LUMBRE



Napoleon Hill: piensa y hazte rico

Materia: Los autores que fundaron la tradición

01/11/2026

Antes de empezar

Piensa y hazte rico se publicó en 1937, después de un primer sistema de éxito y años de conferencias. Su historia de origen —el encargo de Andrew Carnegie— se conoce por el relato del propio Hill. Esta lección reconstruye cómo se armó el libro, qué propone su método y qué dice la crítica historiográfica sobre las entrevistas y los resultados que presenta.

QUÉ APRENDERÁS

- Explicar el origen del libro de 1937, su método y las críticas históricas a la forma en que presentó sus entrevistas y resultados.

Qué vas a poder hacer al terminar

Piensa y hazte rico se publicó en 1937, en el final de la Gran Depresión, y se convirtió en uno de los libros de éxito más citados del siglo XX. Su historia de origen es famosa: Hill contó que Andrew Carnegie le había encargado, en 1908, entrevistar a los hombres más ricos de su época para encontrar una fórmula común. Esa historia se conoce por el relato del propio Hill. La lección reconstruye cómo se armó el libro, qué propone su método y qué dice la crítica historiográfica sobre la forma en que presentó sus entrevistas y sus resultados.

> **La pregunta que responde esta lección**
>
> No es si Hill era un genio o un vendedor. Es qué se puede verificar de su historia de origen, qué parte del método se puede practicar y qué se sostiene solo en el relato del autor.

1. El libro y su historia de origen

Napoleon Hill nació en 1883 en el suroeste de Virginia y murió en 1970. Trabajó como periodista, publicista y conferencista antes de dedicarse a escribir sobre el éxito. En 1928 había publicado *La ley del éxito*, un curso extenso sobre liderazgo y organización; *Piensa y hazte rico*, de 1937, es más breve, más directo y mucho más popular. Su formato de capítulos cortos y frases subrayables lo convirtió en un clásico del género.

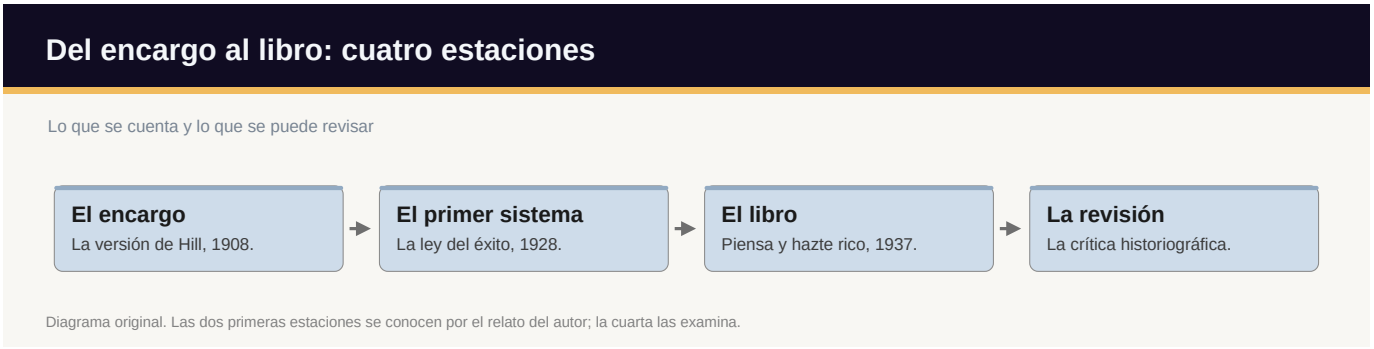
La historia de origen es parte del atractivo del libro. Hill contó que Carnegie lo había comisionado para entrevistar a los grandes empresarios de su tiempo y destilar una filosofía del logro. La comisión, el número de entrevistas y la lista de entrevistados se conocen por su relato y por biografías que dependen de él. No hay un archivo independiente que permita reconstruir esas conversaciones. Eso no vuelve falso el

libro, pero cambia su estatus: es una doctrina con una historia de origen, no un informe con expedientes.

- Lo que el libro propone: una lista de principios prácticos, entre ellos el deseo definido, la fe, la autosugestión, el conocimiento especializado, la imaginación, el plan organizado y la persistencia.
- Lo que el libro es: un manual de exhortación, escrito para convencer y mover a la acción, con ejemplos y anécdotas.
- Lo que el libro no es: un experimento con grupo de comparación ni una teoría económica. No mide cuántas personas siguieron el método y no obtuvieron el resultado.

2. El método: deseo, creencia, plan y persistencia

El método de Hill se puede ordenar en cuatro movimientos. Primero, definir el deseo: una meta concreta, con plazo y con un número si el número ayuda a precisarla. Segundo, sostener la creencia: repetir la meta, imaginarla y actuar como si fuera posible. Tercero, conseguir el conocimiento especializado y escribir un plan con pasos. Cuarto, persistir: revisar el plan, corregirlo y volver a intentarlo. Los cuatro movimientos están en el libro, y los cuatro se presentan con el mismo tono de certeza.



Mira la primera caja: si el encargo no está documentado fuera del relato del autor, todo lo que sigue se lee como tradición, no como informe.

No todos los movimientos tienen el mismo estatus. El deseo definido y el plan son consejo práctico: se pueden escribir y revisar. La persistencia es una conducta observable. La creencia es la pieza híbrida: puede ayudar a sostener la acción, pero el libro también le atribuye un efecto sobre lo que ocurre fuera de la persona. Esa parte es la que no pasó por una verificación independiente y la que conviene leer como tradición.

Tres afirmaciones y su expediente

Lo que existe, lo que falta y lo que se conserva

Afirmación del libro	Qué se puede verificar	Qué falta
El encargo de Carnegie	Que Hill lo contó así	Un documento independiente
Las entrevistas a magnates	Que el libro las relata	Registro, lista y criterio
El método produce éxito	Que propone pasos concretos	Comparación con quien no logró

Diagrama original. La columna de en medio es lo que existe; la de la derecha es lo que la crítica historiográfica echa en falta.

La columna de la derecha no prueba que Hill mintiera: prueba que el libro no es un expediente. Es una distinción pequeña y decisiva.

> **Los límites de esta escuela**
>
> Estas prácticas acompañan y no sustituyen la atención de un profesional de la salud mental. Y en lo económico: esto es orientación general y no asesoría financiera personalizada.

3. La crítica historiográfica

La crítica historiográfica —la revisión de archivos, fechas y biografías que se ha hecho fuera de la escuela del autor— señala tres problemas en la forma en que Hill presentó su material. El primero es la comisión de Carnegie: no hay un documento independiente que la confirme, y las versiones del propio Hill no coinciden en todos los detalles. El segundo es la lista de entrevistas: no se puede reconstruir a quién entrevistó, cuándo ni con qué registro. El tercero es la presentación de los resultados: el libro cuenta casos de personas que llegaron, pero no compara con las que aplicaron consejos parecidos y no llegaron.



Los cuatro filtros se pueden aplicar a cualquier libro de éxito. El orden importa: sin el tercero, la anécdota se convierte en regla.

Conviene decir con precisión qué significa esa crítica. No demuestra que Hill inventara cada entrevista ni que su método no sirva para nada. Señala algo más acotado y más importante para el lector: el libro no ofrece el expediente que su historia de origen sugiere. La autoridad de haber entrevistado a los grandes empresarios es parte del argumento, y esa autoridad no se puede verificar con las fuentes disponibles. Lo que queda es una doctrina con consejos útiles y un relato de origen que se sostiene en la palabra del autor.

También hay un problema de método que no depende de los archivos: el sesgo de supervivencia. Hill mira a los que ganaron. Los que hicieron lo mismo y no ganaron no escriben libros ni conceden entrevistas. Sin esa mitad de la muestra, no se puede saber si el método hizo la diferencia o si solo describió a quienes ya habían llegado. El relato del ganador suena coherente porque se cuenta desde el final, cuando ya se sabe cómo terminó.

4. Dos ejemplos resueltos: leer una anécdota

Los dos casos son ficticios y sirven para practicar. No son testimonios ni personas reales.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Ejemplo resuelto 1: la entrevista sin registro



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

2. Ejemplo resuelto 2: la meta con plan



5. Lo que te llevas: el expediente de una página

El producto de la lección es un expediente breve sobre una anécdota del libro o de cualquier libro de éxito. Cuatro campos: la escena, tal como se cuenta; la fuente que el libro cita; la fuente independiente que existe, si existe; y la práctica que conservas después de separar el relato del consejo. Si el tercer campo queda vacío, escribe por qué: no toda anécdota tiene expediente, y saberlo es parte de la lectura.

Añade una segunda hoja con tu meta en formato de plan: qué quieres, para cuándo, qué sabes y qué te falta saber, cuáles son los primeros tres pasos y cómo vas a revisar el avance. Esa hoja es la parte del método que se puede probar. La creencia puede acompañarla; no la sustituye.

Al terminar, no necesitas decidir si Hill fue un genio o un vendedor. Necesitas saber qué parte de su libro puedes poner a prueba esta semana y qué parte vas a dejar como relato, sin confundirla con un dato.

3. ¿Qué se puede afirmar con las fuentes disponibles sobre el encargo de Carnegie?

☐ Que Carnegie lo firmó ante notario y se conserva el documento.

☐ Que Hill lo contó así, pero no hay un documento independiente que lo confirme.

☐ Que el encargo fue una invención de los editores de 1937.

☐ Que Carnegie entrevistó personalmente a todos los empresarios.

4. La crítica historiográfica a Hill consiste en afirmar que su método no funcionó para nadie.

☐ Verdadero

☐ Falso

5. Une cada elemento del libro con su estatus.

5.	Encargo de Carnegie	_____
5.	Entrevista	_____
5.	Plan organizado	_____
5.	Crítica historiográfica	_____
5.	Sesgo de supervivencia	_____

Opciones: Relato del autor · Testimonio sin registro · Consejo que se puede probar · Revisión de archivos y biografías · Mirar solo a los que ganaron

6. Clasifica cada enunciado según lo que se puede hacer con él.

Elementos:

- Que el libro se publicó en 1937
- Que Hill contó lo del encargo de Carnegie
- La lista completa de personas que entrevistó
- Que el libro propone escribir la meta
- Que las entrevistas ocurrieron como se relatan
- Que el método produjo el éxito de los entrevistados

Se puede verificar	· · ·
Falta documentación	· · ·

7. Ordena los cuatro filtros para leer una anécdota de éxito.

Buscar a quienes hicieron lo mismo y no llegaron _____

Copiar la escena tal como se cuenta _____

Decidir qué práctica se conserva _____

Preguntar quién lo sostiene y con qué registro _____

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

8. Un lector anotó estas cinco frases sobre Hill. Marca las que no se sostienen.

9. El libro se publicó en _____; su método pide un deseo _____, un plan y _____ para sostenerlo.

10. Producto de la lección: un expediente de una página sobre una anécdota de éxito y una hoja con tu meta en formato de plan. En el expediente, anota la escena, la fuente que cita el libro, la fuente independiente que encuentres y la práctica que conservas. En el plan, escribe qué quieres, para cuándo, qué sabes, qué te falta y los primeros tres pasos. Cierra con una línea: qué parte del libro vas a probar esta semana.

Si el campo de la fuente independiente queda vacío, no lo rellenes con una suposición: escribe qué falta y por qué. La ausencia de expediente también es un dato. Y si el plan no cabe en tres pasos concretos, todavía no es un plan.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

11. Memoria: el libro y su expediente

Empareja cada término con lo que significa en esta lección. Con estas seis parejas puedes explicar el caso sin repetir la historia de origen como si fuera un hecho probado.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

12. Tarjetas de repaso antes de la lección de Neville

Fuentes y para saber más

Las fechas y los títulos de esta lección son históricos y se pueden consultar en las ediciones y los archivos de abajo. La obra de Hill es de 1937 y sigue protegida: aquí se parafrasea su tesis y no se reproduce su texto. La crítica se presenta como crítica historiográfica y no se le atribuyen citas ni nombres que no estén sostenidos por una fuente permitida. La lección no afirma eficacia económica ni terapéutica; afirma que una parte del consejo se puede probar con un registro propio y que otra parte es un relato.

Internet Archive: ediciones de Piensa y hazte rico https://archive.org/search?query=Think+and+Grow+RichLas ediciones antiguas permiten ver el texto tal como circuló y comparar lo que Hill escribió con lo que se le atribuye.

American Psychological Association: sesgo de supervivencia https://dictionary.apa.org/survivorship-biasDefine el sesgo que explica por qué la muestra de Hill está

incompleta: solo se mira a quienes llegaron y no a quienes hicieron lo mismo y no llegaron.

Para dominar este tema

Ya tienes a Hill en su sitio: un periodista que en 1937 convirtió el éxito en una doctrina con método y una historia de origen que se sostiene en su propio relato. Sabes qué se puede verificar, qué falta y por qué la crítica historiográfica no es lo mismo que decir que nada sirve. Lo siguiente es un autor que no reclamó ciencia: Neville Goddard, que hizo de la imaginación una tesis mística y de la escena una técnica.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

13. Chequeo de la lección

Para mirarlo de otra manera

La foto del podio

La foto del podio muestra a tres personas y no muestra a los cien que corrieron. Un libro de éxito muestra el podio y cuenta cómo entrenaron los que subieron. La foto es real; la conclusión sobre el entrenamiento no se sigue de ella. Lee a Hill mirando también a los que corrieron y no subieron.

El expediente de una anécdota

Elige una anécdota del libro. Copia la escena en una hoja. Debajo, escribe qué fuente cita el libro y qué fuente independiente puedes encontrar. Si no encuentras ninguna, anota qué falta. Al final, escribe la práctica que conservas y la condición con la que la usarás.

Referencia curricular

Materia:	Los autores que fundaron la tradición
Dominio:	ATR

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):

https://atraccion.lumbre.lat/object/atr-aut-r01-oa08

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat