



Nombre del Alumno: Mauricio de Jesús Aguilar Vázquez

Nombre del docente: Janette Yvonne García Castro

Nombre del trabajo: Análisis del capítulo 1 y 2 "Piense y hágase rico" por Napoleón Hill

Nombre de la materia: Taller del emprendedor

Grado: Noveno cuatrimestre

Grupo: LEN10SSC0121-A

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 de junio de 2024

ABSTRACT

This work presents an analysis of chapters one and two of the book Think and Get Rich, which addresses ideas, stories of personal and financial success, focuses on the power of thought and desire, which shows How the clarity and strength of thought leads us to those achievements that we want to achieve, maintaining a positive mind and a defined objective, managing to create an obsession.

En este trabajo se presenta un análisis sobre el capítulo uno y dos del libro piense y hágase rico, en el cual se abordan ideas, historias de éxito personal y financiero, se centra en el poder del pensamiento y el deseo, en el cual se muestra como la claridad y fuerza del pensamiento nos conduce a esos logros que queremos alcanzar, manteniendo una mente positiva y un objetivo definido, logrando crear una obsesión.

INTRODUCCIÓN

En el capítulo uno y dos de piense y hágase rico, habla de cómo los pensamientos son poderosos y tienen la capacidad de transformar la realidad de una persona, generando un deseo fuerte por cumplir, siendo este el punto de partida para lograr los objetivos y así tener una actitud y mente positiva.

Hill narra la historia de Edwin C. Barnes, quien se asoció con Thomas Edison, desencadenado por un fuerte deseo, visión y pensamiento claro, lo que le llevo a poder lograr su objetivo, logrando enfocar sus pensamientos en sus metas para poder alcanzarlas.

También se enfatiza que el deseo debe ser ardiente y definido, Hill profundiza en el concepto del deseo, describiéndolo como el punto de partida de toda riqueza. Por ello se detallan seis maneras de convertir el deseo en oro, en el cual se puede encontrar: determinar la cantidad exacta de dinero que uno desea, definir lo que uno está dispuesto a dar a cambio de ese dinero, establecer una fecha límite, etc. Destacando la importancia de seguir estos seis pasos para ser convertido en una obsesión y así no tener dificultad en convencerse de que lo adquirirá.

Capítulo 1

En el libro *Piense y Hágase Rico* de Napoleón Hill, el capítulo 1 se titula *Los Pensamientos Son Cosas*, en este capítulo se establece el poder que tienen los pensamientos, «los pensamientos son cosas», cosas muy poderosas cuando se combinan con la exactitud del propósito, la perseverancia y un imperioso deseo de convertirlos en riqueza, o en otros objetos materiales.

En el capítulo 1 se cuenta la historia de Edwin C. Barnes, quien tenía el deseo de asociarse con Thomas Edison y no simplemente trabajar para él. Sin embargo, dos obstáculos se interponían en su camino: No conocía a Edison, y no tenía bastante dinero para pagarse el pasaje en tren hasta Orange, New Jersey. Estas dificultades hubieran bastado para desanimar a la mayoría de los hombres en el intento de llevar a cabo el deseo. ¡Pero el suyo no era un deseo ordinario!

Barnes no consiguió su asociación con Edison en su primera entrevista. Obtuvo la oportunidad de trabajar en el despacho de Edison, por un salario insignificante. Intensificaba constantemente su deseo de convertirse en socio de Edison.

Los psicólogos han afirmado, con todo acierto, que «cuando uno está realmente preparado para algo, aparece». Barnes se hallaba listo para asociarse con Edison; además, estaba decidido a seguir así hasta conseguir lo que buscaba. Considero que este punto es muy importante, ya que se destaca la importancia de la preparación y el estado mental adecuado para alcanzar las metas, permitiendo reconocer y aprovechar las oportunidades cuando estas surjan. La oportunidad tiene el curioso hábito de aparecer por la puerta de atrás, y a menudo viene disimulada con la forma del infortunio, o de la frustración temporal.

Edison acababa de perfeccionar un nuevo invento, conocido en aquella época como la *Máquina de Dictar* de Edison. Sus vendedores no mostraron entusiasmo por ese aparato. Barnes

supo que podría vender la máquina de dictar de Edison. Se lo sugirió a éste, y, de inmediato, obtuvo su oportunidad y vendió la máquina con mucho éxito.

En este capítulo también se cuenta la historia del tío de R.U Darby y cómo fue que fracasó en la minería de oro, quienes abandonaron su mina de oro justo antes de encontrarla y como un chatarrero asesorado por un ingeniero descubrió que el oro estaba a un metro de donde Darby había dejado de cavar. Darby aprendió de ello que hay que ser perseverantes y lo aplicó en el negocio de ventas el cual resultó exitoso.

El autor propone que tener un deseo muy claro en la mente es fundamental para lograr el éxito, este deseo debe ser muy fuerte, para así impulsarnos a hacer las cosas determinadamente. Así como también señalan la importancia de ser perseverante a pesar de que las cosas no terminen saliendo como uno quiere, porque el éxito puede llegar justo después de un punto de frustración o fracaso. Henley “Soy el dueño de mi destino, soy el capitán de mi alma”.

Capítulo 2

El capítulo dos del libro se centra en como el deseo de un objetivo definitivo es esencial como punto de partida para poder lograrlo, así como Barnes tuvo éxito porque eligió un objetivo definitivo, y puso toda su energía, toda su fuerza de voluntad, todos sus esfuerzos, todo, en pos de ese objetivo. Es importante tener un deseo fuerte, tener el objetivo claro, una obsesión, que guíe todas las acciones y decisiones para poder lograrlo.

Cada persona que vence en cualquier empresa debe estar dispuesta a quemar sus naves y eliminar todas las posibilidades de dar marcha atrás. Sólo así puede tener la seguridad de mantener ese estado mental conocido como deseo ardiente de ganar, esencial para el éxito.

SEIS MANERAS DE CONVERTIR EL DESEO EN ORO

- PRIMERO: determine la cantidad exacta de dinero que desea.
- SEGUNDO: determine con exactitud lo que se propone dar a cambio del dinero que desea.
- TERCERO: establezca un plazo determinado en el que se propone poseer el dinero que desea.
- CUARTO: cree un plan preciso para llevar a cabo su deseo, y empiece de inmediato, sin que importe si se halla preparado o no, a poner el plan en acción.
- QUINTO: escriba una declaración clara y concisa de la cantidad de dinero que se propone adquirir, apunte el tiempo límite para esta adquisición, aclare lo que se propone dar a cambio del dinero, y describa con exactitud el plan mediante el que se propone acumularlo.

- SEXTO: lea su declaración en voz alta, dos veces al día, una vez antes de acostarse, y otra, al levantarse. Mientras lee, vea, sienta y piénsese ya en ‘posesión del dinero’.

Se puede concluir que realizando estos seis pasos podemos convertir nuestros deseos en objetivos y metas logradas, planificando detalladamente que es lo que una persona quiere, visualizando las cosas fuertemente, sintiendo cada emoción y visualizándolo, creando así una obsesión.

CONCLUSIÓN

En conclusión, en el capítulo uno y dos pudimos observar la filosofía del autor. Nos enseña cual es la mentalidad que las personas debemos tener para poder ser exitosos, como los pensamientos son capaces de convertirse en realidad si se tienen objetivos claros, siendo determinantes y persistentes en los objetivos que se quieren lograr. El autor propone que el pensamiento positivo y un deseo definido son los primeros pasos cruciales hacia la adquisición de riqueza y éxito. Hill subraya la importancia de tener una visión clara y de actuar con persistencia, llegando a la conclusión que cualquier persona, independientemente de sus circunstancias iniciales, puede alcanzar sus metas si sigue esta serie de pasos.

Bibliografía

Hill, N. (2008). Piense y hágase rico. San Francisco, CA: Habla libre.

[https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/piense_y_hagase_rico.pdf&ed=2ahUKEwiSiNSuhtyGAXWVJ0QIHuHucZ4QFnoECBwQAQ&usg=AOvVaw24eKERfgWMZfE5UtfNkjBZ)

[economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/piense_y_hagase_rico.pdf&](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/piense_y_hagase_rico.pdf&ed=2ahUKEwiSiNSuhtyGAXWVJ0QIHuHucZ4QFnoECBwQAQ&usg=AOvVaw24eKERfgWMZfE5UtfNkjBZ)

[ed=2ahUKEwiSiNSuhtyGAXWVJ0QIHuHucZ4QFnoECBwQAQ&usg=AOvVaw24eKERfgW](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/piense_y_hagase_rico.pdf&ed=2ahUKEwiSiNSuhtyGAXWVJ0QIHuHucZ4QFnoECBwQAQ&usg=AOvVaw24eKERfgWMZfE5UtfNkjBZ)

[MZfE5UtfNkjBZ](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/piense_y_hagase_rico.pdf&ed=2ahUKEwiSiNSuhtyGAXWVJ0QIHuHucZ4QFnoECBwQAQ&usg=AOvVaw24eKERfgWMZfE5UtfNkjBZ)