



iStock.com/Savushkin

## Las siete leyes del éxito (segunda parte)

- Herbert W. Armstrong
- [15/8/2019](#)

Continuación de [Las siete leyes del éxito \(primera parte\)](#)

### ¡No puede comprarse!

Si alguna autoridad reconocida tuviera en venta una idea que garantizara la prosperidad y el éxito para todos aquellos que la practicaran, seguramente la gente acudiría en tropel a comprarla.

Hubo un hombre que tuvo tal idea. Se trataba de una especie de religión seudo psicológica, y su autor les prometía a sus seguidores prosperidad y riqueza... de la manera más fácil, por supuesto. Propalaba que eso le había dado la riqueza que poseía y hacía gala de su magnífica residencia y de sus lujosas posesiones. La deducción era que ese plan haría ricos a quienes lo adquirieran, pero este hombre tuvo cuidado de no mencionar que *su* riqueza se debía precisamente a los incautos que habían comprado su falso plan.

Este individuo dio con una frase contagiosa para encabezar sus anuncios en diversas revistas y periódicos, la cual usó durante muchos años con gran éxito, pero que acabó por fastidiar. El “éxito” de aquel charlatán no fue real ni duradero y él mismo acabó siendo un fracaso colosal.

El único camino hacia el éxito no es aquel que se vende como mercancía, pues no puede comprarse con dinero. Ese camino se le muestra a usted gratuitamente, sin dinero y sin precio. Hay, sin embargo, un cosió: su diligente aplicación de estas siete *leyes* definidas. No se garantiza que sea la forma más fácil, pero sí que es la única que lleva al éxito *verdadero*.

### Un caso específico

Sucedió que precisamente la mañana en que redacté el manuscrito original de este folleto, leí en un periódico londinense el obituario de Clark Gable, célebre actor del cine norteamericano. Considero que el mundo lo vio como un hombre muy afortunado. Sin embargo, ¿en verdad lo fue?

¿Qué es el éxito en realidad? ¿Y cómo puede obtenerlo la gente cuando son tan pocos los que saben en qué consiste?

Muchas cosas me llamaron la atención al leer el obituario de esta estrella del cine, ya que estaba enfocando mis pensamientos en el tema del éxito.

En la primera plana de aquel diario Clark Gable era proclamado como el rey del cine. Se le describía como “el héroe romántico de 90 películas”. Se contaba entre las 10 estrellas del cine que más dinero ganaron en esa época, y las grandes estrellas del cine tienen entradas fabulosas. “Él fue uno de los pocos ídolos que se mantuvieron en primer lugar por tanto tiempo”, decía el obituario. Pero, ¿es eso ÉXITO?

Una de las cosas más “fascinantes” que se decían acerca de su vida, era que se había casado *cinco veces*! ¿Podríamos considerar a un hombre con por lo menos tres matrimonios fracasados (una de sus esposas murió en un accidente de aviación) como una persona de éxito? El obituario continuaba diciendo que él *cultivaba* “el frunce de las cejas, el conocido entrecejo, los ojos a medio cerrar y su mirada socarrona”. Todo eso no era natural; él lo había *desarrollado* deliberadamente

para cautivar a las mujeres. “Clark Gable”, terminaba el obituario, “había cultivado todo esto para las muchachas durante casi todo su reinado romántico”. Podría decirse que era su “marca de fábrica”, y así lo consideraba él, pues decía: “Para mí, este es un negocio y siempre lo ha sido”. Era simplemente su forma de ganarse la vida. ■

Continúa en [Las siete leyes del éxito \(tercera parte\)](#)



**Descargue o solicite  
ya su copia gratuita de**

**Las siete leyes  
del éxito**

**dando clic aquí.**