

# LAS LEYES DEL ÉXITO

EN DIECISÉIS  
LECCIONES



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escribanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en [www.edicionesobelisco.com](http://www.edicionesobelisco.com).

### **Colección Éxito**

LAS LEYES DEL ÉXITO

*Napoleon Hill*

1.ª edición en versión bolsillo: julio de 2024

Título original:

*The Law of Success in Sixteen Lessons*

Traducción: *Verónica d'Ornellas*

Maquetación: *Marta Rovira Pons*

Diseño de cubierta: *Mònica Gil Rosón*

Corrección: *Aurèlia Vigil*

© 2001, Wilshire Book Company

© 2024, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Publicado por acuerdo con Wilshire Book Company,

Los Angeles, California, USA

[www.mpowers.com](http://www.mpowers.com)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.

Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida

08191 Rubí - Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25

E-mail: [info@edicionesobelisco.com](mailto:info@edicionesobelisco.com)

ISBN: 978-84-1172-183-7

DL B 21.151-2012

Impreso por CPI Black Print - Barcelona

*Printed in Spain*

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

# Índice general

PRIMERA LECCIÓN: LA MENTE MAESTRA .....	19
Moléculas, átomos y electrones .....	29
El fluido vibrante de la materia .....	33
Aire y éter .....	34
Toda mente es una estación transmisora y una estación receptora .....	38
La «mente maestra» .....	42
La química de la mente .....	42
La química de la mente y el poder económico .....	50
La psicología de la reunión evangelista .....	63
El significado de la educación .....	69
¿Quién puede beneficiarse de la filosofía de las LEYES DEL ÉXITO? .....	75
Resumen de la lección introductoria .....	79
Tus seis enemigos más peligrosos: una charla con el autor después de la lección .....	88
SEGUNDA LECCIÓN: UN CLARO OBJETIVO PRINCIPAL .....	97
Un claro objetivo principal .....	116
Instrucciones para aplicar los principios de esta lección .....	133
TERCERA LECCIÓN: SEGURIDAD EN UNO MISMO .....	139
Los seis miedos básicos de la humanidad .....	140
Heréncia física y social .....	141
El miedo a la pobreza .....	144
El miedo a la vejez .....	145

El miedo a las críticas . . . . .	146
El miedo a la pérdida del amor de alguien . . . . .	148
El miedo a la mala salud . . . . .	149
El miedo a la muerte . . . . .	149
Fórmula de la seguridad en mí mismo . . . . .	168
El poder del hábito . . . . .	169
El descontento: una charla con el autor después de la lección . . . . .	182
 CUARTA LECCIÓN: EL HÁBITO DE AHORRAR . . . . .	 189
Muros de limitación que se construyen mediante el hábito . . .	190
La esclavitud de la deuda . . . . .	193
Cómo dominar el miedo a la pobreza . . . . .	197
¿Cuánto debería uno ahorrar? . . . . .	204
«Hice un millón de dólares, pero no tengo ni un centavo» . . .	211
Las oportunidades que se presentan a quienes han ahorrado . .	226
 QUINTA LECCIÓN: INICIATIVA Y LIDERAZGO . . . . .	 231
El castigo del liderazgo . . . . .	244
La intolerancia: una charla con el autor después de la lección . . . . .	272
 SEXTA LECCIÓN: IMAGINACIÓN . . . . .	 279
 SÉPTIMA LECCIÓN: EL ENTUSIASMO . . . . .	 329
Cómo te afectará el entusiasmo . . . . .	330
Cómo afectará tu entusiasmo a los demás . . . . .	332
Los siete peligrosos jinetes: una charla con el autor después de la lección . . . . .	370
 OCTAVA LECCIÓN: EL AUTOCONTROL . . . . .	 377
Resumen . . . . .	414
La evolución del transporte: una charla con el autor después de la lección . . . . .	416

NOVENA LECCIÓN: EL HÁBITO DE HACER MÁS	
DE AQUELLO PARA LO QUE TE PAGAN .....	423
¡La ley de las ganancias crecientes! .....	437
El experimento .....	444
La «mente maestra»: una charla con el autor después de la lección .....	460
DÉCIMA LECCIÓN: UNA PERSONALIDAD AGRADABLE .....	469
Ejemplo número uno .....	479
Ejemplo número dos .....	481
Ejemplo número tres .....	483
UNDÉCIMA LECCIÓN: EL PENSAMIENTO CORRECTO .....	507
Resumen de los principios implicados en el pensamiento correcto .....	536
El valor de tener claro un objetivo .....	538
El deseo .....	538
Sugestión y autosugestión .....	539
El valor de la autosugestión en la realización de tu claro objetivo principal .....	540
El fracaso: una charla con el autor después de la lección .....	552
DUODÉCIMA LECCIÓN: LA CONCENTRACIÓN .....	559
Persuasión <i>versus</i> fuerza .....	587
«Luchó por su religión: ahora es un gran héroe de guerra» ..	590
La conversión de Alvin .....	591
Guerra en la causa santa .....	591
La sugestión mental en el avivamiento evangélico .....	593
DECIMOTERCERA LECCIÓN: LA COOPERACIÓN .....	609
Cómo se desarrolla el poder mediante la cooperación .....	615
Tu ejército permanente: una charla con el autor después de la lección .....	645

DECIMOCUARTA LECCIÓN: EL FRACASO . . . . .	651
La primera conyuntura crítica . . . . .	653
La segunda conyuntura crítica . . . . .	653
La tercera conyuntura crítica . . . . .	655
La cuarta conyuntura crítica . . . . .	656
La quinta conyuntura crítica . . . . .	659
La sexta conyuntura crítica . . . . .	662
La séptima conyuntura crítica . . . . .	664
«Una charla personal con el director» . . . . .	665
DECIMOQUINTA LECCIÓN: LA TOLERANCIA . . . . .	685
«Cómo erradicar la guerra» . . . . .	690
Antecedentes . . . . .	690
Plan . . . . .	696
¡No hay ninguna otra forma de erradicar la guerra! . .	698
¡Que la civilización recuerde esto! . . . . .	703
«Tolerancia» . . . . .	709
DECIMOSEXTA LECCIÓN: LA REGLA DE ORO . . . . .	711
El poder de la oración . . . . .	715
Mi código de ética . . . . .	729
La indecisión: una charla con el autor después de la lección .	750

## NOTA DE LA PRESENTE EDICIÓN

Napoleon Hill escribió este libro en la década de 1920. Aunque algunos ejemplos puedan parecer anticuados y los sueldos y los precios de las cosas hayan variado mucho desde entonces, los mantenemos en la forma original en que el autor los escribió, sin adaptarlos a la época en que vivimos, por el valor intrínseco de la información y por ser totalmente comprensible su sentido e intención.

Dedicado a

ANDREW CARNEGIE,  
quien me sugirió que escribiera el curso;

a HENRY FORD,  
cuyos asombrosos éxitos constituyen los cimientos de prácticamente la totalidad de las dieciséis lecciones del curso,

y a EDWIN C. BARNES,  
un socio de Thomas A. Edison en los negocios cuya estrecha amistad personal a lo largo de más de quince años ayudó al autor a «seguir adelante» a pesar de la gran variedad de adversidades y derrotas temporales que salieron a su encuentro mientras organizaba el curso.



¿Quién dijo que no podía hacerse? ¿Y qué grandes victorias se le reconocen a esa persona, que la capaciten para juzgar a otras correctamente?

*Napoleon Hill*

## Una declaración personal del autor

A principios del siglo XX, un joven clérigo con el nombre de Gunsaulus anunció en los periódicos de Chicago que el domingo siguiente por la mañana daría un sermón titulado:

«Lo que haría si tuviera un millón de dólares!»

El anuncio llamó la atención de Philip D. Armour, el acaudalado rey de las conservas cárnicas, el cual decidió acudir a escuchar el sermón.

En su prédica, el doctor Gunsaulus imaginó un gran instituto de tecnología en el que se podría enseñar a jóvenes de ambos sexos a tener éxito en la vida desarrollando la capacidad de PENSAR en términos prácticos, más que teóricos, y donde se les enseñaría a «aprender haciendo». «Si yo tuviera un millón de dólares, dijo el joven predicador, pondría en marcha una academia así».

Cuando el sermón hubo finalizado, el señor Armour caminó por la nave lateral hasta el púlpito, se presentó y dijo: «Joven, creo que usted podría

hacer todo lo que dijo que haría, y si se acerca a mi oficina mañana por la mañana le daré el millón de dólares que necesita». Siempre hay un capital abundante para quienes crean planes prácticos para utilizarlo.

Ése fue el principio del Armour Institute of Technology, una de las academias verdaderamente prácticas del país. Esta academia nació en la «imaginación» de un joven del que nunca habrían oído hablar fuera de la comunidad en la que predicaba, de no haber sido por su «imaginación», sumada al capital de Philip D. Armour.

Todos los grandes ferrocarriles, todas las instituciones financieras destacables, todas las iniciativas comerciales colosales y todos los grandes inventos tuvieron su inicio en la imaginación de alguna persona.

F. W. Woolworth creó el plan de la tienda de cinco y diez centavos en su «imaginación» antes de que éste se hiciera realidad, el cual lo convirtió en multimillonario.

Thomas A. Edison creó la máquina sonora, la máquina de imágenes en movimiento, la bombilla incandescente y otros numerosos inventos, en su propia «imaginación» antes de que éstos se convirtieran en una realidad.

Durante el incendio de Chicago (1871), muchos comerciantes cuyas tiendas se convirtieron en humo permanecieron junto a los rescoldos ardientes del lugar donde habían estado sus comercios, llorando su pérdida. Varios de ellos decidieron marcharse a otras ciudades y empezar de nuevo. En ese grupo se encontraba Marshall Field, que vio, en su propia «imaginación», la tienda más grande del mundo de venta al por menor ocupando el mismísimo lugar que había ocupado su tienda anterior, que en esos momentos era una masa ruinosa de rescoldos humeantes. Y esto se convirtió en una realidad.

Afortunado es el joven, o la joven, que aprende pronto en la vida a utilizar su imaginación, y más aún en esta era de grandes oportunidades.

La imaginación es una facultad de la mente que puede ser cultivada, desarrollada, extendida y ampliada mediante su uso. Si esto no fuera cierto, este curso de las QUINCE LEYES DEL ÉXITO nunca habría sido creado, puesto que fue concebido por primera vez en la «imaginación» del autor, a partir de la mera semilla de una idea que fue sembrada por un comentario casual de Andrew Carnegie.

Dondequiera que te encuentres, quienquiera que seas, cualquiera que sea tu ocupación actual, puedes convertirte en alguien más eficaz y, por ende, más productivo, mediante el desarrollo y el uso de tu «imaginación».

El éxito en este mundo es siempre una cuestión de esfuerzo individual, pero si crees que puedes tener éxito sin la cooperación de otras personas, te estás engañando. El éxito es una cuestión de esfuerzo individual sólo en la medida en que cada persona debe decidir, en su propia mente, lo que quiere; esto requiere del uso de la «imaginación». A partir de ese momento, conseguir el éxito dependerá de convencer a otras personas, con habilidad y con tacto, para que cooperen.

Para poder asegurarte la cooperación de otras personas; mejor dicho, para tener el derecho a pedir o esperar su cooperación, primero debes mostrarte dispuesto a cooperar con ellas. Por esta razón, deberías prestar una atención seria y meditada a la octava lección de este curso, el HÁBITO DE HACER MÁS QUE AQUELLO PARA LO QUE TE PAGAN. La ley en la que se basa dicha lección, por sí misma, prácticamente garantizaría el éxito a todo aquel que la aplique en cualquier cosa que haga.

En las páginas que siguen a esta introducción observarás una TABLA DE ANÁLISIS PERSONAL (págs. 86-87) en la que diez hombres han sido analizados para que los estudies y compares entre sí. Observa esta tabla detenidamente y fíjate en los «puntos de peligro» que significan el fracaso para aquellos que no tengan en cuenta estas señales. Ocho de los diez hombres analizados son conocidos por su éxito, mientras que dos de ellos podrían considerarse unos fracasados. Estudia detenidamente las razones por las que estos últimos fracasaron.

Luego, estúdiate a ti mismo. En las dos columnas que se han dejado en blanco para este propósito, al iniciar el curso haz una valoración de ti con respecto a las QUINCE LEYES DEL ÉXITO, y al final del curso repítela y observa tus progresos.

El propósito del curso de las LEYES DEL ÉXITO es permitirte averiguar cómo puedes ser más eficaz en el área laboral que has elegido. Con este fin, serás analizado y todas tus cualidades serán clasificadas para que puedas organizarlas y sacar el máximo provecho de ellas.

Es posible que no te guste el trabajo que tienes actualmente. Son dos las maneras de salir de él. Una es poner muy poco interés en lo que

estás haciendo, con la intención de hacer justo lo suficiente para «ir tirando». Encontrarás una salida muy pronto, porque tus servicios ya no serán necesarios.

La otra manera, que es mejor, es convertirte en alguien tan productivo y eficaz en lo que estás haciendo actualmente que atraerás la atención favorable de quienes tienen el poder de ascenderte a un empleo de mayor responsabilidad y que sea más de tu agrado.

Tienes el privilegio de elegir qué camino tomarás.

Además, te recuerdo la importancia de la novena lección de este curso, con cuya ayuda podrías valerte de esta «mejor forma» de promoción.

Miles de personas caminaron sobre la gran mina de cobre de Calumet (Michigan) sin descubrirla. Únicamente un hombre solitario usó su «imaginación», cavó unos centímetros, investigó y descubrió uno de los depósitos de cobre más ricos del mundo.

Tú y todas las demás personas camináis, en un momento u otro, sobre vuestra «mina de Calumet». Descubrirla es cuestión de investigación y de usar la «imaginación». Este curso sobre las QUINCE LEYES DEL ÉXITO podría conducirte hasta tu «Calumet», y te sorprenderás cuando descubras que estabas justo encima de esa rica mina en el trabajo al que te dedicas actualmente. En su conferencia *Acres of Diamonds*, Russell Conwell nos dice que no es necesario que busquemos la oportunidad en la distancia, ¡que podemos encontrarla ahí donde estamos! ¡ÉSTA ES UNA VERDAD DIGNA DE SER RECORDADA!

NAPOLEON HILL  
Autor de *Las leyes del éxito*

## Agradecimiento del autor por la ayuda recibida durante la redacción de este curso

Este curso es el resultado de un detenido análisis de la vida laboral de más de cien hombres y mujeres que han alcanzado un éxito insólito en sus respectivas profesiones.

Durante más de veinte años, el autor de este curso ha estado reuniendo, clasificando, probando y organizando las quince leyes en las que se basa el curso. Mientras realizaba esta tarea, recibió la valiosa ayuda, en persona o mediante el estudio de la obra de su vida, de los siguientes hombres:

Henry Ford  
Thomas A. Edison  
Harvey S. Firestone  
John D. Rockefeller  
Charles M. Schwab  
Woodrow Wilson  
Darwin P. Kingsley

Edward Bok  
Cyrus H. K. Curtis  
George W. Perkins  
Henry L. Doherty  
George S. Parker  
doctor C. O. Henry  
General Rufus A. Ayers

Wm. Wrigley, Jr.	Juez Elbert H. Gary
A. D. Lasker	William Howard Taft
E. A. Filene	doctor Elmer Gates
James J. Hill	John W. Davis
Capitán George M. Alexander	Samuel Insul
(de quien el autor fue asistente)	F. W. Woolworth
Hugh Chalmers	Juez Daniel T. Wright
doctor E. W. Strickler	(profesor de leyes del autor)
Edwin C. Barnes	Elbert Hubbard
Robert L. Taylor	Luther Burbank
(« <i>Fiddling Bob</i> »)	O. H. Harriman
George Eastman	John Burroughs
E. M. Statler	E. H. Harriman
Andrew Carnegie	Charles P. Steinmetz
John Wanamaker	Frank Vanderlip
Marshall Field	Theodore Roosevelt
Wm. H. French	doctor Alexander Graham Bell*

De todos los hombres citados, quizá debería reconocer que Henry Ford y Andrew Carnegie son los que más han contribuido a la elaboración de este curso, y el motivo es que fue Andrew Carnegie quien me sugirió por primera vez que lo escribiera, y fue el trabajo de toda la vida de Henry Ford el que me proporcionó gran parte del material a partir del cual se desarrolló el curso.

El autor quiere agradecer aquí a todas estas personas el servicio prestado, sin el cual este curso nunca habría podido escribirse.

El autor ha podido estudiar de cerca a la mayoría de estos hombres. Con muchos de ellos disfruta, o disfrutó antes de su muerte, del privilegio de mantener una amistad personal, lo cual le permitió extraer de su filosofía una información a la que no habría tenido acceso en otras condiciones.

---

\* A quien el autor atribuye el mérito por la mayor parte de la primera lección.

El autor está agradecido por haber disfrutado del privilegio de contar con la ayuda de los hombres más poderosos de la Tierra para la elaboración de las LEYES DEL ÉXITO. Este privilegio ha sido suficiente recompensa por el trabajo realizado, en el caso de que no recibiera ninguna otra.

Estos hombres han sido la piedra angular, los cimientos y el armazón de los negocios, las finanzas, la industria y el arte de gobernar en Estados Unidos.

El curso de las LEYES DEL ÉXITO compendia la filosofía y las reglas de procedimiento que convirtieron a estos hombres en un gran poder en el ámbito en el que pusieron su esfuerzo. La intención del autor ha sido presentar el curso en los términos más llanos y sencillos disponibles para que pueda ser dominado por jóvenes adolescentes de ambos sexos. Con la excepción de la ley psicológica a la que se denomina la «mente maestra» en la primera lección, el autor no afirma haber creado nada básicamente nuevo en este curso. No obstante, lo que ha hecho es organizar viejas verdades y leyes conocidas DE UNA FORMA PRÁCTICA Y ÚTIL, para que puedan ser adecuadamente interpretadas y aplicadas por la persona corriente cuyas necesidades exigen una filosofía de la sencillez.

Al comentar los méritos de las LEYES DEL ÉXITO, el juez Elbert H. Gary dijo: «Hay dos características destacables relacionadas con su filosofía que son las que más me impresionan. Una es la sencillez con que ha sido presentada y la otra es el hecho de que su solidez es tan evidente para todos que será aceptada de inmediato».

Se advierte al estudiante de este curso que no debe juzgarlo antes de haber leído las dieciséis lecciones completas. Esto se aplica especialmente a esta introducción, en la cual ha sido necesario incluir una breve referencia a temas de una naturaleza más o menos técnica y científica. El motivo de esto se hará evidente cuando el estudiante haya acabado de leer el curso.

El o la estudiante que empiece este libro con una mente abierta y se encargue de que siga estándolo hasta que llegue a la última página, será abundantemente recompensado con una visión más amplia y más precisa de la vida en su totalidad.



## Contenidos de esta lección introductoria

1. El PODER: qué es y cómo crearlo y utilizarlo.
2. COOPERACIÓN: la psicología del esfuerzo cooperativo y cómo utilizarlo de forma constructiva.
3. La «MENTE MAESTRA»: cómo se crea a través de la armonía de propósito y esfuerzo de dos o más personas.
4. HENRY FORD, THOMAS A. EDISON Y HARVEY S. FIRESTONE: el secreto de su poder y su riqueza.
5. Los «SEIS GRANDES»: cómo hicieron que la LEY DE LA «MENTE MAESTRA» les deparara unas ganancias de más de veinticinco millones de dólares anuales.
6. La IMAGINACIÓN: cómo estimularla para que cree planes prácticos e ideas nuevas.
7. La TELEPATÍA: cómo pasa el pensamiento de una mente a otra a través del éter. Cada cerebro dispone tanto de una estación de emisión como de una estación receptora para el pensamiento.
8. Cómo LOS VENDEDORES Y LOS COMERCIANTES «perciben» los pensamientos de la gente a la que se dirigen, o «sintonizan» con ellos.
9. La VIBRACIÓN, descrita por el doctor Alexander Graham Bell, inventor del teléfono de larga distancia.
10. El AIRE y el ÉTER: cómo transportan vibraciones.
11. CÓMO y POR QUÉ las ideas «llegan» a la mente desde fuentes desconocidas.
12. La HISTORIA de la filosofía de las LEYES DEL ÉXITO, que abarca un período de más de veinticinco años de investigación y experimentación científica.
13. El JUEZ ELBERT H. GARY LEE, aprueba y sigue el curso de las LEYES DEL ÉXITO.
14. Andrew Carnegie, responsable del inicio del curso de las LEYES DEL ÉXITO.
15. El ENTRENAMIENTO DE LAS LEYES DEL ÉXITO: ayuda a un grupo de vendedores a ganar un millón de dólares.
16. El llamado «ESPIRITUALISMO» explicado.

17. EL ESFUERZO ORGANIZADO, la fuente de todo poder.
18. CÓMO ANALIZARTE a ti mismo/a.
19. CÓMO SE HIZO UNA PEQUEÑA FORTUNA con una granja vieja, pobre y sin valor (?).
20. HAY UNA MINA DE ORO en tu ocupación actual si sigues las indicaciones y la buscas.
21. HAY UN CAPITAL ABUNDANTE A TU DISPOSICIÓN para desarrollar cualquier idea práctica o plan que seas capaz de concebir.
22. ALGUNAS de las RAZONES por las que la gente fracasa.
23. POR QUÉ HENRY FORD llegó a ser tan poderoso, y cómo pueden otras personas utilizar los principios que le dieron poder.
24. POR QUÉ ALGUNAS PERSONAS provocan la enemistad de otras sin saberlo.
25. EL EFECTO del contacto sexual como estimulante de la mente y creador de salud.
26. QUÉ ocurre en la orgía religiosa llamada el «renacimiento».
27. QUÉ hemos aprendido de la «Biblia de la naturaleza».
28. La QUÍMICA de la mente; cómo te creará o te destruirá.
29. QUÉ quiere decir «momento psicológico» en el arte de vender.
30. La MENTE pierde vitalidad: cómo «recargarla».
31. EL VALOR y el significado de la armonía en todo esfuerzo cooperativo.
32. ¿CUÁLES son los valores positivos de Henry Ford? La respuesta.
33. ÉSTA ES LA ERA de las fusiones y del esfuerzo cooperativo sumamente organizado.
34. WOODROW WILSON tuvo presente la LEY DE LA «MENTE MAESTRA» en su plan para una Liga de Naciones.
35. EL ÉXITO es una cuestión de negociación táctica con otras personas.
36. TODO SER HUMANO posee al menos dos personalidades claras: una destructiva y otra constructiva.
37. EDUCACIÓN: por lo general se cree equivocadamente que significa instrucción o memorización de reglas. En realidad significa desarrollo de la mente humana desde el interior, a través de su despliegue y utilización.

38. DOS MÉTODOS para reunir conocimientos mediante la experiencia personal y asimilando el conocimiento obtenido por los demás a través de su experiencia.
39. ANÁLISIS PERSONAL de Henry Ford, Benjamin Franklin, George Washington, Abraham Lincoln, Theodore Roosevelt, Wm. Howard Taft, Woodrow Wilson, Napoleón Bonaparte, Calvin Coolidge y Jesse James.
40. Charla del autor «después de la lección».

---

---

El tiempo es un trabajador maestro  
que sana las heridas de la derrota temporal,  
equilibra las desigualdades  
y corrige los errores del mundo.  
Con el tiempo, ¡nada es «imposible»!

---

---

# LAS LEYES DEL ÉXITO

## Primera lección

### LA MENTE MAESTRA

*«¡Puedes hacerlo si crees que puedes!»*

Éste es un curso sobre los fundamentos del éxito. El éxito depende, en gran medida, de que nos adaptemos a los escenarios siempre variables y cambiantes de la vida con un espíritu de armonía y serenidad. La armonía se basa en la comprensión de las fuerzas que conforman nuestro entorno; por lo tanto, este curso es, en realidad, un anteproyecto que puede seguirse directamente hasta llegar al éxito, porque ayuda al estudiante a interpretar, entender y sacar el máximo provecho de estas fuerzas ambientales de la vida.

Antes de empezar a leer las lecciones de las LEYES DEL ÉXITO, deberías saber un poco sobre la historia de este curso. Deberías saber exactamente qué es lo que promete a las personas que lo sigan hasta haber asimilado las leyes y los principios en que se basa. Deberías conocer sus limitaciones, así como sus posibilidades, para ayudarte en tu esfuerzo por tener un lugar en el mundo.

Desde el punto de vista del entretenimiento, el curso de las LEYES DEL ÉXITO ocuparía un pobre segundo puesto entre la mayoría de las publicaciones mensuales con «historias rápidas» que se pueden encontrar actualmente en los quioscos de periódicos.

El curso ha sido creado para la persona seria que dedica al menos una parte de su tiempo al asunto de tener éxito en la vida. El autor del curso de las LEYES DEL ÉXITO no ha tenido la intención de competir con aquellos que escriben puramente con el propósito de entretener. El objetivo del autor, al preparar este curso, ha tenido una naturaleza doble: esto es, en primer lugar, ayudar al estudiante serio a averiguar cuáles son sus puntos débiles, y en segundo lugar ayudar a crear un PLAN DEFINIDO para superarlos.

Los hombres y mujeres más exitosos de la tierra han tenido que corregir ciertas flaquezas en sus personalidades para poder empezar a tener éxito. Las más destacables de estas debilidades que se interponen entre los hombres y las mujeres y el éxito son la intolerancia, la codicia, la avaricia, los celos, la desconfianza, la venganza, el egoísmo, la vanidad, la tendencia a cosechar donde no han sembrado y el hábito de gastar más de lo que ganan.

Todos estos enemigos comunes de la humanidad, y muchos más que no se mencionan aquí, están tratados en el curso de las LEYES DEL ÉXITO de una forma que permite que cualquier persona de una inteligencia razonable pueda dominarlos con pocos esfuerzos y molestias.

Deberías saber, desde un inicio, que el curso de las LEYES DEL ÉXITO ha pasado hace ya mucho tiempo por el estado de experimentación; que tiene el reconocimiento de un historial de éxitos digno de seria consideración y análisis. Además, ha sido examinado y aprobado por algunas de las mentes más prácticas de su generación. Fue utilizado inicialmente a modo de conferencia, y su autor lo estuvo impartiendo en prácticamente todas las ciudades y muchas de las localidades más pequeñas de Estados Unidos durante un período de más de siete años. Es posible que tú fueras una de los muchos centenares de miles de personas que asistieron a dicha conferencia.

Durante las conferencias, el autor colocaba a algunos de sus asistentes entre el público con el propósito de interpretar la reacción de la gente, y así sabía exactamente qué efecto tenía sobre el público. Como resultado de este estudio y análisis, realizó varios cambios.

La primera gran victoria que obtuvo la filosofía de las LEYES DEL ÉXITO tuvo lugar cuando fue utilizada por el autor como base para un curso en el que 3.000 hombres y mujeres fueron entrenados como un ejército de ventas; la mayoría de aquellas personas no tenía ninguna experiencia previa en el ámbito comercial. A través de este entrenamiento

fueron capaces de a ganar más de UN MILLÓN DE DÓLARES para ellas mismas y pagaron al autor 30.000 dólares por sus servicios, los cuales cubrían un período de aproximadamente seis meses.

Las personas y los pequeños grupos de vendedores que han encontrado el éxito con la ayuda de este curso son demasiado numerosas para mencionarlas en esta introducción, pero el número es grande y los beneficios que obtuvieron del curso fueron definitivos.

La filosofía de las LEYES DEL ÉXITO llamó la atención de Don R. Mellet, antiguo director del *Canton Daily News* (Ohio), que se asoció con el autor de este curso y se estaba preparando para presentar la renuncia como director del *Canton Daily News* y asumir la gestión empresarial de los asuntos del autor cuando fue asesinado el 16 de julio de 1926.

Antes de su muerte, el señor Mellet hizo los preparativos con el juez Elbert H. Gary, que entonces era el presidente del Consejo de la United States Steel Corporation, para presentar el curso de las LEYES DEL ÉXITO a todos los empleados de la empresa, con un coste total de alrededor de 150.000 dólares. Este plan se detuvo debido a la muerte del juez Gary, pero demuestra que el autor de las LEYES DEL ÉXITO ha desarrollado un plan educativo de naturaleza duradera. El juez Gary estaba eminentemente preparado para juzgar su valor, y el hecho de que analizara la filosofía de las LEYES DEL ÉXITO y estuviera dispuesto a invertir la enorme suma de 150.000 dólares en él demuestra la solidez de todo lo que se dice en favor del curso.

En esta introducción general observarás algunos términos técnicos que quizá no comprendas. No dejes que esto te preocupe ni intentes entenderlos desde el principio. Te quedarán claros cuando hayas leído el resto del curso. Toda esta introducción está concebida más bien como un trasfondo para las otras quince lecciones del curso, y deberías leerla como tal. No se te examinará sobre esta introducción, pero deberías leerla varias veces, ya que cada vez que lo hagas entenderás algún pensamiento o alguna idea que no comprendiste en las lecturas previas.

En esta introducción encontrarás una descripción de la recientemente descubierta ley de psicología, que es la piedra angular de todo logro personal destacado. El autor ha denominado «mente maestra» a esta ley, refiriéndose a una mente que se desarrolla a través de la cooperación armoniosa de dos o más personas que se alían con el propósito de realizar cualquier tarea dada. Si estás

en el negocio de las ventas, podrías experimentar con esta LEY DE LA «MENTE MAESTRA» en tu trabajo diario de una forma provechosa. Se ha descubierto que un grupo mediano de vendedores es capaz de usar la ley con tanta eficacia que sus ventas pueden incrementarse en proporciones increíbles.

Se supone que un seguro de vida es lo más difícil de vender sobre la tierra. Esto no tendría por qué ser así, puesto que un seguro de vida es una necesidad, pero es cierto. A pesar de esto, un pequeño grupo de hombres que trabajaban para la Prudential Life Insurance Company, cuyas ventas son mayormente pequeñas pólizas, formó un reducido grupo amistoso con el propósito de experimentar con la LEY DE LA «MENTE MAESTRA», y el resultado fue que cada hombre del grupo consiguió vender más seguros durante los tres primeros meses del experimento que los que había vendido anteriormente en todo un año. Lo que puede lograr, con ayuda de este principio, cualquier grupo pequeño de vendedores inteligentes de seguros de vida que haya aprendido a aplicar la LEY DE LA «MENTE MAESTRA» asombrará incluso a los más optimistas e imaginativos.

Lo mismo puede decirse de otros grupos de vendedores que se dedican a vender mercancías y otras formas de servicio más tangibles que un seguro de vida. Ten esto en mente al leer esta introducción al curso de las LEYES DEL ÉXITO, y no sería poco razonable esperar que esta introducción, por sí sola, pudiera proporcionarte una comprensión de la ley suficiente para cambiar por completo el rumbo de tu vida.

---

---

Ningún hombre tiene la oportunidad  
de disfrutar de un éxito permanente  
hasta que empieza a buscar en el espejo  
de la verdadera causa de todos sus errores.

NAPOLEON HILL

---

---

Lo que determina el nivel de éxito que tendrá un negocio son las personalidades que están detrás de él. Modifica esas personalidades de manera que sean más agradables y atractivas para los patrones del negocio, y éste florecerá. En cualquier gran ciudad de Estados Unidos se pueden comprar artículos de una naturaleza y unos precios similares en buen número de tiendas pero, sin embargo, verás que siempre hay una tienda que destaca, que vende más que las otras, y el motivo es que detrás de ella hay una persona, o personas, que ha prestado atención a la personalidad de quienes están en contacto con el público. La gente compra personalidades tanto como compra mercadería, y la pregunta es si no estarán más influidas por las personalidades con las que entran en contacto que por los artículos.

El seguro de vida ha sido reducido a una base científica tal que su coste no varía considerablemente, independientemente de la compañía a la que uno se lo compre; sin embargo, de los centenares de compañías aseguradoras que hay en el mercado, menos de una docena tienen la mayor parte del negocio en Estados Unidos.

¿Por qué? ¡Personalidades! El noventa y nueve por ciento de las personas que compran una póliza de vida desconoce su contenido y, lo que es más sorprendente aún, no parece importarle. Lo que en realidad están comprando es la agradable personalidad de algún hombre, o alguna mujer, que conoce el valor de cultivar una personalidad así.

Tu tarea en la vida, o al menos la parte más importante de ella, es alcanzar el éxito. El éxito, dentro del significado del término como lo expone este curso de las QUINCE LEYES DEL ÉXITO, es «alcanzar tu *claro objetivo principal* sin violar los derechos de otras personas». Independientemente de cuál sea tu meta principal en la vida, la alcanzarás con una dificultad mucho menor cuando hayas aprendido el delicado arte de aliarte con otras personas en una *iniciativa*, sin fricciones ni envidias.

Uno de los mayores desafíos en la vida, o quizás el mayor, es el de aprender el arte de la negociación armoniosa con los demás. Este curso ha sido creado con el propósito de enseñar a la gente a avanzar por la vida negociando con armonía y serenidad, libre de los efectos destructivos de los desacuerdos y las fricciones que cada año conducen a millones de personas a la desdicha, la pobreza y el fracaso.



Con esta declaración del propósito del curso, deberías ser capaz de aproximarte a las lecciones con la sensación de que está a punto de tener lugar una transformación absoluta en tu personalidad.

No puedes disfrutar de un éxito destacable en la vida si no tienes poder, y *nunca podrás disfrutar del poder si no tienes la suficiente personalidad para influir en otras personas a fin de que cooperen contigo en un espíritu de armonía*. Este curso te mostrará, paso a paso, cómo desarrollar una personalidad así.

La siguiente es una declaración de lo que puedes esperar recibir de las QUINCE LEYES DEL ÉXITO, lección a lección:

1. UN CLARO OBJETIVO PRINCIPAL te enseñará a ahorrar el esfuerzo que la mayoría de personas desperdicia en el intento de encontrar el trabajo de su vida. Esta lección te mostrará cómo acabar para siempre con la falta de propósito y a fijar tu corazón y tus manos en alguna meta definida, bien concebida, que será tu trabajo en la vida.
2. LA SEGURIDAD EN TI MISMO te ayudará a dominar los seis temores básicos que afectan a toda persona: el miedo a la pobreza, el miedo a la mala salud, el miedo a la vejez, el miedo a las críticas, el miedo a la pérdida del amor de alguien y el miedo a la muerte. Te enseñará cuál es la diferencia entre el egoísmo y la auténtica seguridad en uno mismo, la cual se basa en unos conocimientos claros y útiles.
3. EL HÁBITO DE AHORRAR te enseñará a distribuir tus ingresos sistemáticamente para que un porcentaje definido de ellos se vaya acumulando continuamente, y de este modo forme una de las más grandes fuentes de poder personal conocidas. Nadie puede tener éxito en la vida sin ahorrar dinero. No hay ninguna excepción a esta regla, y nadie puede escapar a ella.
4. LA INICIATIVA Y EL LIDERAZGO te enseñarán a convertirte en un líder en lugar de ser un seguidor en el campo en el que hayas elegido poner tus esfuerzos. Se desarrollará en ti un instinto de

liderazgo que hará que, gradualmente, gravites hacia la cima en todas las actividades en las que participes.

5. LA IMAGINACIÓN estimulará tu mente para que puedas concebir ideas nuevas y desarrollar nuevos planes que te ayudarán a alcanzar el objeto de tu *claro objetivo principal*. Esta lección te enseñará a crear nuevas ideas a partir de conceptos viejos y conocidos, y a dar *nuevos usos* a las viejas ideas. Esta lección, por sí sola, equivale a un curso muy práctico de ventas, y sin duda demostrará ser una verdadera mina de oro de conocimientos para la persona seriamente interesada.
6. EL ENTUSIASMO te permitirá «empapar» a todo aquel con quien entres en contacto de un interés por ti y por tus ideas. El entusiasmo es la base de una *personalidad agradable*, y debes tener una personalidad así para influir en los demás con objeto de conseguir su cooperación.
7. EL AUTOCONTROL es la «rueda de equilibrio» con la cual controlas tu entusiasmo y lo diriges hacia donde tú quieres. Esta lección te enseñará, de la manera más práctica, a convertirte en «el amo de tu destino, el capitán de tu alma».
8. EL HÁBITO DE HACER MÁS QUE AQUELLO PARA LO QUE TE PAGAN es una de las lecciones más importantes del curso de las LEYES DEL ÉXITO. Te enseñará a sacar provecho de la LEY DEL RENDIMIENTO CRECIENTE, la cual te asegurará una ganancia monetaria muy superior al servicio que prestas. Nadie puede llegar a ser un auténtico líder en ningún ámbito de la vida si no practica el hábito de trabajar más y hacer un trabajo mejor que aquel para el que se le paga.
9. UNA PERSONALIDAD AGRADABLE es el «fulcro» en el que debes colocar la «palanca» de tus esfuerzos y, una vez colocada con inteligencia, te permitirá eliminar montañas de obstáculos. Esta lección, por sí sola, ha producido una gran cantidad de

*vendedores maestros*. Ha desarrollado líderes de la noche a la mañana. Te enseñará a transformar tu carácter para que puedas adaptarte a cualquier ambiente, o a cualquier otra personalidad, de manera tal que puedas dominar fácilmente.

10. EL PENSAMIENTO CORRECTO es una de las importantes piedras angulares de todo éxito duradero. Esta lección te enseña a separar los «hechos» de la mera «información». Te enseña a organizar los datos conocidos en dos categorías: los «importantes» y los «no importantes». Te enseña a decidir qué es un dato «importante», y a construir unos planes de trabajo definidos, sea cual fuere tu vocación, basándote en la información.
11. LA CONCENTRACIÓN te enseña a centrar tu atención en un tema a la vez hasta que hayas desarrollado planes prácticos para dominarlo. Te enseñará a aliarte con otras personas de manera tal que puedas utilizar todos sus conocimientos para respaldarte en tus propios planes y propósitos. Te proporcionará un conocimiento laboral práctico de las fuerzas que te rodean y te mostrará cómo aprovechar y usar esas fuerzas para dar impulso a tus propios intereses.
12. LA COOPERACIÓN te enseñará el valor del trabajo en equipo en todo lo que hagas. En esta lección se te enseñará a aplicar la LEY DE LA «MENTE MAESTRA» que se describe en esta introducción y en la segunda lección de este curso. Dicha lección te enseñará a coordinar tus propios esfuerzos con los de otras personas de forma tal que la fricción, los celos, la lucha, las envidias y la codicia queden eliminados. Aprenderás a hacer uso de todo lo que otras personas han aprendido acerca del trabajo que estás realizando.
13. BENEFICIARTE DEL FRACASO te enseñará a convertir en escalones todos tus errores y fracasos del pasado y del futuro. Te mostrará cuál es la diferencia entre «fracaso» y «derrota temporal»: una diferencia muy grande y sumamente importante. Te enseñará a beneficiarte de tus propios fracasos y de los de los demás.

14. LA TOLERANCIA te enseñará a evitar los desastrosos efectos de los prejuicios raciales y religiosos que significan una derrota para millones de personas que se permiten enzarzarse en discusiones absurdas sobre estos temas, envenenando así sus propias mentes y cerrando las puertas a la razón y la investigación. Esta lección es la hermana gemela de la que trata sobre el pensamiento correcto, puesto que nadie se convierte en un pensador correcto si no practica la tolerancia. La intolerancia cierra el Libro del Conocimiento y escribe sobre su portada: «¡Fin! ¡Lo he aprendido todo!». La intolerancia convierte en enemigos a aquellos que deberían ser amigos. Destruye las oportunidades y llena la mente de dudas, desconfianza y prejuicios.
  
15. PRACTICAR LA REGLA DORADA te enseñará a hacer uso de esta gran ley universal de la conducta humana de manera tal que podrás conseguir fácilmente la cooperación armoniosa de cualquier persona o grupo de personas. La falta de comprensión de la ley en que se basa la filosofía de la Regla Dorada es una de las principales causas de fracaso de millones de personas que permanecen en la infelicidad, la pobreza y la carencia durante todas sus vidas. Esta lección no tiene absolutamente nada que ver con la religión bajo cualquier forma, ni tampoco con el sectarismo, y lo mismo se aplica a todas las demás lecciones de este curso de las LEYES DEL ÉXITO.

---

---

Si has de hablar mal de alguien,  
no lo hagas, pero escríbelo:  
escríbelo en la arena,  
¡cerca de la orilla del mar!

NAPOLEON HILL

---

---

Cuando hayas dominado estas QUINCE LEYES y las hayas hecho tuyas, cosa que es posible lograr en un período de entre quince y treinta semanas, estarás preparado para desarrollar el poder personal suficiente para asegurarte la realización de tu *claro objetivo principal*.

El propósito de estas QUINCE LEYES es desarrollar o ayudarte a organizar todo el conocimiento que posees, y todo el que adquieras en el futuro, para que puedas convertirlo en tu poder.

Deberías leer el curso de las LEYES DEL ÉXITO con un cuaderno a tu lado, pues verás que, mientras lees, llegan a tu mente «ráfagas» de ideas sobre modos y medios para utilizar estas leyes en tu propio beneficio.

También deberías empezar a enseñar estas leyes a aquellas personas que más te interesan, ya que es un hecho conocido que cuanto más intenta uno enseñar un tema, más aprende sobre él. Un hombre que tenga una familia con niños y niñas, puede fijar indeleblemente estas QUINCE LEYES DEL ÉXITO en sus mentes, hasta tal punto que estas enseñanzas cambiarán completamente el rumbo de sus vidas. La persona en pareja debería interesar a su cónyuge para que estudie este curso a la par, por razones que serán evidentes antes de que hayas acabado de leer esta introducción.

El poder es uno de los tres objetos básicos de la actividad humana. Existen dos tipos de poder: el que se desarrolla mediante la coordinación de leyes físicas naturales y el que se desarrolla organizando y clasificando los conocimientos.

El poder que emana de unos conocimientos organizados es el más importante, puesto que pone a disposición de la persona una herramienta con la cual puede transformar, redirigir y, hasta cierto punto, aprovechar y utilizar la otra forma de poder.

El objeto de la lectura de este curso es marcar la ruta por la cual el estudiante puede viajar seguro mientras reúne la información que desea incorporar a su tejido de conocimientos.

Existen dos métodos importantes para reunir conocimientos; esto es, estudiando, clasificando y asimilando datos que han sido organizados por otras personas, y a través de nuestro propio proceso de reunión, organización y clasificación de datos, generalmente llamado «experiencia personal».

Esta lección trata principalmente sobre las maneras y los medios para estudiar los datos y la información reunidos y clasificados por otras personas.