trabajan y los conflictos y la infelicidad y el dolor y la pobreza se sienten muy agudamente el aguijón de esta injusticia, o lo que ellos creen que es injusticia. Sentirse como lo hacen, que reflejan sus sentimientos en sus rostros, en cada movimiento de sus cuerpos, y en cada acto hacia su ¡semejantes! Sin darse cuenta, por lo que se comportan de que impresionar a los demás acerca de ellos como poseedor de una 'disposición' 'encarnada' que es inhibitorio y repeler a los demás. Como resultado de esto impresión, no tienen amigos o compañeros íntimos reales. No se toma la molestia de tirar oportunidad a su manera. Otros mantienen lejos de ellos tan lejos como sea posible. Mientras que son internamente condenando a sus empleadores o el público al que se supone que sirven y por favor, los empleadores o el público están buscando formas y los medios de dispensación con sus servicios a causa de su actitud desagradable hacia la vida.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

209

Recuerda esto: Sólo hay dos tipos de fuerzas en este universo.

Uno atrae, y los otros repele! Usted es una fuerza, y que pertenece en una o la otra de estas clasificaciones. Usted o atraer a la gente o repelerlos. Y, recuerde esto también, que todos los que están en atraes armonía con su propia actitud hacia la vida. Por eso atraes ellos. Los iguales se atraen. Los hombres de la riqueza y el éxito se sienten atraídos por uno del otro. Vagabundos profesionales y abajo-y-outers son atraídos a otro. Este principio se aplica a cada átomo, molécula, y de electrones a través de este universo.

Para buscar un día de salario por medio un día de trabajo, no está observando el Regla de Oro. Para pensar en ti y los tuyos y olvidar su deber su vecindario, sus compañeros de trabajo, o sus asociados no es observando la regla de oro. Para permitir a otra persona para hacer que servicio para el cual usted no da una remuneración adecuada no está observando el Regla de Oro.

Compruebe a ti mismo y ver si usted está haciendo alguna de estas errores fundamentales, y si usted es, usted comenzará a encontrar la razón para su condición infeliz, miserable en la vida. Es decir, se quiere descubrir el motivo de su 'mucho' 'mala suerte' en la vida a menos que usted es uno de esos seres humanos peculiares que absolutamente se niegan a enfrentar cualquier condición que le muestra su verdadero yo.

Puede cambiar la actitud de los demás hacia ti por primera cambiante su actitud hacia los demás!

Por favor lea la frase anterior de nuevo. Vale la pena.

Este escritor debe hacer una confesión antes de cerrar, y es esta: Él conoce este principio funcionará porque él lo ha intentado. Tu nunca sabrá si va a funcionar o no hasta que lo pruebas. Esta lección como bien podría no haber sido escrito, por lo que usted se refiere, a menos que experimente con el principio fundamental con el que ofertas. Puede que así sea hay tal ley como que incorpora al Regla de Oro, por lo que usted se refiere, a menos que usted lo aplica en su relaciones con sus compañeros peregrinos aquí en la tierra. No importa lo que otros están haciendo, o si se están aplicando la regla de oro o no. No importan las injusticias y errores del

210

Napoleón Hill

Página 224

mundo. No importa los que no aplicará la Regla de Oro en su relaciones con usted. Su trabajo consiste en dominar a ti mismo y dirigir su esfuerzos en la dirección que ellos quieren ir. Si otros eligen van en la violación de la regla de oro, es su desgracia, pero lo hará

No excusar si haces lo mismo.

Este es un pensamiento que me gustaría llevar a casa en la mente de los trabajadores organizados, no como una reprimenda a los trabajadores del mundo, pero

como, sugerencia útil constructivo que ellos pueden mostrar el camino a última solución de su problema. Me gustaría tener el poder de claridad y definitivamente impresionar las mentes de los trabajadores del mundo con la verdad fundamental de que no pueden tener éxito al cometer el mismo error y cometer los mismos errores que los que acusan capital de decisiones.

Para ello no se aplica la regla de oro!

Ningún ser o grupo de seres humanos humano puede alcanzar el éxito que será permanente a menos que el éxito se basa funda- sonido mentals. Un punto temporal de ventaja puede ser alcanzado a través de medios desleales, y sin observar la regla de oro, pero hay siempre alguna circunstancia nivelación, algún proceso tarde-up que cortará la fundación de debajo todos los que lo alcanzan temporal ventaja.

Antes de terminar, me gustaría dejar este pensamiento final con usted, es decir, que la religión o la filosofía que es meramente pasivo es de poco valor para el individuo. Para aprovecharse de la filosofía Regla de Oro, debe hacer más que lo entiende-que debe aplicarla. Usted debe hablar a otros. Usted debe enseñar a otros la ventaja de aplicarlo. A beneficios más por la regla de oro, que debe ganar el reconocimiento en su barrio, lugar de trabajo, o lugar de trabajo como un persona que cree y aplica la regla de oro en todos los seres humanos relaciones.

Si usted entiende el poder de nuevo de la filosofía de la Regla de Oro, puede apropiarse suficiente de ese poder, dentro de los próximos doce meses, para lograr que toda la felicidad que deseas. Usted puede hacer esto filosofía traerá riqueza y el éxito material. tu puedes hacerlo

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

211

Página 225

le ayudan a su vez a los enemigos en amigos. Puede que sea ayudar a alcanzar un mayor éxito en la práctica del derecho, la medicina, la ingeniería, o merchandising. Puede que sea ayudar a ganar más con un pico y una pala, si gana la vida con estos implementos de trabajo.

Pero, usted puede hacer ninguna de estas cosas a menos que realmente vive en armonía con la Regla de Oro. Para simplemente creer en el principio es

insuficiente. Casi todo el mundo cree en él, no hay duda, pero el problema que los millones están haciendo es que son meramente pasiva hacia este principio. Para aprovecharse de ella, deben participar activamente en su uso. Los bendiciones que provienen de la aplicación de la regla de oro puede ser de Créditos priated de ninguna otra manera, excepto por el uso. Creer en el oro

Regla y predicar a los demás tiene un peso muy poco, en su caso, a menos que realmente demostrarlo en cada transacción con sus semejantes.

Este escritor tuvo su primera visión de las posibilidades reales de atrás de la Filosofía regla de oro cuando se enteró que sea un medio convenientes de lograr un objetivo en la vida. Mida la Regla de Oro por el frío estándar de la economía, y usted verá que su uso es siempre conveniente. En dólares y centavos, la regla de oro paga guapo dividendos, y esto es cómo y por qué vale la pena:

Toda persona tiene lo que llamamos " reputación ". Puede ser bueno, medio o malo, pero lo que sea lo que sea, representa el acumulado transacciones que usted ha tenido con otras personas. Uno deshonesto o transacción sombra puede hacer pero ligera diferencia en su vida si es seguido de una larga serie de negociaciones directas. La gente viene a usted sabe por la preponderancia de su tendencia hacia la honestidad o deshonestidad.

Al establecer deliberadamente una norma por la cual gobernar a sí mismo en todas las transacciones con los demás, y esa norma es la Regla de Oro, a construir gradualmente una reputación que gana que la la confianza, la buena voluntad y la cooperación activa de todos con los que entrar en contacto.

Esto está de acuerdo con la ley de la atracción, una ley que deliberadamente en movimiento a su favor cuando usted trata con personas sobre la base Regla de Oro.

212

Napoleón Hill

Página 226

Invierta el principio y construir su reputación de " sombra " transacciones, a pesar de que ninguna transacción individual sean de largo alcance importancia, y poco a poco, la " experiencia acumulada " de la personas que te conocen, que constituye su reputación, Will socavar su confianza en usted y usted reducir al fracaso seguro.

No hay escape de esta ley.

Por último, y tal vez más importante que los otros principios mencionado, si usted entiende el principio de la autosugestión, que conocer el efecto que cada transacción tiene en su propia mente. Si

usted está llenando su mente subconsciente con el hecho innegable de que se trata de otras personas siempre sobre la base Regla de Oro, pronto a construir una relación tan sana para usted y desarrollar tales potente auto-confianza de que nada en la tierra puede impedir la consecución de sus deseos en la vida.

Una conciencia Regla de Oro, bien desarrollado en su propia mente, le dará el poder para alcanzar las alturas de logro en lo que la vida de trabajo que puede haber elegido, y nadie va a cuidar a detenerte.

REGLAS DE ORO DE NAPOLEON HILL

213

Página 227

Empresas de Autoayuda

Una increíble colección de largo tiempo perdido artículos del rey de éxito personal

Napoleón Hill ha estado inspirando a la gente a lograr su mejor marca personal de más de setenta años. Él fue el primero y más famoso autor de motivación de todos tiempo, y de hecho, más exitosos autores de autoayuda de hoy debo mucho a la colina de sabiduría previsora, incluyendo algunas de sus mejores ideas.

Ahora, *reglas de oro de Napoleón Hill* presenta los artículos Colina escribió entre 1919 y 1923, que comenzó todo. Nunca antes recogidos en forma de libro, éstos artículos cuentan con grandes pepitas de la sabiduría de oro que son tan aplicables hoy como

que eran hace casi un siglo. Basado en entrevistas con la pobreza a la riqueza famosos magnates como Carnegie, Ford y Edison, revelan probados, caminos eficaces para el éxito que realmente funciona para el promedio persona ayer, hoy y mañana.

Estos divertidos, artículos animados están llenos de un montón de inspiración y motivación y ofrecen una visión intemporal sobre temas como el poder de la sugestión, la construcción de confianza en sí mismo, utilizando la persuasión frente a la fuerza, y la ley de atrac-

ción. Si estas ideas suenan familiares, lo son. Escritores motivacionales modernas tienen sido ajustar y reenvasado Ideas de Hill durante décadas, pero la fuente original sigue siendo la mejor. Leer *reglas de oro de Napoleón Hill* y cambiar su vida.

Napoleón Hill

(1883-1970) fue un muy respetado e influyente, y autor de éxito de los primeros modernos libros de éxito motivacionales y personales. Su libro más famoso, *Piense y hágase rico !*, ha vendido más de 60 millones copias en todo el mundo, es el éxito de ventas de todos los tiempos en el género, y continúa con el cambio miles de vidas cada año

