



Como superar el fracaso y obtener el éxito

Napoleon Hill

Tabla de contenido

Tabla de contenido	2
Un plan sólido	5
Derrota temporal.....	5
Planeando la venta de servicios	7
Seguidores Inteligentes	7
Los principales atributos del liderazgo	8
Liderazgo por consentimiento – o por fuerza	9
Las diez causas mayores del fracaso del liderazgo	10
Algunos campos fértiles en los cuales el “nuevo liderazgo” será requerido	13
Cuando y como aplicar para un trabajo	14
Información para ser suministrada en un “breve” escrito	16
Como obtener el trabajo exacto que desea.....	19
La nueva manera de mercadear servicios de “trabajos” es ahora por “sociedad”.20	
Los tiempos están cambiando	22
Cortesía y servicio	23
¿Cuál es su grado de “CCE“?.....	24
El valor capital de sus servicios	26
Las 30 causas mayores de fracasos, ¿cuántas de éstas lo están reteniendo?.....	27
Conózcase a sí mismo	33
Haga un inventario de sí mismo en 28 preguntas que deberá responder	34
Dónde y cómo uno puede encontrar oportunidades para acumular riqueza	40
El “milagro” que ha proporcionado estas bendiciones	43
Importancia del capital organizado.....	44
Prestar servicio	45
Ventajas económicas del sistema capitalista.....	46
Tratando de recibir sin dar	47
Ley de economía.....	48
Toda la libertad y toda la oportunidad para acumular riqueza	49
Oportunidad.....	50
Libertad	51

Introducción

Todo lo que el hombre crea o adquiere, comienza en las formas de DESEO, el deseo es llevado en la primera vuelta de su viaje, desde lo abstracto a lo concreto, hacia dentro del taller de la IMAGINACION, donde los PLANES para su transición son creados y organizados.

La formación de un plan práctico o planes DEFINITIVO (S), constituye un importante paso a través de los cuales, ésta transformación puede ser hecha. Usted ahora será instruido acerca de como construir planes que serán prácticos.

- A. Únase a un grupo de indeterminado número de personas el cual usted necesite, para crear y llevar a cabo su plan o planes de acumulación de dinero – utilizando así el principio de “Inteligencia”. (El cumplimiento de ésta instrucción es *completamente esencial*. No la ignore.)
- B. Antes de formar su alianza “Inteligencia”, decida que ventajas y beneficios usted puede ofrecer individualmente a los miembros de su grupo en retorno por su cooperación. Nadie trabajará indefinidamente sin alguna forma de compensación. Ninguna persona inteligente tampoco solicitaría o esperaría que otro trabajara sin ninguna compensación adecuada, aunque esto no siempre sea en forma de dinero.
- C. Disponga todo para reunirse con los miembros de su grupo “Inteligencia” al menos dos veces a la semana, si es posible más seguido, hasta que hayan conjuntamente perfeccionado el plan necesario, o planes para la acumulación de dinero.
- D. Mantenga la ARMONIA PERFECTA entre usted mismo y cada miembro de su grupo “Inteligencia”. Si no sigue al pie de la letra con ésta instrucción usted puede fallar y encontrarse con el fracaso. El principio de “Inteligencia” no se puede obtener donde la ARMONIA PERFECTA no prevalece.

Mantenga en mente estos hechos:

Primero.

Está comprometido en una tarea de gran importancia para usted. Para estar seguro del éxito usted debe tener planes que sean impecables.

Segundo.

Usted debe tener la ventaja de la experiencia, educación, habilidad nata e imaginación de otras mentes. Lo anterior está en armonía con los métodos seguidos por cada persona, las cuales han acumulado una gran fortuna.

Ningún individuo tiene suficiente experiencia, educación, habilidad nata y conocimiento para asegurar la acumulación de una gran fortuna sin la cooperación de otras personas. Cada plan que adopte, en su búsqueda para acumular riqueza, debe ser la creación conjunta de usted y cada miembro de su grupo “Inteligencia”. Usted puede originar sus propios planes, completa o parcialmente, pero **MIRE QUE ESOS PLANES ESTEN REVIZADOS Y APROVADOS POR LOS MIEMBROS DE SU ALIANZA “INTELIGENCIA.”**

Si el primer plan el cual usted adopta no trabaja exitosamente, reemplácelo con un nuevo plan, si éste nuevo plan falla al trabajar, reemplácelo y así sucesivamente, hasta que encuentre un plan que **REALMENTE TRABAJE**. Este punto es en el cual, la mayoría de los hombres se encuentran con el fracaso, por su falta de **PERSISTENCIA** en crear nuevos planes para reemplazar aquellos que fallaron.

Ni el hombre más inteligente puede tener éxito únicamente acumulando dinero – o en ningún otra tarea – sin planes que sean prácticos y realizables. Sólo tenga en cuenta ésta verdad en su mente; cuando sus planes fallan recuerde que esto quiere decir que es una derrota temporal y no un fracaso permanente. Puede significar que sus planes no han sido sólidos. Construya otros planes. Comience nuevamente.

Thomas Alba Edison “falló” diez mil veces antes de perfeccionar el bombillo eléctrico incandescente. Es decir: él se encontró con *la derrota temporal* diez mil veces antes que su esfuerzo produjera éxito.

Un plan sólido

La derrota temporal deberá significar una sola cosa, el conocimiento de que hay algo malo con su plan. Millones de hombres atraviesan la vida en miseria y pobreza, por que les falta un plan sólido con el cual pueden acumular fortuna.

Henry Ford acumuló una fortuna, no por su mente superior, sino por que adoptó y siguió un PLAN que probó ser sólido. Se pueden señalar a mil hombres, cada uno con mejor educación que la de Ford, sin embargo, cada uno vivía en pobreza por que no poseían el plan CORRECTO para la acumulación de dinero.

Sus logros no pueden ser más grandes que sus PLANES sólidos. Esto puede parecer una declaración axiomática, pero es cierto. Samuel Insull perdió su fortuna de más de cien millones de dólares. La fortuna de los Insull fue creada con planes que eran sólidos. La depresión de los negocios forzó al Señor Insull a CAMBIAR SUS PLANES; y EL CAMBIO trajo consigo la “derrota temporal,” por que su nuevo plan NO era SÓLIDO. El señor Insull es ahora un hombre viejo, él puede aceptar consecuentemente “el fracaso” en cambio de “derrota temporal,” pero si su experiencia se torna en FRACASO, será por la razón que carece del fuego de la PERSISTENCIA para reconstruir sus planes.

Derrota temporal

Ningún hombre es azotado, hasta que RENUNCIE – *en su propia mente*.

Esta verdad será repetida muchas veces, por que es tan fácil “tirar la toalla” al primer signo de derrota.

Napoleon Hill – Como superar el fracaso y obtener el éxito

James J. Hill se encontró en derrota temporal cuando hizo su primer esfuerzo de recaudar el capital necesario para construir un tranvía desde el este al oeste, pero él, también cambio la derrota en victoria *a través de la creación de nuevos planes.*

Henry Ford se encontró en derrota temporal, no solamente al principio de su carrera automovilista y aún después cuando había llegado al tope. Él generó nuevos planes y fue marchando hacia la victoria financiera.

Nosotros vemos hombres que han acumulado grandes fortunas, usualmente reconociendo solamente su triunfo e ignorando las derrotas temporales que tenían que superar antes de llegar.

NINGUN SEGUIDOR DE ESTA FILOSOFIA PUEDE ESPERAR RAZONABLEMENTE ACUMULAR FORTUNA SIN EXPERIMENTAR “DERROTA TEMPORAL.” Cuando la derrota viene, acéptelo como una señal, de que sus planes no son sólidos, reconstruya esos planes y embárguese otra vez hacia su meta codiciada. Si se rinde antes que su meta haya sido alcanzada, usted es un “perdedor.”

UN PERDEDOR NUNCA GANA Y UN GANADOR NUNCA SE RINDE.

Destaque esta frase, escríbala en un pedazo de papel en letras de una pulgada de alto y colóquelo en donde lo vea todas las noches antes de acostarse a dormir y cada mañana antes de ir al trabajo.

Cuando comience a seleccionar los miembros del grupo “Inteligencia”, esfuércese en seleccionar aquellos que no toman seriamente la derrota.

Algunas personas tontamente creen que solamente EL DINERO puede hacer dinero. Esto ¡no es cierto! EL DESEO se convierte en su equivalente monetario a través de los principios expuestos aquí, es la agencia a través de la cual el dinero se “hace.” El dinero por si sólo, es nada más que materia inerte. No se puede mover, pensar, caminar, pero si puede “escuchar.” ¡Cuándo un hombre lo DESEA, lo llama para que venga!

Planeando la venta de servicios

En lo que resta del libro se establece la descripción de maneras y formas de mercadear servicios personales. La información aquí transmitida será de ayuda práctica a cualquier persona que tenga cualquier forma de servicios personales para mercadear, pero será de beneficio innumerable para aquellos que aspiran liderar en sus ocupaciones escogidas.

Una planificación inteligente es esencial para el éxito de cualquier tarea diseñada para acumular riquezas. Aquí se encontrará instrucciones detalladas para aquellos que deben comenzar la acumulación de riquezas mediante la venta de servicios personales.

Debe ser alentador saber que prácticamente todas las grandes fortunas comenzaron en la forma de compensación por servicios personales o de la venta de IDEAS. ¿Que más, que ideas y servicios personales para uno que no tiene posesión de propiedad, para dar en cambio de riquezas?

Hablando en términos generales hay dos tipos de personas en el mundo, uno de los tipos es conocido como LIDERES y el otro como SEGUIDORES. Decida desde el principio si piensa ser un líder en su llamado de escogencia, o mantenerse como seguidor. La diferencia en compensación es grande. El seguidor no puede razonablemente esperar la compensación a lo que un líder está en derecho, aunque muchos seguidores cometen el error de esperar tal paga.

Seguidores Inteligentes

No es ninguna desgracia ser un seguidor. Por otro lado, no es ningún crédito permanecer como seguidor. La mayoría de los grandes líderes comenzaron en capacidad de seguidores. Ellos se volvieron grandes líderes por que eran SEGUIDORES INTELIGENTES. Con algunas excepciones, el hombre que no puede seguir a un líder inteligentemente, no puede volverse un líder eficiente. El hombre que puede seguir a un líder de forma eficiente, es usualmente el hombre que se desarrolla pronto hacia el liderazgo. El seguidor inteligente tiene muchas ventajas, entre ellas LA OPORTUNIDAD DE ADQUIRIR CONOCIMIENTO DE SU LIDER.

Los principales atributos del liderazgo

Los siguientes son factores importantes del liderazgo:

1. **EL CORAJE INQUEBRANTABLE** está basado en conocimiento de sí mismo y de su ocupación. Ningún seguidor desea ser dominado por un líder que le falte confianza y valentía. Ningún seguidor inteligente será dominado a largo plazo por tal líder.
2. **CONTROL DE SÍ MISMO.** El hombre que no se puede controlar a sí mismo nunca puede controlar a otros. El autocontrol es ejemplo para los seguidores de uno, los cuales los más inteligentes se emularán.
3. **UN AGUDO SENTIDO DE JUSTICIA.** Sin un sentido de justicia, ningún líder puede comandar y mantener el respeto de sus seguidores.
4. **FIRMEZA DE DECISION.** El hombre que tambalea en sus decisiones demuestra que no es seguro de sí mismo, no puede guiar a otro exitosamente.
5. **FIRMEZA DE PLANES.** El líder exitoso debe planear su trabajo y trabajar su plan. Un líder que se mueve por suposiciones y sin planes definitivos prácticos es comparable con un barco sin timón. Tarde o temprano el barco se estrellará contra las rocas.
6. **EL HABITO DE HACER MAS DE LO QUE LE PAGAN.** Una de las penalidades del liderazgo es la necesidad de disponerse a hacer lo que él más requiere de sus seguidores.
7. **UNA PERSONALIDAD AGRADABLE.** No desaliñado; Las personas descuidadas no pueden ser líderes exitosos. El Liderazgo exige respeto. Los seguidores no respetarán a un líder que no califica altamente en todos los factores de una personalidad agradable.

8. COMPACION Y ENTENDIMIENTO. El líder exitoso debe ser compasivo con sus seguidores. Aún más, él debe entender los problemas de las personas.
9. MAESTRO DEL DETALLE. El liderazgo exitoso exige que la posición del líder sea como un maestro de detalles.
10. DISPOSICION DE ADQUIRIR COMPLETA RESPONSABILIDAD. El líder exitoso debe estar dispuesto a asumir la responsabilidad por los errores y deficiencias de sus seguidores. Si él trata de desviar ésta responsabilidad, él no permanecerá como líder. Si uno de sus seguidores comete un error y demuestra a sí mismo ser incompetente, el líder debe considerar que, es él quién que falló.
11. COOPERACION. El líder exitoso debe entender y *aplicar* el principio del esfuerzo cooperativo y ser capaz de inducir a sus seguidores a hacer lo mismo. El liderazgo exige PODER y el poder exige COOPERACION.

Liderazgo por consentimiento – o por fuerza

Hay dos formas de liderazgo: el primero y el más efectivo, es de LIDERAZGO POR CONSENTIMIENTO y con el apoyo de los seguidores. El segundo es LIDERAZGO POR FUERZA sin el consentimiento y apoyo de los seguidores.

La historia está llena de evidencias de liderazgo por fuerza que no pueden perdurar. La caída y desaparición de “dictadores” y reyes es significativa. Esto quiere decir que las personas no seguirán el liderazgo por fuerza indefinidamente.

El mundo acaba de entrar a una nueva era de relaciones entre líderes y seguidores, en la cual muy claramente se exigen nuevos líderes y un nuevo estilo de liderazgo en negocios y en la industria. Aquellos que permanecen en la antigua escuela de liderazgo por fuerza, deben entender el nuevo tipo de liderazgo (cooperación) o

ser relegados al rango y fila de los seguidores. No hay ninguna otra salida para ellos.

En el futuro la relación de empleador y empleado o de líder y seguidor, será una relación de cooperación mutua, basada en una división equitativa de las ganancias del negocio, en el futuro, la relación de empleador y empleado, será más como una asociación comparado con lo que fue en el pasado. Napoleón, Kaiser Wilhelm de Alemania, El Zar de Rusia y El Rey de España fueron ejemplo de liderazgo por fuerza. Su liderazgo pasó. Sin mucha dificultad uno puede señalar a los prototipos de éstos ex-líderes entre los negociantes, financieros y líderes laborales de Estados Unidos que han sido destronados o puestos por el piso para irse. *El liderazgo por consentimiento* de seguidores es el único estilo que puede perdurar!

Los hombres pueden seguir el liderazgo forzado temporalmente, pero no lo harán por voluntad propia.

El nuevo estilo de liderazgo abarcará los once factores de liderazgo descritos en éste libro, así como otros factores. El hombre que haga de éstos la base de su liderazgo, encontrará abundantes oportunidades para dirigir en cualquier camino de la vida. La depresión económica fue prolongada, principalmente por que al mundo le faltaba liderazgo del nuevo estilo. Al final de la depresión, la demanda de líderes que fueran competentes para aplicar estos nuevos métodos de liderazgo ha excedido la demanda. Algunos de los líderes del antiguo estilo se reformarán y se adaptarán al nuevo estilo de liderazgo, pero generalmente hablando, el mundo tendrá que buscar nueva madera para su liderazgo. Esta necesidad puede ser su OPORTUNIDAD!

Las diez causas mayores del fracaso del liderazgo

Ahora llegamos a las principales fallas de los líderes que fracasan; por que es precisamente tan esencial saber QUE NO HACER, como lo es, saber que hacer.

1. INHABILIDAD DE ORGANIZAR DETALLES. El liderazgo eficiente requiere la habilidad de organizar y dominar detalles. Ningún líder genuino jamás está “demasiado ocupado” para hacer cualquier cosa, la

cual pueda ser requerida en su capacidad de líder. Cuando un hombre es líder o seguidor y admite que él está “demasiado ocupado” como para cambiar sus planes o para dar atención a cualquier emergencia, él está admitiendo su ineficiencia.

El líder exitoso debe ser el maestro de todos los detalles relacionados con ésta posición. Eso significa claramente, que él debe adquirir el hábito de delegar detalles a subalternos capaces.

2. **EL NO ESTAR DISPUESTO A PRESTAR UN SERVICIO HUMILDE.** Los verdaderos líderes, están dispuestos a desempeñar cualquier tipo de trabajo cuando la ocasión lo amerita, situación en la cual, ellos le dirían a otro que la desempeñara. “El más grande entre ustedes deberá ser el sirviente de todos” es una verdad que todos los líderes capaces observan y respetan.
3. **ESPECTATIVA DE PAGO POR LO QUE “SABEN” ELLOS, EN VEZ DE LO QUE HACEN ELLOS.** El mundo no paga a los hombres por lo que “saben.” Les paga por lo que hacen o inducen a otros a hacer.
4. **MIEDO DE COMPETENCIA DE LOS SEGUIDORES.** Al líder que le da miedo que uno de sus seguidores pueda tomar su posición es prácticamente seguro que tarde o temprano se realizará ese temor. El líder capaz, entrena su suplente el cual puede delegar a voluntad cualquier detalle de su posición. Sólo de esta manera un líder se multiplica y se prepara para estar en muchos lugares y dar atención a muchas cosas al mismo tiempo.

Es una verdad eterna que los hombres reciben más pago por su **HABILIDAD DE ENTRENAR A OTROS** en vez de hacer lo que podrían posiblemente ganar por su propio esfuerzo. Un líder eficiente puede, a través del conocimiento de su trabajo y el magnetismo de su personalidad incrementar la eficiencia de los demás e inducirlos a rendir más y mejor servicio de lo ellos pudieran rendir sin su ayuda.

5. **FALTA DE IMAGINACION.** Sin imaginación el líder, es incapaz de encontrarse con emergencias y crear planes con los cuales guiar a sus seguidores eficientemente.
6. **EGOISMO.** El líder que reclama todos los honores por el trabajo de sus seguidores, seguramente encontrará resentimiento. El verdadero líder no **RECLAMA NINGUNO DE LOS HONORES.** El está satisfecho de ver los méritos cuando los hay, va hacia sus seguidores por que él sabe que los hombres que más trabajaran serán por elogios y reconocimiento que sólo por el dinero.
7. **INTRANSIGENTE.** Los seguidores no respetan a un líder intemperante. La intemperancia en cualquier de sus formas, destruye la resistencia y vitalidad de todos los que lo disfrutan.
8. **DESLEALTAD.** Tal vez ésta, debería haber estado en el encabezado de la lista. El líder que no es leal a su confianza, a sus asociados y a aquellos que están por encima y por debajo de él, no pueden mantener por largo tiempo su liderazgo. La deslealtad lo marca a uno como siendo menos que el polvo de la tierra, y trae además el desprecio que se merece. La falta de lealtad es una de las mayores causas del fracaso de cada camino de la vida.
9. **ENFASIS DE LA “AUTORIDAD” DEL LIDERAZGO.** El líder eficiente guía alentando y no tratando de infundir miedo en el corazón de sus seguidores. El líder que trata de impresionar a sus seguidores con su “autoridad” se considera dentro de la categoría de líderes por la **FUERZA.** Si un líder es **UN LIDER VERDADERO,** él no tendrá la necesidad de anunciar ese hecho excepto por su conducta, su simpatía, entendimiento, justicia y el conocimiento de su trabajo.
10. **ENFASIS DE TITULO.** El líder competente no requiere ningún “título” para que le den el respeto de sus seguidores. El hombre que hace énfasis sobre su título, generalmente tiene poco que enfatizar. Las puertas de la oficina de un verdadero líder están abiertas a todos aquellos que quieran entrar y su lugar de trabajo está libre de formalidad o de ostentación.

Estos están dentro de las causas más comunes del fracaso en el liderazgo. Cualquiera de estas fallas es suficiente para inducir el fracaso. Estudie la lista cuidadosamente si aspira al liderazgo y asegúrese que usted esté libre de éstas fallas.

Algunos campos fértiles en los cuales el “nuevo liderazgo” será requerido

Antes de concluir libro, llamamos su atención hacia algunos campos fértiles en los cuales ha habido una decaída del liderazgo, para que el nuevo tipo de líder pueda encontrar una abundancia de OPORTUNIDADES.

1. En el campo de la política hay una insistente demanda de nuevos líderes; una demanda que indica nada menos que una emergencia.

La mayoría de los políticos aparentemente se han convertido en alto grado en mafiosos legales. Han incrementado los impuestos, han corrompido la maquinaria de la industria y negocios hasta que las personas no pueden soportar el peso.

2. La industria bancaria está pasando por una reforma. Los líderes en éste campo casi han perdido, en su totalidad la confianza del público. Los banqueros ya han sentido la necesidad de reforma y lo han comenzado.
3. La industria proclama nuevos líderes. ¡El viejo tipo de líder pensaba y actuaba en términos de dividendos en vez de pensar y actuar en términos de la ecuación humana! El futuro líder en la industria para sostenerse, debe considerarse a sí mismo como un oficial cuasi público el cual debe saber manejar su confianza de tal manera que no hará que ningún individuo, o grupos de individuos pasen por una gran penuria económica. La explotación de los hombres trabajadores es algo del pasado. Espere que los hombres que aspiran al liderazgo en el campo de los negocios, industria y labor recuerden esto.

4. El líder religioso del futuro estará forzado a dar más atención a las necesidades temporales de sus seguidores, en la solución de problemas económicos y personales del presente y menos atención al pasado muerto y al futuro venidero.
 5. En las profesiones de ley, medicina y educación un nuevo tipo de liderazgo y hasta cierto punto, nuevos líderes serán una necesidad. Esto es especialmente cierto en el campo de la educación. El líder en ese campo debe en el futuro, encontrar maneras de enseñarle a las personas COMO APLICAR el conocimiento que reciben en el colegio. El debe tratar más con LA PRACTICA y menos con LA TEORIA.
 6. Nuevos líderes serán requeridos en el campo del periodismo. Los periódicos del futuro para ser conducidos exitosamente, deben estar divorciados de los “privilegios especiales” y no depender del subsidio de la publicidad. Deben cesar de ser organismos de propaganda para los intereses que patrocinan sus columnas de publicidad. El tipo de periódico que publica escándalos y fotos lascivas, eventualmente irá por el camino de todas las fuerzas que corrompen la mente humana.
- Estos son sólo algunos de los campos en los cuales las oportunidades para nuevos líderes y un nuevo tipo de liderazgo, están ahora disponibles. El mundo está atravesando un cambio rápido, esto significa que el medio a través del cual los cambios en los hábitos humanos son promovidos, deben ser adaptados para los cambios. El medio descrito aquí, es el que comparado con los demás determina la tendencia de la civilización.

Cuando y como aplicar para un trabajo

La información descrita aquí es el resultado neto de muchos años de experiencia durante el cual, miles de hombres y mujeres fueron ayudados para mercadear sus servicios efectivamente. Por lo tanto puede ser confiable. EL MEDIOS A TRAVES DEL CUAL LOS SERVICIOS PUEDEN SER MERCADEADOS. La experiencia ha probado que el siguiente medio ofrece el método más directo y efectivo para traer a la vez los compradores y vendedores de servicios personales.

1. AGENCIAS DE EMPLEO. Se debe tener cuidado en seleccionar solamente agencias con reputación, el manejo del cual puede demostrar los *records* adecuados de resultados de logro y satisfacción. Hay comparativamente pocas agencias.
2. PROPAGANDA en periódicos, publicaciones comerciales, revistas y radio. La publicidad en clasificados se puede utilizar usualmente para producir resultados satisfactorios en el caso de aquellos que aspiran para posiciones de oficinista o posiciones de salarios ordinarios. Los anuncios destacados son más deseados en el caso de aquellos que buscan conexiones ejecutivas, el anuncio que aparece en la sección del periódico es más apto para llamar la atención al tipo de empleador que se está pensando. El anuncio debe ser preparado por un experto que entienda como inyectar suficientes cualidades de venta para producir respuestas.
3. CARTAS PERSONALES DE APLICACION, dirigidas a firmas particulares o individuos más aptos que necesitan tales servicios y como están siendo ofrecidas. Las cartas deberán estar *escritas cuidadosamente*, SIEMPRE firmada a mano. Con la carta debe enviar una “hoja de vida” completa o un perfil calificativo del aspirante. La carta del solicitante y la hoja de vida, deben ser ambas preparadas por un experto. (ver instrucciones para proveer información).
4. SOLICITACION A TRAVEZ DE CONOCIDOS PERSONALES. Cuando sea viable, el aspirante debe esforzarse en acercarse a posibles empleadores a través de algunos conocidos mutuos. Este método de acercamiento es particularmente ventajoso en el caso de aquellos que aspiran conexiones ejecutivas y no desean parecer como “vendedores” de sí mismos.
5. SOLICITUD EN PERSONA. En ciertas ocasiones, tal vez sea más efectivo si el aspirante ofrece personalmente sus servicios a posibles empleadores, en la cual debe presentar una declaración completa calificativa para la posición a la que aspira, debido a que los posibles empleadores usualmente quieren discutir con asociados, el *record* de uno.

Información para ser suministrada en un “breve” escrito

Esta hoja de vida debería estar preparada cuidadosamente como un abogado prepararía la hoja de vida de un caso que va a la corte. A menos que el solicitante tenga experiencia en la preparación de tales resúmenes, un experto debe ser consultado y sus servicios enlistados para éste propósito. Comerciantes exitosos emplean hombres y mujeres que entienden el arte y psicología de la publicidad para presentar los méritos de sus mercancías. Uno que tiene servicios personales para vender debería hacer lo mismo. La siguiente información deberá aparecer en la hoja de vida:

1. *Educación.* Declare breve y definitivamente, que estudios ha tenido y en que materias se especializó en el colegio, dando las razones de peso que indiquen por que seleccionó esa especialización.
2. *Experiencia.* Si ha tenido alguna experiencia similar referente a las posiciones que aspira descríballo en su totalidad, indique nombres y direcciones de empleadores anteriores. Esté seguro de dar a conocer claramente cualquier experiencia especial que haya tenido la cual podría aprovechar para la posición que aspira.
3. *Referencias.* Prácticamente cada firma de negocios desea saber de sus posibles empleados que aspiran a posiciones de responsabilidad todo referente a sus *records* anteriores, antecedentes, etc. Adjunte a su hoja de vida copias de cartas de:
 - a. Empleadores anteriores.
 - b. Profesores.
 - c. Personas prominentes cuyo criterio tal vez se pueda confiar.
4. *Fotografía de sí mismo.* Adjunte a su hoja de vida una foto suya reciente.
5. *Aspire a una posición específica.* Evite solicitar posiciones sin **EXACTAMENTE** describir a que posición en particular aspira. Nunca aspire a una “posición justa.” Eso indica que carece de calificaciones especializadas.

6. *Exponga sus cualidades* para la posición en particular a la cual usted aspira. De detalles completos en cuanto a las razones que usted cree estar calificado para la posición en particular a la que aspira. Esto es LA SOLICITUD. Esto determinará, más que cualquier otra cosa, las consideraciones que usted recibirá.
7. *Ofrezca ir a trabajar en periodo de prueba.* En la mayoría de las instancias, si usted ha determinado tener la posición a la cual aspiró, será más efectivo si ofrece trabajar SIN PAGA por una semana o un mes, o por una plazo suficiente de tiempo para permitir que su posible empleador pueda juzgar que tan valioso es usted.

Esta sugerencia puede parecer radical, pero la experiencia ha probado que raramente falla para ganar por lo menos una oportunidad de prueba. Si está SEGURO DE SUS CUALIDADES, una prueba es todo lo que necesita. Incidentalmente, tal propuesta indica que tiene confianza en su habilidad para tomar la posición que aspira. Es de lo más convincente. Si su oferta es aceptada y lo hace bien, lo más probable es que le paguen por su periodo de “prueba”. Clarifique el hecho que su oferta esta basada sobre:

- a. La confianza en su habilidad de ocupar la posición.
 - b. La confianza en la decisión de su posible empleador de emplearlo después de la prueba.
 - c. Su DETERMINACION de obtener la posición que aspira.
8. *Conocimiento del negocio de su probable empleador.* Antes de solicitar una posición haga una investigación suficiente en torno del negocio para familiarizarse a fondo sobre ello e indique en su hoja de vida el conocimiento que ha obtenido en este campo. Esto será impresionante por que indicará que tiene imaginación y un verdadero interés en la posición que aspira.

Recuerde que el abogado no es el que más sabe de leyes pero es quien mejor prepara su caso y quien gana. Si su caso esta apropiadamente preparado y presentado, más de la mitad de su victoria habrá sido ganada desde el principio.

No sea miedoso de hacer su hoja de vida demasiada extensa. Los empleadores están tan interesados en comprar los servicios de solicitantes bien calificados, como usted se esta asegurando para un trabajo. De hecho, el éxito de los empleadores más exitosos se debe, principalmente, a su habilidad de seleccionar subalternos bien calificados. Ellos quieren toda la información disponible.

Recuerde otra cosa, el cuidado en la preparación de su hoja de vida indicará que es una persona metódica. He ayudado a preparar hojas de vidas para clientes que fueron tan destacados y fuera de lo común, que resultaron contratadas sin ninguna entrevista personal.

Cuando su hoja de vida haya sido elaborada, haga que una persona con experiencia en encuadernación la arregle cuidadosamente y escrito por un artista o impreso similar a lo siguiente.

HOJA DE VIDA DE

Robert K. Smith

POSTULANDO PARA UNA POSICION DE

Secretario privado al

presidente de

LA COMPAÑIA BLANK, Ltda.

Cambie de nombres cada vez que la hoja de vida sea presentada. Con este toque personal es seguro que llame la atención. Tenga su hoja de vida cuidadosamente escrita a maquina y / o haga varias copias en el papel más fino que pueda obtener y encuadérnelo con un papel pesado de la variedad de la cubierta de un libro. El empastado y el nombre apropiado de la firma deben ser cambiados si va a ser mostrada a más de una compañía. Su fotografía, debe estar pegada en una de las páginas de la hoja de vida. Siga estas instrucciones al pie de la letra y mejórelas cuando su imaginación lo sugiera.

Los vendedores exitosos se arreglan cuidadosamente. Ellos entienden que las primeras impresiones son duraderas. Su hoja de vida es su vendedor, dele un buen traje, así sobresaldrá en contraste con cualquier otro aspirante que su probable empleador haya visto en el trayecto de solicitudes para una posición.

Si la posición a la que aspira vale la pena obtenerla, entonces vale la pena ir tras de ella con cuidado. Es más, si se vende a sí mismo a un empleador de una manera que lo impresione con su individualidad, usted probablemente recibirá más dinero por sus servicios desde el principio, de lo que hubiera sido si solicitara empleo en la manera convencional.

Si busca trabajo a través de una agencia de publicidad o agencia de empleo procure que el agente utilice copias de su hoja de vida en el mercadeo de sus servicios. Esto le ayudará a obtener preferencia con el agente y el posible empleador.

Como obtener el trabajo exacto que desea

Todo el mundo disfruta haciendo el tipo de trabajo el cual es el más apropiado para uno. Un artista ama trabajar con pintura, un artesano con sus manos, un escritor ama escribir. Aquellos con talentos menos definidos tienen sus preferencias para ciertos campos en el negocio e industria. Si Estados Unidos hace algo bueno, es ofrecer un rango completo de ocupaciones relacionadas con el arado de la tierra, manufactura, mercadeo y demás profesiones.

1. Decida EXACTAMENTE que tipo de trabajo quiere. Si el trabajo no existe, tal vez usted lo puede crear.
2. Escoja la compañía o individuo para el cual usted desea trabajar.
3. Estudie su probable empleador en cuanto a reglamento, personal y oportunidades de progreso.

4. Analícese a sí mismo, sus talentos y capacidades, destaque LO QUE USTED PUEDE OFRECER y planifique maneras de suministrar ventajas, servicios, desarrollos e ideas, que *usted cree* que puede exitosamente ofrecer.
5. Olvídense de “un trabajo.” Olvídense si hay o no vacantes. Olvide la rutina usual de “¿tiene algún trabajo para mí?”; concéntrese en *lo que puede ofrecer*.
6. Una vez que tenga su plan en mente, arregle con un escritor experimentado, para ponerla en un papel de una manera cuidadosa y detallada.
7. Preséntelo a la *persona apropiada de autoridad* y él hará el resto. Cada compañía esta buscando hombres que pueden dar algo de valor, ya sea ideas, servicios, o “conexiones.” Cada compañía tiene espacio para el hombre que tiene un plan definitivo de acción, lo cual es ventajoso para la compañía.

Esta línea de procedimiento puede tomar algunos días o semanas de tiempo extra, pero la diferencia en ingresos, ascenso y obtención de reconocimiento le ahorrará años de trabajo fuerte con bajo salario. Tiene muchas ventajas, la principal es que, usualmente le ahorrará de uno a cinco años de tiempo para alcanzar una meta escogida.

Cada persona que comienza o “entra”, en la mitad de la escalera, lo hace por una planificación deliberada y cuidadosa, (exceptuando por supuesto, el hijo del jefe).

La nueva manera de mercadear servicios de “trabajos” es ahora por “sociedad”

Hombres y mujeres que mercadean sus servicios con la mejor ventaja en el futuro, deben reconocer el formidable cambio que ha tenido lugar en conexión con la relación entre empleador y empleado.

En el futuro, la “Regla de Oro” y no la “Regla del oro” será el factor dominante en el mercadeo de artículos, como lo son también servicios de personal. La futura relación entre empleadores y sus empleados será más de la naturaleza de una sociedad que consistirá en:

- a. El empleador.
- b. El empleado.
- c. El público que ellos atienden.

Este nuevo estilo de mercadeo de servicios personales se llama nuevo por muchas razones: primero, por que ambos, el empleador y el empleado del futuro serán considerados como compañeros de los cuales su negocio será **SERVIR AL PUBLICO EFICIENTEMENTE**.

En el pasado, empleadores y empleados hacían trueque entre ellos, manejando las mejores ofertas que podían ofrecerse el uno al otro, pero en realidad no consideraron que en el análisis final habían, **NEGOCIADO A COSTILLAS DEL TERCER PARTIDO: EL PUBLICO QUE ATENDIAN**.

La depresión económica sirvió como una protesta gigante de un público herido, cuyos derechos habían sido pisoteados en todas direcciones por aquellos que estaban clamando ventajas y ganancias personales. Cuando los escombros de la depresión hayan sido limpiados y los negocios hayan una vez más establecido el balance, ambos, el empleador y el empleado reconocerán que ellos **NO SON MÁS PRIVILEGIADOS EN MANEJAR NEGOCIACIONES A COSTA DE AQUELLOS QUE SIRVEN**.

El verdadero empleador del futuro será el público. Esto deberá ser guardado predominantemente en la mente por cada persona buscando mercadear sus servicios personales efectivamente.

Casi todos los ferrocarriles en los Estados Unidos están en dificultades financieras. ¿Quién no recuerda el día cuando un ciudadano preguntaba en la oficina de boletos el tiempo de partida de un tren y era abruptamente referido a la tabla del boletín en vez de haberle dado la información educadamente?

Las compañías de tranvías han experimentado también “cambios de épocas”. Había una época no tan lejana cuando los conductores de tranvías estaban orgullosos dando argumentos a los pasajeros. Muchas vías de los tranvías han sido removidas y los pasajeros toman un recorrido en bus cuyo conductor es “la última palabra en cortesía.”

Los tiempos están cambiando

Alrededor de todo el país las vías de los tranvías se están oxidando por abandono, o han sido removidas. Donde sea que los tranvías estén aún en operación los pasajeros ahora pueden montar sin argumentos, hasta uno tal vez puede gritar al tranvía en la mitad de la cuadra y el conductor COMPLACIENTEMENTE lo recogerá. ¡CÓMO HAN CAMBIADO LOS TIEMPOS!

Este es justo el punto que yo estoy tratando de enfatizar. ¡LOS TIEMPOS HAN CAMBIADO! Es más, el cambio se ha reflejado no solamente en las oficinas de los ferrocarriles y en los tranvías, sino también en otros caminos de la vida. La política de “condenado sea el público” esta pasada de moda. Ha sido suplantada por el “atentamente estamos a su servicio señor.”

Los banqueros han aprendido una o dos cosas durante este cambio rápido que ha tomado lugar en los últimos años. La descortesía por parte de un oficial del banco o empleado del banco es hoy tan rara como lo fue notorio una docena de años atrás. En los años pasados algunos banqueros (por supuesto, no todos), cargaban una atmósfera de austeridad el cual daba a cada posible prestamista un escalofrío de sólo pensar en acercarse a su banquero para un préstamo.

Durante la depresión, las miles de quiebras banqueras causaron el efecto de remover las puertas de caoba, tras las cuales los banqueros anteriormente se atrincheraban. Ahora se sientan en escritorios al descubierto donde puedan ser vistos y permitir la aproximación a voluntad por cualquier depositante o por cualquiera que desea verlos y toda la atmósfera del banco es de cortesía y entendimiento.

Solía ser costumbre para los clientes tener que estar de pie y esperar en la tienda de la esquina hasta que los oficinistas hubieran acabado de pasar el tiempo del día con sus amigos y el propietario haber terminado de hacer sus depósitos al banco

en vez de ser atendidos. Las tiendas de cadena, son manejadas por HOMBRES CORTECES que hacen de todo para servir, hasta casi brillar los zapatos al cliente. HAN EMPUJADO A LOS COMERCIANTES DE LOS VIEJOS TIEMPOS HACIA EL FONDO. ¡EL TIEMPO SIGUE MARCHANDO!

Cortesía y servicio

“Cortesía“ y “Servicio” es el lema para la comercialización y aplica a la persona que esta mercadeando servicios personales en forma más directa que el empleador para el cual trabaja, por que en el análisis final, ambos, el empleador y su empleado son EMPLEADOS POR EL PUBLICO QUE SIRVEN. Si fallan en el buen servicio ellos pagan por la pérdida de sus privilegios de estar sirviendo. Todos podemos recordar el tiempo cuando el señor que leía el medidor de gas golpeaba a la puerta lo suficientemente fuerte como para romper el panel. Cuando la puerta se abría él mismo se entraba sin ser invitado, con un ceño en su cara que plenamente decía, “¿por qué demonios me hizo esperar?.”

Todo eso ha atravesado un cambio. El hombre del medidor ahora se comporta como un caballero que esta “encantado de estar a su servicio.” Antes que las compañías de gas aprendieran que sus hombres ceñosos estaban acumulando lastre nunca a ser despedido, el vendedor cortés de las hornillas de aceite vino adelante e hizo un negocio de oficina de tierra.

Durante la depresión, pasé varios meses en la región minera de antracita de Pensilvania, estudiando las condiciones, que destruyeron la industria hullera. Entre algunos descubrimientos muy significativos, el hecho fue la avaricia por parte de los operadores y sus empleados, la causa principal de la pérdida del negocio para los operadores y la pérdida de trabajo para los mineros.

A través de la presión de un grupo ferviente de líderes gremiales, representando a los empleados y la avaricia por ganancias por parte de los operadores, el negocio de la antracita de repente disminuyó. Los operadores de carbón y sus empleados condujeron a la baja de los acuerdos, añadiendo el costo del “acuerdo” al precio del carbón, hasta que finalmente, descubrieron que habían CONSTRUIDO UN NEGOCIO MARAVILLOSO PARA LOS FABRICANTES DE EQUIPOS DE HORNILLAS DE ACEITE Y LOS PRODUCTORES DE PETROLEO CRUDO.

“¡Los sueldos del pecado son la muerte!” Muchos han leído esto en la Biblia pero pocos han descubierto su significado. Ahora y por algunos años el mundo entero ha estado escuchando A LA FUERZA, un sermón el cual puede ser bien llamado “LO QUE UN HOMBRE SIEMBRA ES LO QUE RECOGE.”

Nada tan generalizado y efectivo como la depresión podría posiblemente ser “sólo una coincidencia.” Detrás de la depresión había una CAUSA. Nunca ocurre algo sin alguna CAUSA. La causa de la depresión es atribuida directamente al hábito mundial de tratar de COSECHAR sin SEMBRAR.

Esto no se debe confundir para significar que la depresión representa una cosecha en la cual el mundo esta siendo FORZADO a recoger sin haber SEMBRADO. El problema es que el mundo *sembró el tipo de semilla equivocada*. Cualquier agricultor sabe que no puede sembrar semillas de cardo y tener una cosecha de granos. Al comienzo de la guerra mundial las personas del mundo empezaron a sembrar la semilla inadecuada de servicios, tanto como en calidad como en cantidad. Casi todo el mundo estaba comprometido con el pasatiempo de tratar de RECIBIR SIN DAR.

Estas ilustraciones son para llamar la atención de aquellos que tienen servicios personales para mercadear, nosotros somos de donde estamos y lo que somos, debido a *nuestra propia conducta!* Si hay un principio de causa y efecto, que controla los negocios, finanzas y transportación, este mismo principio, controla individuos y determina su estatus económico.

¿Cuál es su grado de “CCE“?

Las causas del éxito en el mercadeo de servicios EFECTIVO y permanentemente, han sido claramente descritas. A menos que esas causas sean estudiadas, analizadas, entendidas y APLICADAS, ningún hombre puede mercadear sus servicios efectiva y permanentemente. Cada persona debe ser su propio vendedor de servicios personales.

La CALIDAD, la CANTIDAD de servicio prestado y el ESPÍRITU el cual se ofrece, determina en toda su extensión, el precio y la duración de empleo. Para

mercadear servicios personales efectivamente, (significa un mercado permanente y precio satisfactorio bajo condiciones placenteras), uno debe adoptar y seguir el “CCE” fórmula que significa que: CALIDAD, más CANTIDAD, más el apropiado ESPIRITU de cooperación, iguala a un experto en ventas de servicios.

¡Recuerde la fórmula “CCE”, – APLIQUELA COMO UN HABITO!

Analicemos la fórmula para asegurarnos que entendemos exactamente lo que significa.

1. CALIDAD de servicios significa que debe ser interpretada como el funcionamiento de cada detalle, en conexión con su posición, de la manera más eficientemente posible con el objeto de siempre tener en mente la mejoría de la eficiencia.
2. CANTIDAD de servicio debe ser entendida como el HABITO de prestar todos los servicios de los cuales uno es capaz de ofrecer a toda hora, con el propósito de incrementar el monto de servicios presentados con mayores habilidades desarrolladas a través de la práctica y experiencia. El énfasis es de nuevo puesto en la palabra HABITO.
3. ESPIRITU de servicio significa que debe ser interpretado como el HABITO de ser agradable, conducta armoniosa, la cual inducirá a la cooperación de los asociados y los empleados.

La aptitud de CALIDAD y CANTIDAD de servicio no es suficiente para mantener un mercado permanente de sus servicios, la conducta o el ESPIRITU el cual usted da su servicio, es un factor determinante en conexión con ambos: el precio que recibe y la duración de empleo.

Andrew Carnegie enfatizó sobre este punto más que otros en conexión con su descripción de los factores que llevan al éxito en el mercadeo de servicios personales. Él recalca, una y otra vez la necesidad de una CONDUCTA ARMONIOSA. Él enfatiza el hecho que el no retendrá, no importa que tan grande sea la CANTIDAD, o tan eficiente la CALIDAD de su trabajo, *a menos* que él trabaje en un espíritu de ARMONIA. El señor Carnegie insistía a los hombres en ser AGRADABLES. Para comprobar que él ponía un gran valor sobre esta calidad, él permitía que muchos hombres que conformaban sus

estándares se convirtieran en hombres adinerados. Aquellos que no lo conformaban, tenían que hacer espacio para otros.

La importancia de una personalidad grata ha sido recalcada por que es un factor que le permite a uno prestar servicios con un ESPIRITU apropiado. Si uno tiene una personalidad GRATA y presta servicios con espíritu de ARMONIA, estos valores a menudo reemplazan las deficiencias de CALIDAD y la CANTIDAD de servicios que uno presta. Es decir, nada puede EXITOSAMENTE SUSTITUIR UNA CONDUCTA GRATA.

El valor capital de sus servicios

La persona cuyo ingreso se deriva completamente de la venta de servicios personales, no es menos comerciante que el hombre que vende artículos y también se le puede agregar, que tal persona está sujeta a LAS MISMAS REGLAS de conducta, como el comerciante que vende mercancía.

Esto ha sido enfatizado, por que la mayoría de las personas que viven de la venta de servicios personales cometen el error de considerarse libre de las reglas de conducta y responsabilidades adjuntas, para aquellos que están comprometidos mercadeando artículos.

La nueva manera de mercadear servicios ha prácticamente forzado empleadores y empleados en una alianza de asociación a través de la cual ambas toman en consideración los derechos de los terceros, EL PUBLICO AL QUE ATIENDEN.

El día del “vaya y agarre“ ha pasado. Ha sido suplantado por el “vaya y dé.” Finalmente los métodos de presión en los negocios volaron la tapa. Nunca habrá la necesidad de poner la tapa otra vez, por que en el futuro, los negocios serán conducidos por métodos que no requerirán de presión.

El valor actual del capital de sus cerebros puede ser determinado por la cantidad de ingreso que puede producir (mercadeando sus servicios.) Un estimado justo del valor capital de sus servicios se puede hacer multiplicando su ingreso anual por dieciséis y dos tercios, como lo es razonable estimar que su ingreso anual representa el 6% de su valor capital. El dinero da un rendimiento de 6% anual.

El valor del dinero no vale más que el valor del cerebro. A veces vale mucho menos. Los “cerebros” competentes, si son efectivamente mercadeados, representan aún más una forma deseada de capital, que aquel que es requerido para conducir una negociación en artículos, por que los “cerebros” son una forma de capital que no puede ser permanentemente desvalorizadas por depresiones económicas, ni tampoco este tipo de capital puede ser robado o gastado. Aún más, el dinero que es esencial para la conducción de negocios no vale nada, como una duna de arena, hasta que no haya sido mezclado con “cerebros” eficientes.

Las 30 causas mayores de fracasos, ¿cuántas de éstas lo están reteniendo?

La tragedia más grande en la vida, consiste en hombres y mujeres que tratan seriamente y fallan! La tragedia radica en la abrumadora gran mayoría de personas que fracasan, comparado con los pocos que logran el éxito.

He tenido el privilegio de analizar miles de hombres y mujeres, 98% del cual eran clasificados, como “fracasos.” Hay algo radicalmente errado con una civilización, es un sistema educativo que permite que 98% de las personas atraviesen la vida como fracasados. Pero yo no escribí este libro con el propósito de moralizar en el bien y el mal del mundo; eso requeriría un libro cien veces más grande que este.

Mi trabajo de análisis comprobó que hay treinta razones principales para el fracaso y 13 principios fundamentales a través de los cuales las personas acumulan fortuna. En este libro, le será dada una descripción de las treinta razones principales de fracaso. Al usted repasar la lista, analícese a sí mismo, punto por punto, con el propósito de descubrir cuantos de estas causas de fracasos se detienen entre usted y su éxito.

1. ANTECEDENTE HEREDITARIO NO FAVORABLE. Hay poco, sí algo, que se puede hacer con personas que han nacido con una deficiencia de poder cerebral. Esta filosofía ofrece solamente un método como puente para esta debilidad a través de la ayuda de una mente superior. Observe, que sin embargo,

esta es la UNICA de las treinta causas del fracaso, la cual no puede corregirse fácilmente por un individuo.

2. FALTA DE UN PROPOSITO BIEN DEFINIDO DE LA VIDA. No hay esperanza de éxito para la persona que no tiene un propósito central, una meta definida que alcanzar. Noventa y ocho de cada cien de ellos que analicé, no tenían tal objetivo.

3. FALTA DE AMBICION PARA APUNTAR ENCIMA DE LA MEDIOCRISIDAD. Nosotros no ofrecemos esperanza para la persona que es tan indiferente que no quiere seguir adelante en la vida y que no esta dispuesto de pagar el precio.

4. EDUCACION INSUFICIENTE. Esto es un impedimento que puede ser superado con relativa facilidad. La experiencia ha probado que las personas mejor educadas son usualmente aquellas conocidas como “autodidactas.” Eso toma más que un grado de universidad para hacer a una persona educada. Cualquier persona que es educada es aquella que ha aprendido a obtener cualquier cosa que él quiere en la vida, sin tener que violar los derechos de los demás. La educación depende, no tanto del conocimiento, sino de conocer como APLICARLO efectiva y persistentemente.

5. FALTA DE AUTO DISCIPLINA. La disciplina llega a través del auto control. Esto significa que uno debe controlar todas las cualidades negativas. Antes que usted pueda controlar las condiciones, usted debe primero controlarse a sí mismo. El control de sí mismo, es el trabajo más duro que jamás habrá enfrentado.

Si usted no se conquista a sí mismo usted será conquistado por usted mismo. Al ponerse al frente de un espejo, usted puede ver a la vez a ambos, a su amigo y su más grande enemigo.

6. MALA SALUD. Ninguna persona puede disfrutar el excepcional éxito sin buena salud. Muchas de las causas de mala salud están sujetas al dominio y control:

- a. Comer excesivamente alimentos no convenientes para la salud.

- b. Malos hábitos de pensamiento; dando expresiones negativas.
- c. Mal uso y sobre complacencia de sexo.
- d. Falta de ejercicios físicos apropiados.
- e. Un inadecuado suministro de aire fresco, debido a una respiración inapropiada.

7. INFLUENCIAS AMBIENTALES DESFAVORABLES DURANTE LA INFANCIA. “Árbol que crece torcido jamás sus ramas enderezan.” La mayoría de las personas que tienen tendencias criminales las adquiere como resultado de un mal ambiente y asociaciones inapropiadas durante la infancia.

8. DEJAR LAS COSAS PARA EL ULTIMO MOMENTO. Esta es una de las causas más comunes del fracaso. “El hacer las cosas a última hora como el hombre viejo” asecha la sombra de cada ser humano, esperando su ocasión de echar a perder las oportunidades de éxito de uno. La mayoría de nosotros atravesamos la vida como fracasados, por que estamos esperando “el tiempo correcto” para comenzar a hacer algo que valga la pena. No espere, este tiempo nunca será “justamente apropiado.” Comience donde está y trabaje con los materiales disponibles que tenga a mano y mejores herramientas serán encontradas en el transcurso del camino.

9. FALTA DE PERSISTENCIA. La mayoría de nosotros somos buenos “comenzando” pero pobres “finalizando” de todo lo que comenzamos. Aún más, las personas tienden a rendirse a la primera señal de derrota. No hay ningún sustituto para PERSISTENCIA. La persona que hace de la PERSISTENCIA su lema, descubre que “las fallas del hombre viejo” finalmente cansan y se van. El fracaso no puede hacerle frente a la PERSISTENCIA.

10. PERSONALIDAD NEGATIVA. No hay ninguna esperanza de éxito para la persona que repela a las personas a través de una personalidad negativa. El éxito viene mediante la aplicación de PODER y el poder es obtenido a través de los esfuerzos cooperativos de otras personas. Una personalidad negativa no inducirá a la cooperación.

11. **FALTA DE CONTROL DE IMPULSOS SEXUALES.** La energía sexual es la más poderosa de todos los estímulos que mueve la gente hacia la ACCION. Como es una de las emociones más poderosas, debe ser controlada a través de la transmutación y canalizarla.

12. **DESEO INCONTROLADO DE “ALGO PARA NADA.”** El instinto de juegos de azar conduce a millones de personas al fracaso. La evidencia de esto se puede encontrar en el estudio de la caída de Wall Street del 29, en el cual millones de personas trataron de hacer dinero apostándole a los márgenes de las acciones de bolsa.

13. **FALTA DE UN BIEN DEFINIDO PODER DE DECISION.** Los hombres que tienen éxito toman decisiones rápidamente y si acaso las cambian muy lentamente. Los hombres que fallan, toman decisiones muy lentamente y las modifican frecuente y rápidamente. La indecisión y hacer las cosas a última hora, son hermanas gemelas. Cuando una se encuentra, la otra tal vez puede encontrarse también. Deshágase de este par antes que ellos lo “aten de pies y manos” completamente y lo lleven a la rutina del FRACASO.

14. **UNO O MÁS DE LOS 6 MIEDOS BASICOS.** Estos temores han sido analizados por usted en otro libro electrónico. Estos deben ser dominados antes que usted pueda mercadear sus servicios personales efectivamente.

15. **SELECCION EQUIVOCADA DE UNA PAREJA EN MATRIMONIO.** Esta es la causa más común del fracaso. La relación del matrimonio trae personas íntimamente en contacto. A menos que esta relación sea armoniosa, el fracaso seguramente seguirá. Aún más, es una forma de fracaso que esta marcada por la miseria e infelicidad, destruyendo toda señal de AMBICION.

16. **EXCESIVA PRECAUCION.** La persona que no toma riesgos, usualmente tiene que tomar lo que sobra cuando los otros han terminado de decidir. La excesiva precaución es tan mala como la poca precaución. Ambas son extremos de resguardarse en contra. La vida en sí esta llena de elementos de riesgo.

17. **MALA SELECCION DE SOCIOS EN LOS NEGOCIOS.** Esta es una de las causas más comunes del fracaso en los negocios. En el mercadeo de servicios personales, uno debería tener gran cuidado en seleccionar un empleador quien

será una inspiración y quien es el mismo, inteligente y exitoso. Nosotros imitamos a aquellos con quienes nos asociamos cercanamente. Escoja un empleador que valga la pena imitar.

18. SUPERSTICION Y PREJUICIO. La superstición es una forma de temor. Es también una señal de ignorancia. Los hombres que son exitosos mantienen una mente abierta y no le tienen miedo a nada.

19. MALA SELECCION DE UNA VOCACION. Ningún hombre puede ser exitoso esforzándose en una rama la cual a él no le gusta. El paso más esencial en el mercadeo de servicios personales es el de seleccionar una ocupación en la cual usted puede entregarse de todo corazón.

20. FALTA DE CONCENTRACION DE ESFUERZO. “El hombre orquesta” rara vez es bueno en algo. Concentre todos sus esfuerzos en una META DEFINIDA.

21. EL HABITO DE GASTAR INDISCRIMINADAMENTE. El que mal gasta el dinero, no puede ser exitoso principalmente por que se mantiene eternamente con MIEDO DE LA POBREZA. Forme el hábito de ahorrar sistemáticamente poniendo aparte un porcentaje definido de su ingreso. El dinero en el banco le da a uno, una base muy segura de VALOR cuando sé esta negociando la venta de servicios personales. Sin dinero uno debe tomar lo que a uno le ofrecen y estar contento de recibirlo.

22. FALTA DE ENTUSIASMO. Sin entusiasmo uno no puede ser convincente. Por otra parte, el entusiasmo es contagioso y la persona que lo tiene bajo control, es generalmente bienvenida en cualquier grupo de personas.

23. INTOLERANCIA. La persona con mente “cerrada” en cualquier tema raramente sigue adelante. La intolerancia significa que uno ha dejado de adquirir conocimiento. La manera más dañina de intolerancia es la relacionada con religión, raza y diferencia de opinión política.

24. INTEMPERANCIA. La manera más dañina de intemperancia está conectada con las comidas, bebidas fuertes y actividades sexuales. El abuso en cualquiera de estas, es fatal para el éxito.

25. **INHABILIDAD PARA COOPERAR CON OTROS.** Muchas personas pierden sus posiciones y sus oportunidades en la vida más por esta falla que por otras razones combinadas. Es una falla que un hombre de negocios bien informado o líder, no toleraría.

26. **POSESION DE PODER QUE NO FUE ADQUIRIDO A TRAVES DE PROPIO ESFUERZO.** (Hijos e hijas de hombres adinerados y otros que heredan dinero que no ganaron.) El poder en las manos de uno que no lo adquirió de forma gradual es usualmente fatal para el éxito. **HACERSE RICO RAPIDAMENTE** es más peligroso que la pobreza.

27. **DESONESTIDAD INTENSIONAL.** No hay sustituto para la honestidad. Uno puede ser temporalmente deshonesto por fuerza de las circunstancias sobre las cuales uno no tiene control sin daño permanente. Pero no hay **ESPERANZA** para la persona que es deshonesto por decisión. Tarde o temprano, sus hechos le alcanzaran y él pagará por la pérdida de reputación y tal vez la pérdida de la libertad.

28. **EGOTISMO Y VANIDAD.** Estas cualidades son una luz roja que advierte a los demás para mantenerse alejado. **SON FATALES PARA EL EXITO.**

29. **SUPONER, EN VEZ DE PENSAR.** Muchas personas son muy indiferentes o perezosas para adquirir **HECHOS** con los cuales sirven para **PENSAR ACERTADAMENTE.** Prefieren actuar con “opiniones” creadas por suposiciones o juicio inmediato.

30. **FALTA DE CAPITAL.** Esta es una causa común del fracaso entre aquellos quienes comienzan un negocio por primera vez, sin una reserva suficiente de capital para absorber los golpes de sus errores y llevarlos encima hasta que hayan establecido una **REPUTACION.**

31. En este numeral nombre cualquier causa particular de fracaso por la cual usted ha sufrido y que no ha sido incluida en la anterior lista.

En estas 30 causas principales del fracaso se encuentra una descripción de la tragedia de la vida, que es obtenida de prácticamente cada persona que intenta y

falla. Sería de gran ayuda si usted puede inducir a alguien que lo conozca bien a repasar esta lista con usted y ayude a analizarlo con base en las treinta causas del fracaso. Puede ser beneficioso si lo intenta sólo. La mayoría de las personas no pueden verse a sí mismos como los demás los ven a ellos. Usted puede ser uno de ellos.

Conózcase a sí mismo

La más vieja de las advertencias es “¡hombre, conózcase a sí mismo!” Si mercadea mercancía exitosamente, usted debe conocer la mercancía. Lo mismo es cierto en mercadear servicios personales, debe conocer todas sus debilidades para poder superarlas o eliminarlas completamente. Debe conocer sus fortalezas para poder llamar la atención a ello cuando vende sus servicios. Usted puede conocerse a sí mismo solamente mediante un análisis preciso.

La insensatez de la ignorancia en conexión con él mismo, fue demostrada por un hombre joven que solicito trabajo para una posición a un manager de un muy reconocido negocio. El dio una muy buena impresión hasta que el manager le pregunto que salario esperaba. El le respondió que no tenía ninguna suma fija en mente (*falta de un propósito bien definido*). El manager entonces respondió, “nosotros le pagaremos todo lo que usted vale, lo pondremos a prueba por una semana.”

“Yo no lo voy a aceptar,” el solicitante respondió, “por que YO ESTOY RECIBIENDO MAS QUE ESO DONDE ESTOY SIENDO EMPLEADO AHORA.” Antes que comience cualquier negociación para un reajuste de su salario en su actual posición, o de buscar empleo en algún otro lado, ESTE SEGURO QUE USTED VALE MAS DE LO QUE USTED RECIBE AHORA.

Una cosa es QUERER dinero – todo mundo quiere más – pero otra cosa completamente diferente, es VALER MAS! Muchas personas equivocan sus YO QUIERO por su ESTO BASTA. Sus requerimientos financieros o necesidades no tienen nada que ver con su VALOR. Su valor se establece completamente por su habilidad de dar servicio útil o su capacidad de inducir a otros, a dar tal servicio.

Haga un inventario de sí mismo en 28 preguntas que deberá responder

El auto análisis anual es esencial en el efectivo mercadeo de servicios personales, como lo son los inventarios anuales de mercancía. Aún más el análisis anual debe revelar una DISMINUCIÓN DE FALLAS y un incremento de virtudes. Uno va hacia adelante, se queda ahí, o retrocede en la vida. El objetivo de uno debe ser por supuesto, ir hacia adelante. El auto análisis anual revelará si se ha logrado adelantos y si lo ha conseguido, que tanto. También revelara cualquier retroceso que uno pudo haber hecho. El mercadeo efectivo de servicios personales, requiere de cada uno para moverse hacia adelante aún si el progreso es lento.

Su auto análisis anual se debe efectuar al final de cada año, para que así pueda incluir en sus resoluciones de año nuevo cualquier mejora que su análisis indique que deben hacerse. Tome este inventario e interróguese a sí mismo con las siguientes preguntas y revise sus respuestas con la ayuda de alguien que no permitirá engañarse a sí mismo respecto a su exactitud.

CUESTIONARIO DE AUTO ANALISIS PARA UN INVENTARIO PERSONAL

1. ¿He logrado la meta que me establecí como objetivo para este año? (Usted debe trabajar con un objetivo definido anual para lograrlo como parte de su objetivo mayor en su vida.)

2. ¿He entregado servicios de la mejor CALIDAD posible de lo cuales, yo era capaz, o podría haber mejorado cualquier parte de ese servicio?

Napoleon Hill – Como superar el fracaso y obtener el éxito

3. ¿He entregado servicios en la máxima CANTIDAD posible, de lo que hubiera sido capaz?

4. ¿Ha sido el espíritu de mi conducta armoniosa y cooperativa todo el tiempo?

5. ¿He permitido que el hábito de HACER LAS COSAS AL ULTIMO MOMENTO disminuya mi eficiencia y si lo ha sido, hasta que extensión?

6. ¿He mejorado mi PERSONALIDAD y si lo he hecho, en que manera?

7. ¿He sido PERSISTENTE en seguir mis planes hasta su terminación?

8. ¿He llegado SEGURO Y RAPIDAMENTE A DECISIONES en todas las ocasiones?

Napoleon Hill – Como superar el fracaso y obtener el éxito

9. ¿Han permitido que cualquiera de los seis miedos básicos disminuya mi eficiencia?

10. ¿He tenido cualquiera de estas: “excesiva precaución” o “poca precaución”?

11. ¿Ha sido la relación con mis asociados en trabajo placentera o no-placentera? Si ha sido no-placentera, ¿la culpa ha sido en parte o totalmente mía?

12. ¿He disipado parte de mi energía a través de la falta de esfuerzo de CONCENTRACION?

13. ¿He sido mente abierta y tolerante en conexión con todos los sujetos?

14. ¿En que manera he mejorado mi habilidad de prestar servicio?

15. ¿He sido intemperante en cualquiera de mis hábitos?

16. ¿He expresado, abierta o secretamente, cualquier forma de EGOTISMO?

17. ¿Ha sido mi conducta hacia mis asociados tal, que los ha inducido a RESPETARME?

18. ¿Ha sido mis opiniones y DECISIONES basados en conjeturas o exactitud del análisis y el PENSAMIENTO?

19. ¿He seguido el hábito de administrar mi tiempo, gastos e ingresos; he sido conservador en estos presupuestos?

20. ¿Cuánto tiempo me he dedicado a esfuerzos infructuosos los cuales yo podía haberlo utilizado para mejorar mis ventajas?

21. ¿Cómo puedo yo re-administrar mi tiempo y cambiar mis hábitos para que sea más eficiente durante el año venidero?

22. ¿He sido culpable de cualquier conducta que no fue aprobada por mi conciencia?

23. ¿En que manera he dado MAS Y MEJOR SERVICIO de lo que fui remunerado?

24. ¿He sido injusto con cualquiera y si lo fui, de que manera?

25. ¿Si yo fuera el comprador de mis propios servicios en el año, estaría satisfecho con mi compra?

26. ¿Estoy en la correcta vocación y si no lo estoy, porqué no?

27. ¿El comprador de mis servicios ha estado satisfecho con el servicio que he prestado y sino, porqué no?

28. ¿Cuál es mi calificación en los principios fundamentales del éxito? (Haga esta calificación justa y sincera, hágala revisar de alguien que sea lo suficiente valeroso para hacerlo correctamente.)

Habiendo leído y asimilado la información dada a través de este libro, usted está ahora listo para crear un plan práctico para mercadear sus servicios personales. En este libro encontrará una descripción adecuada de cada principio esencial para planear la venta de sus servicios personales, incluyendo también, los atributos mayores del liderazgo; las causas más comunes de fracaso en el liderazgo; una descripción de los campos de oportunidad para el liderazgo; las razones principales del fracaso en los caminos de la vida y preguntas importantes las cuales se deben usar para el auto análisis.

Esta extensiva y detallada presentación de información exacta, ha sido incluida por que será necesitada por todos los que deben comenzar la acumulación de riqueza mediante la venta de servicios personales.

Aquellos quienes han perdido sus fortunas y aquellos quienes están apenas comenzando a ganar dinero y que no tienen nada que ofrecer, excepto los servicios personales en retorno a su riqueza, es esencial que tengan disponible la información práctica necesaria para mercadear servicios con mejores ventajas.

La información contenida en este libro será de gran valor a todos aquellos que aspiran obtener liderazgo en cualquier profesión. Será particularmente útil para aquellos que tienen la intención de mercadear sus servicios, como un negocio o como ejecutivos industriales.

La completa asimilación y entendimiento de la información aquí transmitida, será útil para mercadear los servicios personales y también lo ayudará a volverse más

analítico y capaz al juzgar a otras personas. La información será invaluable para directores de personal, gerentes de empleo y otros ejecutivos encargados de seleccionar empleados para el mantenimiento de organizaciones eficientes. Si duda de esta declaración pruebe su solidez respondiendo por escrito las veintiocho preguntas de auto análisis. Esto puede ser interesante y remunerable. No dude de la solidez de esta declaración.

Dónde y cómo uno puede encontrar oportunidades para acumular riqueza

Ahora que hemos analizado los principios por el cual las riquezas se pueden acumular, nos preguntamos naturalmente, “¿dónde podemos encontrar oportunidades favorables para aplicar estos principios?” Muy bien, hagamos inventario y veamos que ofrece los Estados Unidos de América, a las personas que buscan una riqueza, pequeña o grande.

Para comenzar recordemos, que todos los que vivimos en un país donde *cada ciudadano que acata las leyes, disfruta la libertad de pensamiento y hechos inigualable más que en ningún otro lado del mundo*. La mayoría de nosotros nunca hemos hecho inventario de las ventajas de esta libertad. Nunca hemos comparado nuestra ilimitada libertad con las libertades restringidas de otros países.

Aquí tenemos libertad de pensamiento, libertad para escoger y disfrutar la educación, libertad religiosa, política, escogencia de negocios, ocupación, acumulación y pertenencia sin amonestación, *DE TODA LA PROPIEDAD QUE PODAMOS ACUMULAR*, libertad de escoger nuestro lugar de residencia, libertad para el matrimonio, libertad a través de oportunidades iguales para todas las razas, libertad de desplazamiento de un estado a otro, libertad en escoger alimento y libertad de *PROPOSITO PARA CUALQUIER ETAPA EN LA VIDA PARA LA CUAL NOS HEMOS PREPARADO* e incluso para la presidencia de los Estados Unidos.

Tenemos otros tipos de libertad, pero esta lista dará un vistazo de lo más importante a vuelo de pájaro, el cual constituye una OPORTUNIDAD del orden

más alto. Esta ventaja de libertad es más conspicua, por que los Estados Unidos es el único país que garantiza a cada ciudadano nacido o naturalizado, un extenso y variado listado de libertad.

Por consiguiente, recontemos algunas bendiciones de las cuales nuestra extensa libertad ha colocado en nuestras manos. Tome por ejemplo el promedio de la familia americana (significa, la familia de ingresos promedio) y sume los beneficios disponibles a cada miembro de la familia, en esta tierra de abundantes OPORTUNIDADES.

COMIDA

Al lado de la libertad y de hecho vienen LA COMIDA, ROPA y REFUGIO, las tres necesidades básicas de la vida.

Por nuestras libertades universales la familia americana promedio tiene disponible, en su misma puerta, la más grande selección de comida que pueda encontrarse en cualquier parte del mundo y a precios dentro del rango financiero.

No es muy difícil obtener COMIDA en nuestro país! Observe que este desayuno sencillo fue traído, en una forma extraña de magia desde China, Sur América, Utah, Kansas y los Estados de Nueva Inglaterra y entregado en la mesa del desayuno, listo para consumirse en el mismo corazón de la ciudad más atestada de América, a un buen costo y al alcance del más humilde trabajador.

REFUGIO

Esta familia vive en un apartamento confortable, calentado por vapor, alumbrado con electricidad, con gas para cocinar. La tostada que tuvieron para el desayuno fue hecha por una tostadora eléctrica, el cual cuesta unos pocos dólares, el apartamento se limpia con una aspiradora que trabaja con electricidad. En la cocina y en el baño hay agua caliente y fría a toda hora. La comida se mantiene fresca en un refrigerador que trabaja con electricidad.

La esposa se enrula el cabello, limpia su ropa y la plancha con equipo eléctrico que se maneja fácilmente, con energía obtenida conectada por un enchufe a la pared. El esposo se afeita con una afeitadora eléctrica y recibe entretenimiento de todos lados del mundo las 24 horas del día si lo quiere, sin costo, simplemente girando el sintonizador de la radio.

Hay otras conveniencias en este apartamento, pero la anterior lista daría una justa idea de algunas de las concretas evidencias de la libertad que nosotros en América disfrutamos. (Y esto no es ni propaganda política ni económica.)

ROPA

En cualquier parte de los Estados Unidos, la mujer de requerimientos de ropa promedio puede vestirse muy confortablemente y estar bien arreglada y el hombre promedio también se puede vestir. Solamente se han mencionado las tres necesidades básicas, comida, ropa y refugio. El ciudadano americano promedio tiene otros privilegios y ventajas disponibles en retorno de un modesto esfuerzo, no excediendo ocho horas de paga por día. Entre estos, esta el privilegio del transporte por automóvil, con el cual puede ir y venir a voluntad a un precio muy bajo.

El americano promedio tiene la seguridad de derecho de propiedad que no encuentra en ningún otro país del mundo. Él puede colocar su excedente de dinero en un banco con la garantía que su gobierno lo protegerá y le responderá si el banco quiebra. Si un ciudadano americano quiere viajar de un estado a otro, no necesita pasaporte, ni el permiso de nadie. Él puede ir cuando quiera y regresar a voluntad. Aún más, él puede viajar por tren, automóvil privado, bus, avión o barco, como se lo permita su billetera.

En Alemania, Rusia, Italia y la mayoría de los demás países europeos y de Europa oriental, las personas no pueden viajar con tanta libertad y a tan bajo costo.

El “milagro” que ha proporcionado estas bendiciones

Frecuentemente escuchamos a políticos proclamando la libertad de América, cuando solicitan votos, pero rara vez toman el tiempo para dedicar los esfuerzos suficientes para analizar el origen o naturaleza de esta “libertad.”

No teniendo ningún interés personal, ni ningún descontento para expresarme, ni ningún motivo ulterior para realizarme, tengo el privilegio de entrar en un análisis sincero de ese misterioso abstracto enormemente incomprendido “ALGO,” que da a cada ciudadano americano más bendiciones, más oportunidades para acumular riqueza, más libertad de cada naturaleza, que se pueda encontrar en cualquier otro país.

Yo tengo el derecho de analizar el origen y la naturaleza de este PODER INVISIBLE, porque sé y he sabido, que por más de un cuarto de siglo, muchos de los hombres que organizaron ese poder, son ahora responsables por su mantenimiento.

¡El nombre de este misterioso benefactor de la humanidad es CAPITAL!

EL CAPITAL no consiste solamente en dinero, sino de grupos inteligentes, de hombres quienes planean las maneras y formas de utilizar el dinero eficientemente para el bien del público y renumeradamente para ellos mismos.

Estos grupos consisten de científicos, educadores, químicos, inventores, analistas de negocios, publicistas, expertos en transporte, contadores, abogados, doctores, ambos hombres y mujeres que tienen un conocimiento altamente especializados en todos los campos de la industria y los negocios.

Son pioneros, experimentan y resplandecen caminos en nuevos campos. Ellos respaldan universidades, hospitales, colegios públicos, construyen buenos caminos, publican periódicos, pagan la mayoría de los gastos de gobierno y cuidan del multitudinario detalle esencial para el progreso humano. Dicho brevemente, los capitalistas son el cerebro de la civilización, porque abastecen la fibra entera de la cual consiste toda la educación y el progreso humano. El dinero sin cerebro, siempre es peligroso. Usado correctamente, es el más importante y esencial de la civilización.

Importancia del capital organizado

El sencillo desayuno descrito aquí, no podría haber sido entregado a la familia en Nueva York *a cualquier otro precio*, si el capital organizado no hubiera proveído la maquinaria, los barcos, los rieles de tren y el enorme ejército de hombres entrenados para operarlos. Una leve idea de la importancia de CAPITAL ORGANIZADO, se puede obtener tratando de imaginarse a usted mismo encargado de la responsabilidad de recolectar, sin la ayuda de capital y entregando a la familia de Nueva York el sencillo desayuno descrito anteriormente.

Para entregar el té, usted tendría que hacer un viaje a China o a India, ambos países, muy lejos de América. Usted estará algo cansado antes de hacer el viaje de regreso, a menos que sea un excelente nadador. Entonces también, otro problema lo confrontaría usted.

¿Qué utilizaría como dinero, si aún tuviera la resistencia física de nadar por el océano?

Para abastecer el azúcar, tendría que tomar otro largo viaje nadando a Cuba, o una larga caminata a la zona azucarera de Utah. Y aún así, tal vez regrese sin azúcar, por que el esfuerzo organizado y dinero, son necesarios para producir azúcar sin mencionar lo que se requiere para refinarlo, transportarlo y entregarlo en la mesa de desayuno en cualquier lugar de los Estados Unidos. Los huevos, los podría conseguir fácilmente de la granja más cercana a la ciudad de Nueva York, pero tendría un largo camino yendo a la Florida y regresando, para poder servir dos vasos de jugo de toronja.

Tendría otro largo camino que recorrer para Kansas, o a uno de los otros estados cultivadores de trigo, cuando fue tras las cuatro rebanadas de pan de trigo.

Las galletas onduladas de harina, tendrían que ser omitidas del menú, por que no estarían disponibles excepto a través del trabajo de una organización entrenada de hombres y máquinas apropiadas, **EL CUAL REQUIERE DE CAPITAL.**

Después de haber descansado, lo que usted podría hacer es nadar nuevamente y dirigirse hacia Sur América, donde podría recoger un par de bananas y a su

regreso, podría tomar una corta caminata a la finca lechera más cercana y recoger un poco de mantequilla y crema. ¡Entonces su familia en la ciudad de Nueva York estaría lista para sentarse y *disfrutar del desayuno y recolectar los veinte centavos por su trabajo!* Parece absurdo, ¿no es cierto? Pues bien, si no tuviéramos un sistema capitalista, el procedimiento aquí descrito, sería la única manera posible de que estos artículos de comer pudieran ser entregados en el corazón de la ciudad de Nueva York.

La cantidad de dinero necesitado para la construcción y mantenimiento de los rieles y barcos a vapor utilizados en la entrega de ese desayuno sencillo es tan grande que queda estupefacta la imaginación. Se encuentra en los cientos de millones de dólares, sin mencionar el ejército requerido de empleados entrenados para operar los barcos y trenes.

Pero la transportación, es solamente uno de los requerimientos de la civilización moderna en la América capitalista. Antes que pueda ver cualquier cosa para transportar, algo tiene que plantarse en el suelo, o ser manufacturado y preparado para comercializar. Esto requiere de más millones de dólares, de equipo, maquinaria, empaque, mercadeo y de salarios de millones de hombres y mujeres.

Prestar servicio

Los barcos a vapor y ferrocarriles no surgen de la tierra, ni funcionan automáticamente. ¡Ellos vienen en respuesta al llamado de la civilización a través del trabajo e ingenio y de la habilidad de organizar hombres que tienen IMAGINACION, FE, ENTUSIASMO, DECISION, PERSISTENCIA! Estos hombres son conocidos como capitalistas. Están motivados por el deseo de crear construir, lograr y prestar servicios útiles, que generen ganancias y acumulen riqueza. NO HABRIA NINGUNA CIVILIZACION SIN AQUELLOS QUE PRESTAN SERVICIOS por que ellos mismos se ubican en el camino de las grandes riquezas.

Solo para dejar una constancia sencilla y entendible, yo agregaría que esos capitalistas son los mismos hombres que muchos de nosotros hemos escuchado hablar de los oradores callejeros. Son estos mismos hombres, radicales, mafiosos, políticos deshonestos y líderes gremiales corruptos a los que refieren como “interés depredador,” o “Wall Street.”

No estoy intentando presentar un resumen para o en contra de cualquier grupo de hombres o cualquier sistema económico. No estoy intentando condenar la negociación colectiva cuando me refiero a “líderes gremiales corruptos,” ni es mi propósito dar cuenta limpia de todos los individuos conocidos como capitalistas.

Ventajas económicas del sistema capitalista

El propósito de este libro –*una intención la cual fehacientemente he dedicado un cuarto de siglo*- es para presentar a todos que quieren el conocimiento, la filosofía más fiable a través del cual los individuos pueden acumular riqueza en cualquier cantidad que deseen. Aquí he analizado las ventajas económicas del sistema capitalista con el doble propósito de demostrar:

1. Que todos aquellos que buscan riqueza deben reconocer y adaptarse a sí mismos al sistema que controla todas las aproximaciones a la fortuna, grande o pequeña y...
2. presentar el lado opuesto que ha sido mostrado por políticos y demagogos que deliberadamente enturbian el tema que ellos hacen relucir, o se refieren al capital organizado, como si fuese algo venenoso.

Este es un país capitalista, fue desarrollado a través del uso de capital y nosotros que reclamamos los derechos de ser partícipes de las bendiciones de la libertad y la oportunidad, nosotros que buscamos aquí la acumulación de riqueza, también deberíamos saber que ni la riqueza, ni las oportunidades estarían disponibles para nosotros si EL CAPITAL ORGANIZADO no hubiera dado estos beneficios.

Por más de veinte años ha sido algo popular y un pasatiempo cada vez mayor para los radicales, políticos egoístas, mafiosos, líderes gremiales deshonestos y en ocasiones líderes religiosos, para tomarse fotos oportunistas en “WALL STREET, LOS CAMBIADORES DE DINERO Y GRANDES NEGOCIOS.”

La práctica se volvió tan general que fuimos testigos durante la depresión, la increíble escena de oficiales de alto rango alineándose con los políticos viles y líderes gremiales, con el abiertamente declarado propósito de sofocar el sistema que ha hecho de la América industrial el país más rico en la tierra. La aleación fue tan general y también organizada, que prolongo la peor depresión que América haya conocido. Le costo a millones de hombres su trabajo, porque esos trabajos eran un elemento inseparable de la industria y del sistema capitalista que forma parte de la columna de la nación.

Durante esta inusual alianza de oficiales del gobierno e individuos egoístas que se estaban esforzando para ganarle al sistema industrial americano, declarando “casería abierta,” un cierto tipo de líder gremial se unió con los políticos y ofrecieron entregar votantes en cambio una legislación designada, para permitir que los hombres TOMEN RIQUEZA FUERA DE LA INDUSTRIA POR LA FUERZA ORGANIZADA DE NUMEROS, EN VEZ DEL MEJOR METODO, DE DAR UN DIA JUSTO DE TRABAJO POR UN DIA JUSTO DE PAGO.

Tratando de recibir sin dar

Millones de hombres y mujeres a través de la nación aún están comprometidos en este pasatiempo popular de tratar de RECIBIR sin DAR. ¡Algunos están alineados con uniones gremiales donde demandan HORAS MAS CORTAS Y MÁS PAGA! Otros no se toman la molestia de ni siquiera trabajar. ELLOS EXIGEN ALIVIO DEL GOBIERNO Y LO ESTAN RECIBIENDO. La idea de sus derechos de libertad fue demostrada en la ciudad de Nueva York, donde violentas quejas fueron registradas al director de correos, por un grupo de “beneficiarios del gobierno,” por que los carteros los despertaban a las 7:30 de la mañana para entregarles cheques de alivio del gobierno. Ellos DEMANDARON que la hora de entrega debería ser a las 10:00 de la mañana.

Si usted es uno de esos que cree que la riqueza puede ser acumulada por el simple acto de estar con hombres que se organizan ellos mismos en grupos y demandan MAS PAGA por MENOS SERVICIOS, si es uno de esos que EXIGEN alivio del gobierno sin que lo molesten temprano en la mañana cuando se le entrega el dinero, si es uno de aquellos que creen que intercambiando sus votos a los

políticos en cambio de que aprueben leyes que permitan el asalto de la tesorería pública, usted puede descansar con seguridad en su creencia, con cierto conocimiento que nadie lo molestará, porque ESTE ES UN PAIS LIBRE DONDE CADA HOMBRE PUEDE PENSAR COMO LE PLAZCA, donde casi todo el mundo puede vivir con solamente poco esfuerzo, donde muchos pueden vivir bien sin hacer esfuerzo alguno.

Sin embargo, usted debería saber la verdad completa concerniente a la LIBERTAD, de la cual tantas personas se enorgullecen y muy pocos entienden. Es tan grande, como tan lejana alcanzar, como tantos privilegios que provee, LA LIBERTAD NO HACE Y NO PUEDE TRAER RIQUEZA SIN ESFUERZO.

Ley de economía

Hay solo un método fiable en acumular y legalmente tener riqueza y es mediante la prestación de servicios útiles. Ningún sistema jamás ha sido creado por el cual los hombres puedan legalmente obtener riquezas a través de una simple fuerza de números, o sin dar en retorno un valor equivalente de una forma u otra. ¡Hay un principio conocido como la ley de ECONOMIA!

Esto es más que una teoría. Es una ley que ningún hombre puede vencer. Marque bien el nombre de este principio y recuérdelo, porque es mucho más poderoso que todos los políticos y máquinas políticas. Esta por encima y fuera del alcance de todos los gremios laborales. No puede estar convencido, ni influenciado, ni comprado por mafiosos o líderes auto proclamados en cualquier campo. Aún más, TIENE UN OJO QUE LO VE TODO Y UN PERFECTO SISTEMA DE CONTABILIDAD, en donde guarda una cuenta exacta de las transacciones de cada ser humano envuelto en hacer negocios de recibir sin dar. Tarde o temprano sus auditores vendrán y revisarán las cuentas de grandes o pequeños individuos y exigirán un balance.

“Wall Street, negocios grandes, intereses predatorios de capital” o cualquier nombre que usted escoja para darle al sistema que nos ha dado LIBERTAD AMERICANA, representa un grupo de hombres que entiende, respeta y se adaptan a esta poderosa LEY ECONOMICA. Su continuidad financiera depende de ellos, respetando la ley.

La mayoría de las personas que viven en América les gusta este país, su sistema capitalista y lo demás. Debo confesar que no conozco de un país mejor, donde uno podría encontrar grandes oportunidades para acumular riqueza. Juzgando por sus actos y hechos, hay algunos que no le gusta este país. Esto, es por supuesto su privilegio; si no les gusta este país, su sistema capitalista, sus oportunidades ilimitadas, ELLOS TIENEN EL PRIVILEGIO DE PARTIR! Siempre hay otros países, tales como Alemania, Rusia e Italia donde uno puede intentar disfrutar la libertad y acumular riqueza siempre y cuando uno no sea tan exigente.

Toda la libertad y toda la oportunidad para acumular riqueza

América provee toda la libertad y todas las oportunidades para acumular la riqueza que cualquier persona honesta pueda requerir.

Cuando uno va de casería, se seleccionan los terrenos donde el juego pueda ser abundante. Cuando se busca riqueza, la misma regla naturalmente se obtendrá.

Si es riqueza lo que busca, no ignore las posibilidades de un país cuyos ciudadanos son tan ricos que las mujeres solamente gastan por encima de doscientos millones de dólares anuales en lápiz labial, en rubor y cosméticos. Piense dos veces, usted que esta buscando riqueza, antes de tratar de destruir el sistema capitalista de un país cuyos ciudadanos gastan por encima de cincuenta millones de dólares al año en TARJETAS DE SALUDOS, con el cual expresan su apreciación por su LIBERTAD.

Si es dinero lo que esta buscando, considere detenidamente, que este es un país que gasta cientos de millones de dólares anualmente en cigarrillos y la mayoría del ingreso se dirige a cuatro grandes compañías que están empeñadas en propiciar el incremento de personas apáticas y de nervios relajados.

De todas maneras tenga en consideración a un país cuyas personas gastan anualmente más de 15 millones de dólares por el privilegio de ver películas y

adicione unos pocos de millones para licor, narcóticos y otras menos potentes como bebidas suaves y agua.

No se apresure al irse de un país cuyas personas están deseosas de entregar millones de dólares anualmente para el fútbol, béisbol y boxeo.

Y por todos los medios ADHIERASE a un país cuyos habitantes dan más de un millón de dólares al año para masticar chicle y otro millón para máquinas de afeitarse.

Recuerde también que esto es el principio de las fuentes disponibles para la acumulación de fortuna. Solamente han sido mencionados algunos de los lujos que no son esenciales. Pero recuerde que el negocio de producir, transportar y mercadear esos pocos artículos para comercializar, da empleo regular a MUCHOS MILLONES DE HOMBRES Y MUJERES, que reciben por su servicio MUCHOS MILLONES DE DOLARES MENSUALES y lo gastan libremente para ambos, lujos y necesidades.

Recuerde especialmente, que detrás de todo este intercambio de mercancía y servicios personales se puede encontrar abundancia de OPORTUNIDADES para acumular riquezas. Aquí nuestra LIBERTAD AMERICANA viene a nuestra ayuda. No hay nada que lo detenga, o cualquiera que se involucre en cualquier porción del esfuerzo necesario para lograr estos negocios. Si uno tiene talentos superiores, entrenamiento, experiencia, uno puede acumular riquezas en grandes cantidades. Aquellos no tan afortunados, pueden acumular cantidades menores. Cualquiera puede ganarse la vida a cambio de un esfuerzo mínimo de trabajo. Y ahí lo tienes!

Oportunidad

La oportunidad ha esparcido su mercancía ante usted. De un paso al frente, seleccione lo que quiere, cree su plan, ponga el plan en funcionamiento y siga adelante con PERSISTENCIA. América “capitalista” hará el resto. Usted puede depender de esto – AMERICA CAPITALISTA ASEGURA A CADA PERSONA LA OPORTUNIDAD DE PRESTAR SERVICIOS UTILES Y DE RECOLECTAR RIQUEZAS EN PROPORCION AL VALOR DEL SERVICIO.

El “sistema” no le niega el derecho a nadie, pero no hace y no puede prometer ALGO POR NADA, por que el sistema en sí, es irrevocablemente controlado por las LEYES ECONOMICAS el cual ni reconoce ni tolera por mucho tiempo, RECIBIR SIN DAR.

Las LEYES ECONOMICAS, fueron hechas por la naturaleza! No hay ninguna corte suprema para que los violadores de esta ley puedan apelar. La ley entrega ambas penalidades por su violación y las recompensas apropiadas por su observación, *sin interferencia o de la posible interferencia de un ser humano*. La ley no se puede revocar. Es fija como las estrellas en el cielo y hace parte del mismo sistema que las controla.

¿Se puede uno negar a adaptarse a las LEYES ECONOMICAS?

Claro! Este es un país libre, donde todos los hombres nacen con los mismos derechos e inclusive con el privilegio de ignorar las LEYES ECONOMICAS.

¿Qué pasará entonces? Bien, nada pasará hasta que un grupo grande de hombres se unan en fuerza con el propósito de ignorar esta ley y tomar lo que quieran a la fuerza.

¡Y ENTONCES VIENE EL DICTADOR, CON UN BIEN ORGANIZADO PELOTON DE FUSILAMIENTO Y AMETRALLADORAS!

Libertad

¡No hemos llegado a esa etapa en América! Pero hemos escuchado todo lo que queremos saber de como funciona el sistema. Tal vez, todos somos lo suficientemente afortunados de no demandar conocimiento personal de tal cruenta realidad. Sin duda preferiremos continuar con nuestra LIBERTAD DE EXPRESION, LIBERTAD DE HECHO y LIBERTAD PARA PRESTAR SERVICIOS UTILES COMO RETORNO DE RIQUEZAS.

La práctica de algunos oficiales de gobierno de extender a hombres y a mujeres el privilegio de asaltar la tesorería pública en retorno de votos a veces resulta en

elecciones, pero como la noche sigue el día, el pago final viene; cuando cada centavo es mal utilizado este debe ser repagado con intereses compuestos. Si aquellos que agarraron no son forzados a repagar, el peso recaerá en sus hijos, e hijos de sus hijos, “aún hasta la tercera y cuarta generación.” No hay ninguna manera de evitar la deuda.

Los hombres pueden, y a veces lo hacen, conformar entre ellos mismos grupos con el propósito de aumentar los sueldos y disminuir las horas de trabajo. Hay un punto en el cual ya no pueden continuar. Es el punto en el cual LAS LEYES ECONOMICAS entran y el comisario los agarra a ambos, empleador y empleados.

Por seis años, desde 1929 a 1935, la gente de América, ambos, ricos y pobres casi vieron perder de la mano económica todos los negocios, industrias y bancos para ser entregados al comisario. No fue una vista bonita! No incremento nuestro respeto de psicología masiva, a través del cual el hombre arrojó la razón al viento y trato de comenzar el RECIBIR sin DAR.

Nosotros que atravesamos esos seis desalentados años, cuando EL MIEDO ESTABA EN LA SILLA DE MONTAR Y LA FE ESTABA EN EL SUELO, no podemos olvidar como fueron de inescrupulosas las LEYES ECONOMICAS cuando exigieron tarifas para ambos, ricos y pobres, débiles y fuertes, viejos y jóvenes. Nosotros no debemos desear atravesar otra experiencia como tal.

Estas observaciones no están basadas en experiencias a corto plazo, son el resultado de 25 años de análisis cuidadoso de los métodos de ambos, de hombres mas y menos exitosos que América haya conocido.

(Este libro electrónico es el 6to capítulo del original PENSAR Y VOLVERSE RICO edición de 1935, ahora de dominio público. DERECHOS RESERVADOS, 1937, POR NAPOLEON HILL, editado por Carlos Devis, 2002) La presente edición no es patrocinada o endosada por, o de otra manera afiliada con, Napoleon Hill o su familia y herederos o la Fundación de Napoleon Hill.



Este libro electrónico es parte de la colección gratis de libros electrónicos disponibles en <http://www.clubpositivo.com/>

Por favor siéntase en libertad de enviarlo a sus amigos.

carlosdevis@clubpositivo.com