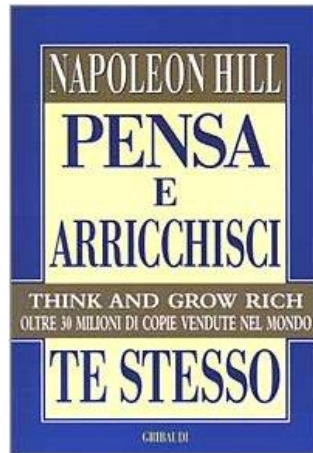


NAPOLEON HILL

**Pensa e arricchisci te stesso**

1937



**PERCHÉ LEGGERE QUESTO LIBRO**

*Pensa e arricchisci te stesso*, uscito negli Stati Uniti durante la Grande Depressione, è uno dei primi testi moderni di letteratura motivazionale. L'autore Napoleon Hill racconta che nel 1908, quando era ancora all'inizio della sua carriera giornalistica, ebbe l'occasione di conoscere Andrew Carnegie, uno degli uomini più ricchi d'America. Il grande magnate dell'acciaio gli rivelò la sua formula segreta del successo, e gli chiese se fosse stato disponibile a dedicare vent'anni o più per diffonderla nel mondo, allo scopo di aiutare gli uomini e le donne che volevano incamminarsi sulla via della prosperità. Carnegie non retribuì Hill per questo suo compito, ma gli rilasciò alcune lettere di referenza per intervistare oltre 500 uomini e donne famosi, molti dei quali milionari, al fine di scoprire e divulgare il loro segreto del successo, tra i quali Henri Ford, King Gillette, John Rockefeller, Thomas Edison, Charles Schwab, Theodore Roosevelt, Alexander Graham Bell e molti altri. Nel 1937 Hill riassunse i risultati della sua indagine nel best-seller *Pensa e arricchisci te stesso*. Oggi questo libro di Napoleon Hill è un classico che ha venduto più di trenta milioni di copie nel mondo.

## PUNTI CHIAVE

- La mente umana può realizzare tutto quanto può concepire e credere
- Il desiderio e la fede sono i punti d'avvio di ogni successo
- Il subconscio traduce in realtà i pensieri, positivi o negativi, che riceve
- Si può condizionare la mente inconscia tramite la suggestione e la ripetizione
- Le competenze specifiche sono più importanti dell'istruzione formale
- Con l'immaginazione la mente individuale si collega alla Mente Infinita dell'universo
- Per raggiungere i maggiori obiettivi occorre organizzare un'alleanza di cervelli
- I leader decidono in fretta, ma cambiano idea molto lentamente
- Ogni fallimento incorpora il seme di un successo equivalente
- Si possono vincere le paure obbligandosi a ripetere atti di coraggio
- Gli imprenditori e i capitalisti sono i grandi creatori della civiltà

## RIASSUNTO

### **La ricchezza parte dal pensiero e dal desiderio**

Tutto ciò che la mente può concepire e credere, afferma Napoleon Hill, può realizzarlo. Ogni realizzazione personale e ogni ricchezza guadagnata nascono da un'idea. Applicando determinati principi si può trasformare un intangibile impulso mentale in ricompense materiali. Molta gente desidera le ricchezze, ma l'unico mezzo affidabile per accumularle è quello di avere un piano preciso unito al desiderio ardente di arricchirsi. Non basta però il semplice desiderio o la mera speranza: occorrono la fede e la convinzione. La ricchezza arriva solo si crede di poterla conquistare.

Hill propone sei suggerimenti pratici per passare dal desiderio di ricchezza alla sua acquisizione: 1) stabilite esattamente la quantità di denaro che volete, scrivendo un ammontare preciso (non vagamente "un sacco di soldi"); 2) determinate ciò che intendete dare in cambio del denaro desiderato. Nella realtà infatti non si riceve mai

qualcosa se non si concede nulla; 3) fissate la scadenza entro cui intendete possedere la somma di denaro; 4) concepite un progetto dettagliato per realizzare il vostro desiderio e cominciate subito, anche se non siete pronti, a metterlo in pratica; 5) elaborate per iscritto una frase chiara e concisa contenente l'ammontare finanziario che volete avere, la scadenza entro cui ottenerlo, ciò che volete dare in cambio e il progetto con cui intendete accumularlo; 6) leggete la frase a voce alta due volte al giorno, di sera prima di andare a letto e alla mattina appena alzati. Mentre leggete immaginatevi già di essere in possesso della somma stabilita.

### **Fede e autosuggestione**

Dopo il desiderio, la fiducia nella sua realizzazione rappresenta il secondo passo verso la ricchezza. Ogni pensiero pervaso dalla fede si traduce rapidamente nel suo equivalente concreto. Si può sviluppare volontariamente il sentimento della fede attraverso l'autosuggestione, impartendo in maniera ripetitiva gli ordini al subconscio. La mente inconscia infatti traduce nella realtà qualsiasi pensiero che riceve, positivo o negativo che sia.

Coloro che si ritengono condannati alla povertà sono loro stessi, in realtà, a creare le proprie sfortune a causa delle loro convinzioni, che vengono recepite e tradotte in pratica dal subconscio. Si devono quindi incoraggiare le emozioni positive e scoraggiare o eliminare quelle negative. Il subconscio obbedisce a tutti gli ordini che gli diamo con fede assoluta, per cui possiamo tendergli una sorta di trappola inondandolo di pensieri fiduciosi.

### **La conoscenza specialistica**

La conoscenza generica serve poco per l'accumulo delle fortune economiche. Molti laureati, persino professori, si trovano in uno stato di indigenza finanziaria. Più dell'istruzione formale conta l'istruzione specializzata, cioè la conoscenza organizzata applicata a scopi specifici, che si può ottenere grazie all'apprendistato e a corsi di addestramento e specializzazione, ad esempio per corrispondenza. Hill ricorda che Henri

Ford non aveva nemmeno la licenza media, e che in tutta la sua vita Thomas A. Edison era andato a scuola solo sei mesi.

Gli esseri umani tendono ad apprezzare solo ciò che ha un costo. Per questa ragione l'istruzione che si riceve dalla scuola pubblica, in quanto gratuita, non viene molto apprezzata nel mondo del lavoro. Gli imprenditori tendono a stimare di più gli impiegati e gli operai che studiano nel tempo libero. Hanno infatti imparato con l'esperienza che chi ha l'ambizione di rinunciare a parte del tempo libero per seguire un corso serale ha le qualità che ci vogliono per avanzare di carriera.

### **L'immaginazione**

L'immaginazione è il laboratorio mentale in cui prendono forma tutti i progetti che creiamo. Essa opera su due livelli: l'immaginazione sintetica ridispone le idee, i concetti e le strategie note in nuove combinazioni; l'immaginazione creativa rappresenta invece una sorta di collegamento tra la mente limitata dell'uomo e l'Intelligenza Infinita che pervade l'intero universo. L'immaginazione è come un muscolo che si sviluppa con l'esercizio, convertendo i pensieri più fantastici in obiettivi specifici con dei piani scritti e concreti. I grandi capitani d'industria, della finanza e del commercio, gli artisti, i musicisti, i poeti e gli scrittori hanno raggiunto l'eccellenza stimolando l'immaginazione creativa con il desiderio ardente.

Un commesso di drogheria, Asa Candler, decise di investire 500 dollari per acquistare da un suo cliente, un dottore di campagna, una marmitta contenete uno strano liquido e un foglietto di carta su cui il medico aveva scritto la formula segreta per produrlo. Spinto dalla fantasia, questo giovane aveva speso tutti i suoi risparmi in cambio di un'idea che si rivelerà di valore inestimabile: la Coca-Cola! Una perfetta dimostrazione del potere dell'immaginazione.

### **L'alleanza di cervelli**

Per tramutare il desiderio in azione occorre organizzare un progetto a livello concreto, circondarsi di un team di collaboratori, riunirsi periodicamente e mantenere l'armonia con ogni membro di questa "alleanza di cervelli". Quando infatti due o più menti si uniscono, creano una mente collettiva e superiore, che moltiplica la forza dei singoli cervelli. Ma su che tipo di progetti occorre concentrarsi? Nel sistema capitalistico, spiega Hill, c'è un solo metodo sicuro per accumulare denaro e detenerlo in modo legale: rendendo servizi. Non è possibile arricchirsi legalmente senza dare in cambio un controvalore di qualche genere. Quando si cerca un lavoro o si decide quale attività svolgere, occorre quindi analizzare i propri talenti e le proprie abilità e concentrarsi su quello che si è in grado di offrire.

Hill indica una trentina di motivi principali d'insuccesso, tra cui mancanza di uno scopo preciso nella vita, scarsa ambizione ad elevarsi sopra la media, mancanza di autodisciplina, rinviare, poca tenacia, desiderio incontrollato di ottenere qualcosa senza dare nulla, indecisione, eccessiva prudenza, scelta sbagliata nella vocazione professionale, scarsa concentrazione sull'obiettivo, abitudine a spendere in modo indisciplinato, assenza di entusiasmo, incapacità a collaborare col prossimo.

### **Decidere in fretta e parlare poco**

L'indecisione è la causa principale dell'insuccesso, e il differimento, l'opposto della decisione, è un nemico da sconfiggere. L'esame di centinaia di personaggi di successo rivela la loro abitudine ad assumere decisioni rapide, e a non cambiarle se non con grande cautela. Bisogna ascoltare i consigli solo del proprio piccolo gruppo di collaboratori, senza farsi influenzare dall'opinione pubblica. Per questa ragione è meglio non divulgare troppo in giro i propri piani. Bisogna ascoltare e osservare molto, ma parlare poco! Chi parla troppo in genere combina poco, si priva della possibilità di incamerare nozioni utili con l'ascolto, e rischia di svelare i propri obiettivi a persone invidiose che cercheranno di precedervi o di boicottarvi.

Chi prende decisioni con rapidità, sapendo quello che vuole, di solito lo ottiene. Tutti i leader decidono in fretta e con sicurezza, e per questa ragione diventano capi. Il mondo,

scrive Hill, fa spazio agli individui che dimostrano con parole e azioni di sapere dove stanno andando. Il valore delle decisioni dipende dal coraggio che occorre per assumerle. La Dichiarazione d'Indipendenza americana avrebbe significato la pena di morte per i 56 firmatari, se le cose fossero andate male e la Gran Bretagna avesse vinto la guerra. Essi misero in gioco la propria vita per raggiungere l'obiettivo agognato. Chi vuole arricchirsi con lo stesso spirito con cui Samuel Adams desiderava la libertà per le colonie è sicuro di accumulare grandi ricchezze.

### **La tenacia**

Per passare dalla vaga aspirazione all'arricchimento personale occorre quindi un desiderio ossessivo unito a progetti precisi per l'acquisizione della ricchezza, sostenuti dalla tenacia anche di fronte alle difficoltà. Ogni fallimento, infatti, ha dentro di sé il seme di un successo equivalente. Tutti coloro che hanno raggiunto il successo sono partiti da un errore e hanno sopportato lotte inenarrabile prima di "arrivare". Di solito il punto di svolta per il successo si situa proprio nel mezzo di una grande crisi. Le occasioni infatti hanno spesso l'abitudine di insinuarsi da una porta secondaria, mascherandosi da svantaggi o temporanee sconfitte. Per questo motivo molti non riescono a riconoscerle. Eppure, ricorda Hill, più di cinquecento persone di successo gli hanno detto di essere riusciti spesso in ciò che facevano appena un passo dopo essere stati sconfitti: «Il fallimento è un burlone con acuto senso dell'ironia e dell'inganno: si diverte a imbrogliarci quando il successo è alla nostra portata» (p. 16).

La maggior parte della gente, purtroppo, rinuncia ai propri obiettivi alle prime sfortune o difficoltà. Altri invece non si fanno abbattere dai fallimenti, accettano le sconfitte come stimoli per impegnarsi di più, insistono e finiscono per vincere. Se il primo progetto non funziona a dovere, occorre rimpiazzarlo con uno nuovo, se anche questo fallisce, bisogna idearne un terzo e così via: «Se rinunciate prima di raggiungere l'obiettivo – scrive Hill – siete dei "conigli". *Chi scappa non vince mai* e, per converso, *chi vince non scappa mai*» (p. 84).

Le paure in realtà non sono altro che condizioni mentali, che possiamo dominare perché soggette al nostro controllo. Pur di non affrontare le proprie paure la gente è disposta ad accampare e a tenersi aggrappata a qualsiasi scuse (Hill elenca le 55 scuse più diffuse per non agire!). La paura però si può vincere con ripetizioni coatte di atti di coraggio. In definitiva, conclude Hill, la vita è una sorta di partita a scacchi in cui l'avversario è il tempo. Giochiamo contro un avversario che non ammette indecisioni, e se esitiamo a fare le mosse saremo spazzati via.

### **Elogio degli imprenditori e dei capitalisti**

Anche durante la grave crisi economica degli anni Trenta Napoleon Hill rimase convinto che il sistema capitalistico americano offriva tutte le opportunità ad ogni individuo che volesse incamminarsi con buona volontà sulla strada della prosperità e dell'affermazione sociale. «Il nome del misterioso benefattore dell'umanità – scrive l'autore di *Think and Grow Rich* – è il capitale!» (p. 106). Il capitale però non è composto solo dal denaro, ma soprattutto da gruppi di persone organizzati in modo intelligente che progettano tutti i piani e gli strumenti per mettere a profitto i soldi, per se stessi e, per ricaduta, a favore di tutti. Essi sperimentano, tracciano la via e fungono da pionieri in tutti i settori professionali.

I capitalisti, spiega Hill, sono il cervello della civiltà perché rinnovano continuamente il tessuto da cui sono formati l'istruzione, il progresso e il miglioramento umano: «Le strade e l'energia per far viaggiare i mezzi di trasporto non nascono gratuitamente dal suolo. Le abbiamo grazie alla scienza, alle fatiche, all'intelligenza e alla capacità organizzativa degli uomini che hanno fantasia, fede, entusiasmo, decisione e tenacia! Sono i capitalisti, gli imprenditori motivati dal desiderio di costruire, realizzare, rendere servizi utili, fare profitti e arricchirsi. E siccome offrono servizi senza i quali non ci sarebbe la civiltà, si mettono in condizione di accumulare sempre maggiori ricchezze. Tanto per semplificare i fatti, aggiungo che questi capitalisti sono gli stessi uomini che vengono dileggiati dagli oratori da strapazzo che parlano a vanvera» (p. 107).

## CITAZIONI RILEVANTI

### *La fissazione di Edwin C. Barnes.*

«Barnes si presentò al laboratorio di Edison e gli enunciò la sua intenzione di entrare in affari con lui. Anni dopo, raccontando il loro primo incontro, l'inventore disse: "Stava di fronte a me e aveva tutto l'aspetto di un vagabondo, *ma c'era qualcosa nella sua espressione che mi diceva quanto fosse determinato ad avere ciò per cui era venuto*. In anni di rapporti interpersonali, avevo appreso che quando un uomo vuole veramente una cosa, fino in fondo, tanto da mettere in gioco in un attimo tutto il suo futuro, la otterrà di sicuro. Gli diedi l'occasione che cercava *perché avevo capito che era deciso a non muoversi se non l'avesse avuta*. Gli eventi successivi hanno dimostrato che nessuno di noi due si sbagliava" ... Quante storie diverse ci sarebbero se gli uomini adottassero sempre la chiarezza d'intenti e si attenessero allo scopo prestabilito per dargli tempo di diventare una vera ossessione! Forse allora il giovane Barnes non lo sapeva, ma la sua ostinata determinazione, la sua tenacia nell'attenersi ad un unico desiderio da realizzare era destinata ad abbattere ogni ostacolo e ad offrirgli l'occasione che cercava» (p. 12-13).

### *Lo spirito dei pionieri*

«Nel tentativo di accaparrarvi le ricchezze, non permettete a nessuno di indurvi a sbeffeggiare i sognatori. Per vincere la corsa in questo mondo mutevole, dovete assimilare lo spirito dei grandi pionieri del passato che, con i loro sogni, hanno dato alla civiltà tutto ciò che vi è di prezioso, lo spirito che è la linfa vitale del nostro paese: l'opportunità di sviluppare e mettere a disposizione i propri talenti. Se la cosa che desiderate è giusta, e *ci credete*, procedete e agite in base ad essa! Realizzate il vostro sogno e non ascoltate ciò che dice la "gente", anche se andrete incontro a una momentanea sconfitta, perché "loro" forse non sanno che ogni fallimento incorpora il seme di un successo equivalente» (p. 29).

### *Nutrire le idee con l'immaginazione*

«La fortuna assunse l'aspetto di Carnegie, ma che dire della mia determinazione, della chiarezza d'intenti, del desiderio di raggiungere l'obiettivo, della tenacia da me praticata per ben venticinque anni? Non poteva essere un normale desiderio di sopravvivere alle



delusioni, allo scoraggiamento, alle battute d'arresto, alle critiche e al costante timore di "perdere tempo". Era un desiderio ardente! Una vera ossessione! Quando Carnegie mi instillò l'idea, la nutrii, la indussi a *rimanere viva*. Col tempo, sviluppandone la forza, la feci diventare un gigante, finché non mi stimolò e non mi motivò a maggiori azioni. Le idee sono fatte così. All'inizio, si infonde loro vita e applicabilità pratica, poi prendono il sopravvento e abbattono ogni ostacolo» (p. 80-81).

#### *La paura è distruttiva*

«Questo timore paralizza le facoltà della ragione, distrugge l'immaginazione, uccide la sicurezza di sé, mina alla base l'entusiasmo, scoraggia le iniziative, conduce all'indecisione, incoraggia l'abitudine a rinviare e rende impossibile l'autocontrollo. Toglie fascino al carattere personale, elimina la possibilità di riflettere con cura, non facilita la concentrazione degli sforzi, affievolisce la tenacia, annulla la forza di volontà, distrugge le ambizioni, offusca la memoria e attira i fallimenti. Attenua l'amore e uccide i sentimenti più delicati, scoraggia le amicizie e prepara le disgrazie sotto ogni forma, favorisce l'insonnia, la tristezza e l'infelicità. Tutto questo lo fo nonostante viviamo in un mondo di abbondanza di ogni cosa che possa desiderare il nostro cuore, senza ostacoli sul cammino della realizzazione, tranne la mancanza di un obiettivo preciso» (p. 176).

## L'AUTORE



Napoleon Hill (1883-1970) è stato uno dei primi autori del moderno genere letterario del successo personale. Nacque in povertà nel comune di Pound nella Contea di Wise (Virginia) il 26 ottobre 1883. Sua madre morì quando aveva dieci anni. All'età di tredici anni cominciò a scrivere per un piccolo giornale locale. Il punto di svolta nella sua vita si ebbe nel 1908, quando l'industriale Andrew Carnegie gli affidò il compito di realizzare una serie di articoli basati sulle interviste agli uomini più famosi d'America. Hill scoprì che Carnegie credeva nell'esistenza di una legge del successo, che ogni persona poteva mettere in pratica con i medesimi risultati. Dopo una ricerca ventennale Hill pubblicò i risultati della sua indagine in una vasta opera in più volumi (*La legge del successo*), che poi sintetizzò in *Pensa e arricchisci te stesso*. Negli anni successivi pubblicò numerosi altri libri sugli stessi temi. Napoleon Hill morì nella Carolina del Sud l'8 novembre 1970.

## NOTA BIBLIOGRAFICA

Napoleon Hill, *Pensa e arricchisci te stesso*, Piero Gribaudi Editore, Milano, 2003, traduzione di Daniele Ballarini, p. 200.

Titolo originale: *Think and Grow Rich*

## INDICE DEL LIBRO

Presentazione

Introduzione

Capitolo I - I pensieri sono cose

Capitolo II - Il desiderio

Capitolo III - La fede

Capitolo IV - L'autosuggestione

Capitolo V - La conoscenza specialistica

Capitolo VI - L'immaginazione

Capitolo VII - La programmazione organizzata

Capitolo VIII - La decisione

Capitolo IX - La tenacia

Capitolo X - Il potere dell'alleanza di cervelli

Capitolo XI - Il mistero della trasmutazione sessuale

Capitolo XII - Il subconscio

Capitolo XIII - Il cervello

Capitolo XIV - Il sesto senso

Capitolo XV - I sei spettri della paura