



Karen McCreadie

# 52 IDEE GENIALI PER AVERE SUCCESSO

LE STRAORDINARIE INTUZIONI DI  
**NAPOLEON HILL**  
IN UNA ESCLUSIVA INTERPRETAZIONE DI  
"PENSA E ARRICCHISCI TE STESSO"

EDIZIONI IL PUNTO D'INCONTRO

Karen McCreadie

# 52 IDEE GENIALI PER AVERE SUCCESSO

LE STRAORDINARIE INTUIZIONI DI  
NAPOLEON HILL



# Indice

|  |    |
|--|----|
| Introduzione .....   | 9  |
| 1. Definite il vostro preciso obiettivo primario .....               | 12 |
| 2. Le opportunità possono intrufolarsi dalla porta di servizio ..... | 15 |
| 3. I pensieri hanno potere .....                                     | 18 |
| 4. Cosa dice di voi il vostro vocabolario? .....                     | 21 |
| 5. Coltivate una mente aperta .....                                  | 24 |
| 6. Il potere universale si adatta al pensiero .....                  | 27 |
| 7. L'intelligenza infinita non fa discriminazioni .....              | 30 |
| 8. Impegnatevi o non prendetevi il disturbo di tentare .....         | 33 |
| 9. Siate dei sognatori pratici .....                                 | 36 |
| 10. La religione non ha l'esclusiva sulla fede .....                 | 39 |
| 11. Sviluppate la fede attraverso la visualizzazione .....           | 42 |
| 12. Coinvolgete le emozioni nel vostro obiettivo .....               | 45 |
| 13. La sfortuna non esiste .....                                     | 48 |
| 14. Diventate persone che danno anziché persone che prendono ..      | 51 |
| 15. Eleggete un guardiano della vostra mente .....                   | 54 |
| 16. Inferno e paradiso sono qui, adesso .....                        | 57 |
| 17. Cosa state cercando? .....                                       | 60 |
| 18. L'istruzione non eguaglia l'intelligenza .....                   | 63 |
| 19. Andate d'accordo con gli altri .....                             | 66 |

|  |     |
|--|-----|
| 20. Non è mai troppo tardi per imparare .....  | 69  |
| 21. Usate l'immaginazione .....  | 72  |
| 22. Le idee sono impotenti senza l'azione .....  | 75  |
| 23. Se il primo piano fallisce, fatene un altro .....                                      | 78  |
| 24. L'insuccesso è un imbroglione astuto con un gran<br>senso dell'ironia .....            | 81  |
| 25. Siate coraggiosi .....   | 84  |
| 26. Controllo e giustizia .....  | 87  |
| 27. Decisioni precise e piani precisi .....  | 90  |
| 28. Fate più di quello per cui venite pagati e adottate una<br>personalità gradevole ..... | 93  |
| 29. Comprendete la vostra gente .....  | 96  |
| 30. Il diavolo è nei dettagli .....  | 99  |
| 31. Assumetevi la responsabilità .....   | 102 |
| 32. Cooperate con gli altri .....  | 105 |
| 33. State attenti a ciò che leggete .....  | 108 |
| 34. Tutti, se vogliono, possono cambiare .....   | 111 |
| 35. Prendete una decisione e attenetevi a essa .....                                       | 114 |
| 36. Superate la prova della tenacia .....  | 117 |
| 37. Chi è arrendevole non vince mai e un vincitore<br>non si arrende mai .....             | 120 |
| 38. Tenacia contro stupidità .....   | 123 |
| 39. Create un'alleanza di cervelli .....   | 126 |
| 40. Il mistero della trasmutazione del sesso .....   | 129 |
| 41. L'importanza del pensiero emozionato .....   | 132 |
| 42. Usate la forza di volontà per cambiare la vostra mente .....                           | 135 |
| 43. Cosa c'è nel vostro archivio mentale? .....  | 138 |
| 44. Il subconscio non dorme mai .....  | 141 |

|  |     |
|--|-----|
| 45. Il mistero del cervello .....  | 144 |
| 46. Usare il cervello per comunicare .....   | 147 |
| 47. Accudire le idee .....   | 150 |
| 48. Usate la meditazione per rinforzare i vostri pensieri .....                                      | 153 |
| 49. Assumete dei consiglieri invisibili .....  | 156 |
| 50. Rispettate il vostro patto divino .....  | 159 |
| 51. I sei fantasmi della paura .....   | 162 |
| 52. Difendetevi dalle sette influenze negative principali .....                                      | 165 |
| <br>   |     |
| Conclusione .....  | 168 |
| <br>   |     |
| Appendice A - La lista di scuse .....  | 171 |
| Appendice B - Il rituale in 6 passi per trasformare i desideri in oro ...                            | 173 |
| Appendice C - Poema .....  | 175 |
| Appendice D - I cinque passi per la fiducia in se stessi .....                                       | 175 |
| Appendice E - I trentun modi di fallire .....  | 177 |
| Appendice F - L'inventario della tenacia .....   | 182 |
| Appendice G - Linee guida per creare la tua "alleanza di cervelli"                                   | 184 |
| Appendice H - Le sette emozioni principali positive e le sette<br>emozioni principali negative ..... | 185 |
| <br>   |     |
| Materiali consultati .....   | 187 |

## Introduzione

**Quando Napoleon Hill diede gli ultimi ritocchi a *Pensa e arricchisci te stesso*, nemmeno lui, il padre del pensiero positivo, poteva prevedere l'impatto che avrebbe avuto questo piccolo libro.**

Grazie a lui, in tutto il mondo la gente cammina con decisione sui carboni ardenti, spezza le frecce con il collo e fa a pezzi tavolette di legno con colpi di karaté durante dei corsi che cercano di risvegliare le energie sopite. Grazie a lui, la gente impara che la qualità della propria vita forse non dipende dalla fortuna e dalle situazioni ma dai pensieri che si coltivano quotidianamente e cerca delle risposte alternative alle domande più complesse della vita.

Un facoltoso industriale, Andrew Carnegie, chiese a Napoleon Hill di studiare il successo e di costruire una filosofia che definisse i requisiti per raggiungerlo. Hill accettò la sfida e dedicò la sua vita a questo obiettivo. Riuscì nell'impresa straordinaria di avvicinare leader del calibro di Henry Ford, Charles Schwab, John Rockefeller, Thomas Edison e Theodore Roosevelt. *Pensa e arricchisci te stesso* venne pubblicato per la prima volta nel 1937 ed è senza alcun dubbio il punto di partenza di

un mercato molto remunerativo. È impossibile sapere come avrebbe considerato l'attuale business dello sviluppo personale, dove ciarlatani e imbonitori si mescolano facilmente a oratori realmente dotati che cercano di portare alle masse un po' più di autostima.

L'edizione originale di *Pensa e arricchisci te stesso* è un classico che spiega nel dettaglio i tredici passi verso la ricchezza. I consigli di Hill sono validi qualsiasi sia il vostro sogno, ma ovviamente “pensa e diventa famoso con un gruppo musicale” o “pensa e assicurati una villetta con quattro stanze da letto in campagna” non erano dei titoli così accattivanti!

In tutta onestà, alcuni dei suggerimenti di Hill sono abbastanza eccentrici. Pubblicare le sue scoperte senza censure deve aver richiesto un grande coraggio, specialmente più di settant'anni fa! Ciò che continua a stupire è che, malgrado le sue angolazioni insolite, fosse sostenuto da alcune persone di grande successo della sua epoca e che molte delle cose che disse siano state comprovate scientificamente nel corso del tempo. Io mi inserisco in questo contesto. Questa è infatti una guida, un manuale che non vuole sostituire l'originale del 1937 ma semplicemente illustrare i suoi 52 punti più importanti attraverso la casistica e le scoperte della ricerca scientifica.

Ho passato molto tempo e speso molto denaro in quel mercato che Hill creò senza volerlo. Ho lavorato con molti “guru” e ho persino camminato per quindici metri sui carboni ardenti procurandomi poco più di una vescica. Ho cambiato attivi-

tà utilizzando molte delle idee di cui parla Hill in questo libro e oggi, benché io non abbia una preparazione formale, sono una scrittrice professionista con clienti in tutto il mondo.

Molti seminari, libri e dvd promettono di rivelare questo o quel “segreto”, ma quando si arriva al dunque non sono poi così accattivanti. L’unica “pillola azzurra” in stile *Matrix*<sup>1</sup> che possa trasformare la vostra realtà e offrire dei motivi di speranza a tutte le vostre giornate più cupe si trova nei quindici centimetri tra le vostre orecchie. Imparare a gestire il vostro modo di pensare è la sola cosa che possa innalzare significativamente la qualità della vostra vita. È questa semplice verità il cuore di *Pensa e arricchisci te stesso* e delle migliaia di imitazioni che l’hanno seguito. È questa abilità che distingue la persona di successo da tutti gli altri, che sia in affari o in amore, nella ricchezza o nello sport.

Per quanto Hill parli frequentemente del “segreto”, egli ammette subito che non esiste, non esiste nessuna antica formula tramandata da una setta misteriosa con un’inclinazione particolare per le capre o per le cose tutte gialle, non esiste nessun insegnamento andato perduto per lungo tempo e riportato alla luce per la prima volta che può essere vostro con tre comode rate di 499 euro. Tutto ciò di cui avete bisogno è *pensare e arricchire voi stessi*.

---

<sup>1</sup> Il riferimento è a un dialogo del film *Matrix* in cui Morpheus dice a Neo: “Pillola azzurra: fine della storia, domani ti sveglierai in camera tua e crederai a quello che vorrai. Pillola rossa: resti nel paese delle meraviglie e vedrai quant’è profonda la tana del bianconiglio”. (n.d.t.)

Definite il vostro preciso obiettivo primario

**Hill esordisce dicendo: “*In verità, i pensieri sono cose, cose molto potenti quando vengono messe in contatto con la risolutezza degli obiettivi, la tenacia e un ardente desiderio di tradurle in ricchezza o in altri oggetti materiali*”. Secondo Hill, nessuna cosa di valore è raggiungibile senza un preciso obiettivo primario.**

**UN'IDEA EFFICACE**

Abbiate innanzitutto un unico scopo, un obiettivo valido e conveniente, e dedicatevi ad esso senza riserve.

— James Allen,  
scrittore

Il 25 maggio 1961, quando il presidente Kennedy annunciò al mondo che gli Stati Uniti avrebbero conquistato lo spazio prima della fine del decennio, nessuno poteva negare che fosse un preciso obiettivo primario. Il sovietico Yuri Gagarin era già diventato il primo uomo a viaggiare nello spazio e niente indicava che gli Stati Uniti avrebbero potuto vincere la competizione spaziale con l'Unione Sovietica. Tuttavia, Kennedy si era compromesso e aveva intuito che il raggiungimento di un fine ambizioso avrebbe ridato al popolo americano l'orgoglio perduto. Il 20 luglio 1969, quando il comandante dell'Apollo 11 scese la scaletta della navicella spaziale e fece i primi passi sulla superficie lunare, l'obiettivo primario di JFK venne conseguito.

Anche Gandhi aveva un preciso obiettivo primario: espellere gli inglesi dall'India senza usare la violenza. In *Pensa e arricchisci te stesso*, Hill definisce Gandhi "l'uomo più influente che abbia mai vissuto sulla terra". Malgrado siano passati più di settant'anni, pochi altri possono rivaleggiare con lui per tale titolo. Gandhi ha spronato 200 milioni di persone a unirsi nello spirito della resistenza non-violenta. Anche se venne arrestato più volte, la sua disobbedienza civile portò all'indipendenza dell'India nel 1947.

Sapere a cosa state puntando è essenziale. In un famoso studio sugli alunni dell'università di Yale, i ricercatori si resero conto che soltanto il tre per cento aveva dichiarato un obiettivo e il piano per raggiungerlo. Vent'anni più tardi, i ricercatori intervistarono i laureati e scoprirono che quel tre per cento aveva delle risorse finanziarie maggiori di tutto il restante novantasette per cento messo insieme.

In una certa misura, la ragione per cui è così importante saperlo dipende dalla biologia. Una parte del vostro cervello è chiamata Sistema di attivazione reticolare (SAR). Tra le sue funzioni c'è quella di filtro delle informazioni. Se voi foste consapevolmente coscienti di tutte le informazioni che bombardano i vostri cinque sensi per ventiquattr'ore al giorno, diventereste pazzi! Per evitare che questo accada, il SAR riduce la quantità di informazioni di cui siete coscienti, eliminando ciò che per voi non è rilevante secondo un criterio basato sui vostri pensieri, le vostre convinzioni, ecc. Vi è mai capitato di decidere di acquistare qualcosa, diciamo un'automobile, e di

vederla improvvisamente dappertutto? Questo è il SAR in azione. Quelle automobili erano sempre state in circolazione, ma per voi non erano così importanti prima che decideste di acquistarne una, per cui il vostro SAR le rimuoveva e voi non le notavate.

Definire un preciso obiettivo primario attiva quindi il vostro SAR e questo vi permette di vedere delle opportunità che vi aiuteranno a raggiungerlo.

#### **UN'IDEA PER VOI**

---

Benché sembri una cosa banale, rimane il fatto che la maggior parte di noi non ha la minima idea di quale sia il suo obiettivo primario. Per cercare di stabilire quale possa essere il vostro, riflettete su questa domanda: "Se il tempo e il denaro non fossero un problema, cosa farei con la mia vita?". Scrivete almeno cinque cose. Non siete autorizzati a scrivere ciò che non fareste, cioè cose come "smetterei di lavorare".

Le opportunità possono intrufolarsi dalla porta di servizio

**Hill parla della natura ingegnosa delle opportunità e sostiene che spesso appaiono in forme e da direzioni diverse da quelle che ci aspettiamo. Egli ci avverte che questo “è uno dei trucchi delle opportunità, che hanno l’abitudine di intrufolarsi di nascosto dalla porta di servizio”.**

UN’IDEA EFFICACE

Quando si chiude  
la porta di  
un’opportunità,  
un’altra si apre;  
ma spesso ci  
ostiniamo a fissare  
la porta chiusa  
tanto da non vedere  
quella che si è  
aperta per noi.

— Hellen Keller

Nel 2000, quando Al Gore corse per la presidenza degli Stati Uniti, i suoi consiglieri gli suggerirono di non parlare della sua passione principale: i cambiamenti climatici. A quel tempo era considerato un tema marginale. Fin da studente, Gore era stato uno strenuo sostenitore della difesa dell’ambiente. È probabile, quindi, che fosse convinto che il modo migliore per rendere possibile un forte cambiamento fosse quello di agire dalla Casa Bianca. Diventare presidente era forse un mezzo per un fine, non un fine in sé. Anche se la sua sconfitta fu un oltraggio alla giustizia, è indubbio che l’opportunità si intrufolò dalla porta di servizio per questo confesso “politico in convalescenza”. Il risultato del suo impegno successivo all’esperienza politica e del suo controverso documentario *Una sco-*

*moda verità* è che, per il suo obiettivo primario, sta facendo quasi certamente molto di più di quanto avrebbe potuto fare se fosse diventato presidente, anche se non nel modo che aveva immaginato.

Anche il marchio Scotchgard 3M, benché con ogni probabilità non avrebbe l'approvazione di Al Gore, fu il risultato di un incidente. Mentre cercava di realizzare una gomma sintetica per le condutture del carburante degli aeroplani, Patsy Sherman rovesciò un po' della sua invenzione sulla scarpa di tela di un assistente. Con il passare del tempo, notarono che l'unica parte della scarpa che non si sporcava era quella in cui era caduta la sostanza. Scotchgard fu il risultato, che da allora ha protetto con successo i tessuti.

E che dire dell'ingegnere svizzero Georges de Mestral? Nel 1948, mentre portava a passeggio il suo cane nei boschi, notò le lappole che si attaccavano ai suoi vestiti e rimase affascinato dai minuscoli uncini della pianta. De Mestral era un inventore, perciò l'essere infestato dalle lappole non fu, come sarebbe stato per la maggioranza delle persone, una seccatura. Al contrario, egli corse a casa per esaminarle al microscopio. Ciò che scoprì fu il progetto fatto dalla Natura per ciò che sarebbe stato il velcro. Le lappole avevano dei piccoli arpioni che si attaccavano alle annodature del tessuto dei suoi pantaloni. Rimanevano ben salde, eppure potevano essere rimosse e riattaccate a piacere. Nonostante il fatto che la sua idea venisse considerata ridicola, de Mestral perseverò e brevettò la sua invenzione nel 1955. Oggi il velcro è un mercato multimilionario.

Anche se avere un preciso obiettivo primario è indispensabile, Hill ammonisce contro un'eccessiva inflessibilità riguardo al modo di perseguire il proprio scopo. Se siete troppo rigidi nei vostri piani, potreste perdere delle opportunità che si presentano mascherate da sventure o da smacchi temporanei.

#### **UN'IDEA PER VOI**

Una volta stabilito cos'è che volete ottenere e definito un piano per raggiungerlo, state attenti alle opportunità, sia che si manifestino travestite da sconfitte, sia che sembrano portarvi in una direzione diversa. Quando vi imbattete nella sconfitta o nella sfortuna trovate cinque possibili vantaggi che si possono ricavare dalle mutate condizioni. Pensateci meglio!