RESUMEN COMPLETO

Un hombre llega a Chicago en 1918 sin un dólar. Se compra tres trajes carísimos a crédito. Y con esa pinta de millonario, consigue financiar una revista nacional.

No te lo digo para que hagas lo mismo. Te lo cuento porque ese hombre pasó siete derrotas seguidas, y de cada una sacó una lección. Con esas lecciones escribió un curso de dieciséis capítulos que Andrew Carnegie le encargó y que hoy vamos a repasar entero.

Quédate hasta el final, porque la lección que más cambia la forma de ver el trabajo es la novena, y la que más duele es la última.

Las leyes del éxito se publicó en 1928 y tiene un lema que se repite al principio de cada capítulo: «Puedes lograrlo si crees que puedes».

Ahora fíjate en lo que no es. No es un truco para hacerte rico el martes. El propio autor lo dice en el texto: no es un atajo, y su valor está en lo que tú hagas con él.

Lo que sí es: una especie de mapa. Hill estudió a más de cien personas que triunfaron de verdad y analizó a más de dieciséis mil en consulta. De ahí sacó quince leyes que, según él, se repiten siempre. Y la idea que las une es una sola: el poder sale del esfuerzo organizado.

Una advertencia. Es un libro de 1928, así que mezcla cosas muy sensatas con teorías de su época, como el éter, la telepatía o su hipótesis de que el pensamiento viaja como una onda de radio. Eso pesa más en unas lecciones que en otras. Yo te las cuento tal como él las escribió, y tú te quedas con lo que te sirva.

Napoleon Hill nació en el suroeste de Virginia, en una familia sin dinero. Empezó a trabajar de joven en las minas de carbón, a un dólar al día. Allí oyó a un organizador sindical decir algo que no se le olvidó: que en vez de ir a la huelga, los mineros podían trabajar mejor de lo que cobraban y pedirle al dueño que repartiera las ganancias.

De ahí le viene la obsesión por hacer más de lo que te pagan. Años después fue taquígrafo, gerente de minas, jefe de ventas de una maderera, estudió derecho, vendió coches, montó una fábrica de caramelos, dio clases de publicidad y ventas.

Se arruinó más de una vez. El pánico de 1907 se llevó su negocio. Una persecución legal le hizo perder otro. La guerra le vació la escuela.

Y entonces llegó el encuentro que lo cambió todo. Hacía casi veinte años había entrevistado a Andrew Carnegie para escribir un reportaje. Carnegie le habló de una «mente maestra»: un grupo de más de veinte hombres, coordinados, que habían hecho su fortuna. Esa semilla tardó años en germinar. Hill pasó más de veinticinco años recopilando casos, probando ideas y puliéndolas con juristas, banqueros y empresarios.

Lo curioso, y esto es lo mejor de su historia, es que mientras escribía el curso estaba casi sin dinero. Él mismo lo cuenta con humor: un autor sobre el éxito que, de momento, era un fracaso temporal. Esa diferencia entre fracaso y derrota temporal va a ser clave más adelante.

LECCIÓN 1: LA MENTE MAESTRA

El primer capítulo es el más raro, y él lo avisa: léelo varias veces y no te agobies si no lo entiendes del todo.

Hill empieza hablando de átomos, de vibraciones y de ondas, para llegar a una idea sencilla. Cuando dos o más personas se juntan con un objetivo común y en perfecta armonía, aparece una tercera mente que ninguna tenía por separado. Es como el agua, que no es ni hidrógeno ni oxígeno sino algo distinto.

Pone ejemplos: Ford, Edison y Firestone con sus escapadas anuales al bosque; el grupo de seis empresarios de Chicago, entre ellos Wrigley, que según él sumaba unos veinticinco millones al año; el propio Carnegie.

La palabra clave es «armonía». Si falta, la mente maestra se deshace. También insiste en que el poder es conocimiento organizado, expresado en acción. Saber mucho no basta. Un hombre puede ser una enciclopedia andante y no tener ningún poder.

Y deja una anécdota buenísima: Ford, interrogado por un abogado que quería demostrar que era un ignorante, le contestó que tenía una fila de botones sobre su escritorio, y que con pulsar el correcto llegaban hombres capaces de responder cualquier pregunta. ¿Para qué iba a llenarse la cabeza de datos?

LECCIÓN 2: UN PROPÓSITO DEFINIDO

Aquí viene la base de todo. Según los análisis de Hill, el noventa y cinco por ciento de la gente que estudió no tenía un objetivo claro en la vida, y el cinco por ciento que sí lo tenía era el que triunfaba.

Y ojo con lo de «definido». Decir «quiero ser útil y ganarme bien la vida» es, en sus palabras, tan preciso como la idea que tiene una rana del tamaño del universo. Un propósito de verdad responde a qué, cuándo, por qué y cómo.

Te pide que lo escribas, que lo veas cada mañana y cada noche, y que lo respaldes con un deseo ardiente. El proceso es deseo, luego propósito, luego acción. Querer un coche no hace que el coche llegue, pero un deseo fuerte te lleva a hacer lo necesario para pagarlo.

Además propone buscar aliados que firmen contigo ese propósito y que te digan que sí vas a lograrlo. Y recomienda guardarte el objetivo para ti ante los demás: los escépticos no ayudan.

LECCIÓN 3: CONFIANZA EN UNO MISMO

Hill dice que el primer obstáculo son seis miedos básicos: a la pobreza, a la vejez, a la crítica, a perder el amor de alguien, a la enfermedad y a la muerte. Y explica de dónde vienen, con su teoría de la herencia social: lo que nos enseñaron de niños, creencias y supersticiones incluidas, y que cargamos sin examinar.

Después da una herramienta concreta, una fórmula de cinco puntos que firmas y repites cada día. Incluye pasar treinta minutos al día imaginando a la persona que quieres ser, y tener por escrito tu meta a cinco años.

Y la historia que cierra el capítulo es la del hombre desahuciado que entra en su despacho de Chicago pidiendo ayuda. Hill le dice que solo una persona puede levantarlo, y lo lleva ante un espejo. Ese hombre acabó siendo presidente de una gran empresa.

También avisa: confianza no es fanfarronería. La confianza se demuestra con hechos. El egotismo, con palabras.

LECCIÓN 4: EL HÁBITO DE AHORRAR

El ahorro, dice Hill, es cuestión de hábito, y el hábito es como el surco de un disco: la aguja de tu mente lo sigue sin pensar.

Habla de la esclavitud de la deuda con una dureza que hoy suena demasiado actual. Distingue entre deudas por lujo, que son pérdida pura, y deudas de negocio, que pueden convertirse en activos mientras no te pases de lo razonable.

Propone un reparto del sueldo: veinte por ciento a ahorro, cincuenta a vivir, diez a educación, diez a ocio y diez a seguro de vida. Y compara con lo que hace la gente en realidad: ahorrar nada y gastar un treinta y cinco por ciento en ocio.

Lo mejor es el argumento de las oportunidades. Rockefeller, James Hill o Woolworth consiguieron financiación porque habían demostrado que sabían cuidar el dinero. Quien no tiene ni un colchón no puede aprovechar la oportunidad cuando llega.

Y su confesión personal: calcula que perdió unos cuarenta y siete mil dólares por no ahorrar, y que invertidos le habrían dado casi el doble.

LECCIÓN 5: INICIATIVA Y LIDERAZGO

La iniciativa, según él, es hacer lo que hay que hacer sin que te lo manden. Y cita a Elbert Hubbard: el mundo da sus grandes premios por eso, y no por otra cosa.

Hay dos tipos de liderazgo. El que se impone por la fuerza, que él ejemplifica con Napoleón, y el que se gana por servicio, que ejemplifica con Lincoln. Solo el segundo dura.

Incluye el discurso del mayor Bach a oficiales del ejército, que es una joya sobre qué hace a alguien digno de que lo sigan: conocimiento exacto, autocontrol, sacrificio, justicia, decisión, dignidad y valor. Su frase final es buena: conoce a tus hombres, conoce tu oficio, conócete a ti mismo.

Y la historia del puente de Lumberport: durante diez años el pueblo quiso un tranvía que no llegaba porque nadie pagaba cien mil dólares de puente. Hill vio que el ferrocarril, el condado y la empresa de tranvías tenían interés cada uno. Repartió el coste en tres y se hizo.

LECCIÓN 6: IMAGINACIÓN

La imaginación, dice Hill, es el taller donde se reordenan ideas viejas en combinaciones nuevas. No se inventa de la nada. Se reorganiza.

Los ejemplos son muy visuales. Clarence Saunders, un empleado de veinte dólares a la semana, vio la fila de una cafetería de autoservicio y se le ocurrió trasladarla a un supermercado. Así nacieron los Piggly-Wiggly. Edison no inventó ni la electricidad ni el vacío: metió un hilo en una bombilla sin oxígeno.

Hay también un tema de ventas muy bien contado. Un hombre intenta vender un perro diciendo que se quiere «deshacer» de él, y nadie lo compra. Otro lo vende a cien dólares diciendo que pastorea ovejas y trae las vacas. Nadie quiere algo de lo que otro se quiere librar.

Y la regla de oro de convencer: la gente concede favores si les beneficia o beneficia a un tercero, rara vez si solo te beneficia a ti. Así consiguió Hill el indulto de un preso al presentarlo como un beneficio para ciento sesenta mil reclusos de otros penales.

LECCIÓN 7: ENTUSIASMO

El entusiasmo es a la persona lo que el vapor a la locomotora. Hill cuenta que una vez escribió dos días y una noche seguidos, sin fatiga, porque estaba enamorado de lo que hacía.

Y explica cómo contagia: por lo que dices, por lo que haces y por lo que piensas, y el orden de importancia es el inverso. Tu tono de voz pesa más que tus palabras. Tus actos pesan más que tu tono. Si vendes Ford, no llegues en un Buick.

Hay un ejemplo de dos cartas pidiendo cartas de recomendación para un libro. La primera pedía un favor personal y fracasó. La segunda ofrecía a los destinatarios la oportunidad de ayudar a miles de personas, y todos contestaron.

Y el caso de Hugh Chalmers: la empresa de cajas registradoras en crisis, los vendedores llenos de excusas, y él subido a una mesa pidiendo que le limpiaran los zapatos. Les explicó que un niño limpiabotas ganaba bien en la misma fábrica donde su antecesor, un chico mayor con sueldo, no había podido. El problema nunca era el mercado.

También defiende la ropa. Cuenta cómo se compró tres trajes a crédito en 1918, se paseó cada día con uno distinto y acabó consiguiendo una imprenta y una revista. Y avisa de que el entusiasmo no debe venir del alcohol ni de las drogas.

LECCIÓN 8: AUTOCONTROL

El autocontrol es la rueda de equilibrio del entusiasmo. Sin él, tu energía es una tormenta eléctrica.

Hill da una cifra fuerte: según una encuesta que hizo, el noventa y dos por ciento de los presos de Estados Unidos estaban allí por falta de autocontrol.

Su historia clave: una vez le gritó al conserje de su edificio, porque este le apagaba la luz. El conserje, que no sabía leer, le contestó con una sonrisa: «Hoy está un poco excitado, ¿no?». Hill tuvo que bajar a pedirle perdón. Y de ahí sacó que nadie controla a otros si primero no se controla a sí mismo.

Otro ejemplo: una empleada sorda en el mostrador de reclamaciones de unos grandes almacenes. Una compañera le pasaba notas con lo esencial de cada queja, sin la ira. El gerente la eligió a ella porque no encontró a nadie más con esa calma.

La idea central del capítulo es que el autocontrol es control del pensamiento. Es lo único sobre lo que tienes control absoluto. Y añade la ley de la retaliación, en el sentido de «devolver lo mismo»: si tratas bien, te tratan bien. Lo ilustra con sus hijos y un paquete de cacahuetes, donde uno pega y el otro responde ofreciendo caramelos.

LECCIÓN 9: HACER MÁS DE LO QUE TE PAGAN

Esta es, creo, la lección más importante del libro, y la que Hill llama su ley de rendimientos crecientes.

La idea es sencilla. Si haces más y mejor de lo que cobras, acabas cobrando por más de lo que haces. Porque cuando pasas de la media, destacas, y la demanda por ti sube.

La razón de fondo: un músculo se fortalece con uso. Un brazo atado al costado se atrofia. Y los ejemplos son encantadores. Carol Downes, que se quedaba en la oficina después de las horas por si su jefe necesitaba algo, acabó siendo su mano derecha. Hill, que renunció a un partido de béisbol un sábado para pasar a máquina un documento a un abogado vecino, y seis meses después ese abogado le ofreció un puesto con mil dólares más.

También cuenta el día en que habló ante trece personas en Canton, Ohio, y puso el alma como si fueran miles. Una de esas trece era Don Mellett, un editor de periódico que acabó siendo su socio y que le abrió la puerta al juez Gary.

Plantea un experimento: durante seis meses, haz cada día un servicio útil a alguien sin esperar ni aceptar dinero. Y avisa de la montaña que lo impide, que es sentir que te engañan si no te pagan por todo.

El cierre es muy bonito: lo escribe en Nochebuena, con sus hijos decorando el árbol, felices por lo que esperan regalar.

LECCIÓN 10: PERSONALIDAD AGRADABLE

¿Qué hace que una personalidad atraiga? Para Hill, interesarte de verdad por el juego del otro.

Lo ilustra con una anciana que se presentó en su oficina. Le sonrió, le dio un apretón de manos cálido, le dijo que hacía el trabajo más hermoso del mundo, y durante tres cuartos de hora habló de él. Después, en los tres últimos minutos, mencionó los valores que vendía. Hill no compró nada, pero le presentó a alguien que le compró cinco veces más.

O el vendedor novato que fue a ver a un pintor al que nadie había conseguido vender y se pasó una hora hablando de su cuadro. El pintor acabó comprándole dos mil dólares en valores y comentó que los demás solo hablaban de negocios.

Pero cuidado, que lo de la admiración tiene que ser real. La adulación barata repele.

Propone siete puntos: interesarte por los demás, hablar con fuerza y convicción, vestirte según tu físico y trabajo, construir carácter, saludar con calidez, atraer atrayéndote tú primero y recordar que tu única limitación es la que pones en tu cabeza.

Y analiza el discurso de Marco Antonio en el funeral de César como una clase magistral de ventas. No ataca a Bruto. Repite «honorable», siembra la duda y deja que la multitud llegue sola a la conclusión.

LECCIÓN 11: PENSAMIENTO PRECISO

El mismo Hill avisa de que esta es la lección más difícil y que tendrás que leerla cuatro veces.

Pensar con precisión significa dos cosas. Separar hechos de simple información, y separar los hechos importantes de los irrelevantes. Los hechos importantes son los que sirven a tu propósito.

Y aquí viene la parte más práctica. Desconfía del «dicen» y del «vi en el periódico». Cuando alguien habla mal de otro, tómalo con cautela: nadie que despunta se salva de los rumores. Lincoln, Washington, Harding, Wilson… según Hill, todos soportaron calumnias.

Luego pasa a un terreno más místico: la mente subconsciente como puente con una «inteligencia infinita». Dice que te sirve si le das instrucciones claras mediante la autosugestión, igual que puedes pedirle que te despierte a las siete en punto. No te trae las cosas hechas: te abre caminos naturales.

Y la imagen de la cámara fotográfica es muy buena: tú eliges el objeto, la autosugestión es la lente, el subconsciente la placa, y la inteligencia infinita revela la foto.

Aquí es donde más toca separar lo útil de lo discutible. Lo útil: sé exigente con lo que crees y con lo que repites. Lo discutible: sus explicaciones sobre cómo funciona.

LECCIÓN 12: CONCENTRACIÓN

Para Hill, concentrarse es mantener la mente sobre un deseo hasta que encuentras la manera de realizarlo. Lo bautiza como la «llave» de todo y lo apoya en dos leyes: la autosugestión y el hábito.

Del hábito dice algo muy visual: es como un sendero en un campo. Cada paso lo hace más ancho. Para cambiar uno, no basta con dejarlo: tienes que abrir uno nuevo y no volver al viejo.

Da un ejercicio concreto. Escribes que quieres ser, por ejemplo, un gran orador. Lo firmas. Diez minutos al día, mañana y noche, te imaginas dentro de cinco o diez años con ese resultado. También habla de la memoria, con el truco de asociar lo que quieres recordar a algo que ya conoces: una señora llamada Shearer asociada a unas tijeras gigantes.

Y menciona a Edison, a Ford que le dijo a sus ingenieros que el eje trasero no se tocaba más, y a Curtis perdiendo fortunas con el Saturday Evening Post hasta que triunfó.

LECCIÓN 13: COOPERACIÓN

Hill distingue dos cooperaciones. La que ocurre entre personas, que es la mente maestra, y la que ocurre dentro de ti, entre la mente consciente y la subconsciente.

Pone ejemplos de grupos que funcionan porque cada uno aporta lo que a otro le falta: un bufete con especialistas, unos grandes almacenes con compradores, vendedores y financieros, James Hill rodeándose de ingenieros.

Y vuelve a una verdad práctica: el éxito económico depende de lo que haces, y no solo de lo que sabes. Cuenta el caso de Frank Vanderlip, al que contrataron en un banco con despacho y sueldo y nadie le dio trabajo. Al cabo de unos días se plantó ante el presidente y le propuso crear un departamento de bonos y anunciarlo. Acabó siendo presidente del banco.

Añade unos consejos de salud que hoy suenan de otra época, como el enema o la crítica a la aspirina. Mejor tómalos como curiosidad histórica y consulta a tu médico.

Lo importante de la lección es esto: la gente se mueve por motivos. Y si quieres que otros se entreguen, hay que darles uno lo bastante grande como para olvidarse de sí mismos.

LECCIÓN 14: EL FRACASO

Este es, él lo dice, su capítulo favorito.

Hill reconoce que ha vivido siete grandes giros que la gente llamaría fracasos: la quiebra de su jefe, el pánico de 1907, la pérdida de la escuela de coches a manos del banco, su salida voluntaria de un puesto cómodo, una detención por una acusación falsa de sus socios de la fábrica de caramelos, la guerra que le vació la escuela de ventas, y por último la noche del armisticio.

Lo que él propone es separar fracaso y derrota temporal. Una derrota es un maestro que habla en un idioma mudo. Si la aceptas como fracaso, se queda. Si aprendes, se convierte en bendición.

Y cuenta algo que me gusta mucho. Cuando logró ganar el juicio contra sus socios, podía haberlos metido en la cárcel. Decidió perdonarlos. Tiempo después, uno acabó en prisión por otro delito y el otro quedó arruinado, y él concluye que aquello le enseñó que la venganza no era parte de su carácter.

El 11 de noviembre de 1918 se sentó a escribir un editorial que sirvió para financiar su revista, Hill's Golden Rule. Y de ahí salió el resto.

LECCIÓN 15: TOLERANCIA

Hill empieza con una anécdota que no le deja en buen lugar: conoció a un joven con un pin de los Caballeros de Colón y le soltó la mano de golpe. Se quedó con la duda de por qué había hecho eso sin conocerlo.

Se puso a investigar y llegó a la herencia social, o sea, a lo que absorbemos antes de los quince años de nuestra familia, la escuela, la iglesia y la prensa. Casi todas nuestras opiniones sobre religión, política y economía vienen de ahí, y pocas las hemos revisado. Recuerda al senador Taylor preguntándole por qué era demócrata. Hill respondió que porque su padre lo era, y el senador le dijo: «¿Y si tu padre hubiera sido ladrón de caballos?».

Plantea cómo Alemania, Japón y Rusia moldearon a sus jóvenes, y propone, para abolir la guerra, que escuelas, iglesias y prensa trabajen juntas educando a los niños en la paz.

Y deja una idea de negocio que sigue vigente: si atraes a los niños, atraes a los padres.

LECCIÓN 16: LA REGLA DE ORO

El capítulo final es la brújula de todas las demás, porque todo ese poder acumulado puede usarse mal.

Hill dice que durante miles de años se ha predicado la regla de oro sin explicar la ley que hay debajo. La ley es esta: cosechas lo que siembras, y no solo con tus actos, sino con tus pensamientos. Cada cosa que haces a otro se graba también en tu subconsciente y te construye el carácter.

Por eso la honestidad no es un tema aparte en su curso. La regla de oro la vuelve inevitable. No eres honrado por conveniencia, sino porque lo que haces a otros te lo haces a ti.

Incluye una escena que emociona: un abogado va a ejecutar un desahucio contra un anciano matrimonio y, desde la puerta, oye al viejo rezando. El abogado se va sin reclamar. Y la del juez de San Francisco que, ante una fila de borrachos, oyó a un preso cantar desde su celda y dejó libres a todos.

Después ofrece un código de ética de doce puntos: no calumniar, perdonar, ser honesto hasta en el detalle, actuar de verdad y no solo creer. Cuenta que, justo mientras escribía este capítulo, sufrió una gran injusticia, y que eligió perdonar en lugar de demandar.

Quedan quince leyes y una idea de fondo. Antes de nada, decide qué quieres, escríbelo y ponle fecha. Luego crece con confianza, ahorra, toma la iniciativa, imagina, ponle ganas, contrólate, da más de lo que te pagan, interésate por la gente,

piensa con hechos, concéntrate, coopera, aprende de cada derrota y trata a los demás como querrías que te trataran.

Hill termina diciendo algo que se me quedó: nada de esto se lee y ya está. El libro es una guía de entrenamiento, y su valor está en lo que hagas tú con él.

Mi consejo, si te animas: empieza por la lección nueve. Mañana, haz una cosa útil por alguien que no te la ha pedido y que no te va a pagar. Una. Y vuelve a mirar cómo te sientes.