

L'edizione originale in lingua inglese di questo libro è stata pubblicata nel 1937 e da allora il testo ha avuto una fortuna straordinaria (oltre sessanta milioni di copie vendute, tradotto anche in un gran numero di lingue) e i suoi contenuti sono tuttora alla base della maggior parte delle teorie e dei metodi motivazionali.

Certo, la scrittura risente inevitabilmente del tempo trascorso: Napoleon Hill (1883-1970) scriveva quando le conseguenze della Grande Depressione, innescata dal crollo di Wall Street del 1929, non erano state ancora superate; il ricordo della Grande Guerra (e della “influenza spagnola”) non era lontano e i segnali che potevano far presagire il secondo conflitto mondiale erano ancora deboli. Radio e cinema erano i “nuovi media” (il cinema sonoro esisteva da una decina d'anni soltanto); di televisione ancora non si parlava, meno che mai di computer e Internet.

Gli esempi e i modelli che Hill usa sono tratti dalla realtà degli Stati Uniti di quegli anni, vista attraverso gli occhi di un bianco nato in Virginia da povera famiglia, orfano di madre a dieci anni, che dai tredici aveva iniziato a cavarsela scrivendo articoli per un giornale locale e per il quale l'incontro nel 1908 con Andrew Carnegie (imprenditore scozzese naturalizzato statunitense, magnate dell'acciaio, che era stato incaricato di intervistare) aveva rappresentato un decisivo punto di svolta. Carnegie, convinto dell'esistenza di una “filosofia del successo”, che potesse essere resa esplicita e insegnata a tutti, lo aveva invitato a intervistare oltre cinquecento persone, per estrarre e verificare la formula del successo (e le ragioni dell'insuccesso). In oltre venticinque anni di ricerche (un dato che sottolinea più volte) aveva intervistato e in molti casi instaurato rapporti continuativi con figure come Thomas Alva Edison, Henry Ford, John D. Rockefeller, Theodore Roosevelt, Woodrow Wilson, per citare solo alcuni dei nomi che ancora oggi sono ben noti a molti, se non a tutti. Molte delle persone

intervistate (in prevalenza uomini: non va dimenticato che si parla dei primi decenni del Novecento) erano milionarie e potevano certificare con la ricchezza accumulata il proprio successo.

Molto è cambiato nei quasi cento anni trascorsi da allora; non è facile oggi avere la stessa incondizionata ammirazione per gli Stati Uniti; il giudizio storico su alcune figure e sul loro operato in qualche caso è cambiato; non tutti sottoscriverebbero la medesima fiducia incrollabile nel sistema capitalistico senza se e senza ma; il ruolo delle donne è cambiato (anche se non in tutti i paesi e non ovunque nello stesso modo) e l'idea che "dietro un grande uomo c'è sempre una grande donna" suona più assolutoria che elogiativa; esiste oggi una consapevolezza ecologica (anche qui: non ovunque e non ovunque nello stesso modo) del tutto estranea agli uomini di inizio Novecento; ma il senso della giustizia e dell'equità, la condanna degli approfittatori e della pirateria (economica e finanziaria, di cui la Grande Depressione aveva offerto molti esempi), l'idea del potere della collaborazione, esemplificato dall'Alleanza che Hill definisce "Master Mind", sono in perfetta sintonia ancora con l'oggi.

Soprattutto, rimangono vivi i "principi del successo", l'enumerazione e la spiegazione delle cause del fallimento, le caratteristiche della leadership, gli strumenti per l'analisi personale; in altre parole, il nucleo portante della "filosofia" di Hill.

*Nota.* Nel testo sono stati mantenuti, quando citati, i valori originali in dollari. Le note a piè di pagina sono tutte redazionali, tranne una dell'autore (identificata dalla sigla [N.d.A.]).