



La Trompeta

Autobiografía de Herbert W. Armstrong: Aprendiendo lecciones importantes (segunda parte)

Capítulo 2: Aprendiendo lecciones importantes

- Herbert W. Armstrong
- [29/3/2019](#)

Continuación de [Aprendiendo lecciones importantes \(primera parte\)](#)

Consiguiendo anuncios por teléfono

Una vez que conseguía los nombres y números telefónicos, los llamaba por teléfono.

“Buenos días. ¿Hablo con la Sra. Smith?” comenzaba yo con amabilidad.

Aunque era un muchacho de sólo 18 años, había heredado de mi padre una voz fuerte de barítono, con un timbre aún más bajo que el que tengo ahora, y sonaba bastante maduro por teléfono. Aún entonces, descubrí que posiblemente era más efectivo auditiva que visualmente. Sin duda, este fue el primer entrenamiento introductorio para la transmisión radial que vendría; comenzando 24 años después.

“Me pregunto”, continuaba yo la conversación telefónica, “si usted podría describirme la habitación”. Mientras obtenía la descripción, estimulada por repetidas preguntas que hacía, yo escribía rápidamente un aviso clasificado muy descriptivo. Luego le explicaba que ella no la había descrito suficientemente bien en el anuncio del periódico de la mañana como para hacer que alguien realmente quisiera ir a verla, y le decía que yo era un escritor de clasificados experto, y rápidamente leía el anuncio que diría suficiente acerca de la habitación para hacer que los clientes prospectos quisieran verla. Le explicaba que la razón por la que no había estado obteniendo resultados era que su anuncio fue escrito por alguien sin experiencia.

Una gran mayoría de estos anuncios telefónicos escritos a la carrera se vendieron. Las habitaciones usualmente se alquilaban, a menos que no estuvieran a la altura de la descripción luego que los clientes prospectos llamaban para verlas.

Pronto, estábamos presentando más anuncios de alquiler de habitaciones que el “R&L”. Cada vez que uno de nuestros clientes que alquilaba habitaciones tenía una habitación disponible, automáticamente me llamaba por teléfono, y pronto alquilaba la habitación nuevamente.

Una de las siete leyes del éxito, repito, es el ingenio. Además un aspecto importante que siempre les he enfatizado a los estudiantes en Ambassador College es, ¡PENSAR y PENSAR *constantemente* acerca de lo que se está haciendo *mientras uno lo está haciendo!* Esta experiencia de pensar de una forma más efectiva para vender anuncios clasificados de alquiler de habitaciones podría ser un ejemplo útil para algunos de mis lectores.

Mi primera publicidad gráfica

No pasó mucho tiempo para que yo fuera promovido de las columnas de alquiler de habitaciones a la sección de propiedad inmobiliaria.

Pero primero tuve una prueba retardadora, la más difícil de todas. El director de avisos clasificados, un hombre joven (mayor que yo) llamado Charles Tobin, tenía una ambición. Él quería incrementar su salario de manera que le permitiera usar una camisa recién lavada todos los días. Inmediatamente, esa también se convirtió en una de mis ambiciones. El trabajo que me dio fue de

vender una sección especial de la página de clasificados; una de anuncios publicitarios *gráficos* de una columna, para los comerciantes de muebles de segunda mano.

Estos almacenes pertenecían a una clase de hombres que no creían en la publicidad, y que valoraban cada centavo como si fuese un millón de dólares. Para mí, esta fue una tarea desagradable, porque muchos de estos almacenes eran sucios, polvorientos y húmedos, desordenados y mal arreglados; un ambiente desagradable al entrar.

Sin embargo y nuevamente, los anuncios se vendieron *escribiéndolos bien*, y hacerles diseños que se vieran atractivos. Estos fueron los primeros anuncios gráficos publicitarios que yo había hecho. Recuerdo que me quedaba despierto hasta la media noche estudiando un libro sobre publicidad y psicología de ventas. Se requirió la combinación de todo, la psicología de ventas, diseños y copias de publicidad atractivos, y la personalidad persuasiva que pude lograr para llevar a cabo esa tarea. Pero se logró. Resultó en un total de casi un tercio de página o más; algo así es lo que me acuerdo.

Durante esta campaña de “edición especial”, encontré un muchacho judío de alguna forma minusválido más o menos de mi edad, el hijo de uno de estos comerciantes de “muebles usados”. El dueño del almacén estaba agradado de ver que yo tuviera alguna influencia sobre su muchacho lento. Parecía como una responsabilidad que me había llegado, de animarlo a volver al colegio, a estudiar duro, y comenzar a creer que él podría ser exitoso algún día; y comenzar a trabajar, y luchar, aún contra los impulsos perezosos que tuviera, a lograr algo por sí mismo. Por algunos meses continué pasando de cuando en cuando por este almacén para darle a este muchacho “palabras de ánimo”. Parecía que le beneficiaba. Espero que el progreso haya continuado pero como un año después perdimos contacto.

La lección de 2 dólares por semana

Pero después de “lograr el éxito” en esta edición especial, me dieron una tarea en el área de bienes raíces, y un aumento de salario a 8 dólares por semana.

Me pusieron en un “rondín” regular, visitando diariamente a un cierto número de intermediarios de bienes raíces para recoger sus anuncios. Aquí de nuevo, comencé escribiendo anuncios para ellos. Los resultados aumentaron. Los comerciantes en mi ruta comenzaron cada vez más a usar anuncios grandes en *The Capital*, y a usar menos espacio en el “R&L”.

Fue en este trabajo que llegué a ser conocido como un “afanoso”. Caminaba a un paso que era casi corriendo. ¡Eso era empuje, *empuje*, y EMPUJE! Toda la mañana hasta la hora tope: la 1 p.m. Entonces las tardes las pasaba en la oficina preparando formularios de solicitud, a los cuales se anexaban anuncios clasificados de otros periódicos locales, e incluso de otras ciudades que eran enviados por correo. Así aprendí a vender anuncios clasificados por correo. Posteriormente, este conocimiento me proporcionó un trabajo importante.

No transcurrió mucho tiempo antes que Iván Coolidge, el entonces director de los anuncios clasificados en el “R&L”, me pidiera que fuera a verle. Él me ofreció 10 dólares a la semana si yo dejaba *The Capital* y me unía al personal en *The Register*. Más adelante, Iván estableció una agencia publicitaria de su propiedad en Des Moines, la cual yo creo, logró algo de reputación; pero desafortunadamente, su vida se truncó por una muerte prematura.

Le dije a Iván que deseaba consultar con mi tío antes de darle mi decisión.

“Así que”, se rio entre dientes mi tío Frank, con la sabiduría de un Ben Franklin, “la oposición está comenzando *asentir* la presión, eh?” ¿Quieren sacarte de *The Capital*, dispuestos a pagar 10 dólares a la semana para detener a la competencia? Pues mira Herbert, un poco de estímulo de vez en cuando es muy provechoso. Eso te demuestra que vas bien. Tú puedes obtener algo de inspiración de allí, y recibir el incentivo para seguir de afanoso. Pero he notado que ha habido una tendencia en algunas ramas de nuestra familia de estar cambiando de un lugar a otro todo el tiempo, sin permanecer en algo el tiempo suficiente como para lograr el éxito allí. Hay un viejo adagio que enseña que una piedra rodante nunca acumula musgo. Una de las grandes lecciones del éxito que necesitas aprender es la persistencia; o sea, perseverar *en algo*”.

“Ahora pues, supón que renuncias a *The Capital* y te vas para *The Register*. No *aprenderías* más sobre la profesión publicitaria allá, de lo que estás aprendiendo donde estás. La única ventaja es los 2 dólares a la semana. Probablemente los malgastarías, y en 10 años ya no recordarías haberlos tenido. Pienso que ha llegado el tiempo de que pagues 2 dólares a la semana por aprender la lección importante de permanecer en algo. Cada semana cuanto cobres tus 8 dólares en *The Capital*, recuerda que estás pagando 2 dólares adicionales que podrías estar recibiendo en *The Register* como el precio de esa lección, y pienso que la recordarás”.

Había comenzado propuesto a pasar un año en los anuncios clasificados en *The Capital*. Pero la tentación había llegado para debilitarme y abandonar esa agenda.

Tomé el consejo de mi tío y me quedé en el programa.

Aprendiendo las reglas del éxito

Así pues, a la joven edad de 18 años, estaba aprendiendo algunas de las siete importantes reglas del éxito.

La primera regla del éxito (la énfasis al repetirla), es fijar la *META* correcta. Evite encajar una “clavija cuadrada en un agujero redondo”. Yo todavía debía aprender el verdadero *PROPÓSITO* de la vida, y la única *META* suprema verdadera. De hecho yo me

había fijado una meta errónea, la de convertirme en alguien “importante”, logrando estatus y éxito en los negocios con el objetivo de ganar dinero. Pero por lo menos había hecho el auto-análisis y el estudio de vocaciones para encontrar dónde podría encajar *en* el mundo de los negocios, el campo de esa meta.

Por lo menos se había encendido mi ambición.

Y aunque entendía poco en ese momento, toda esta experiencia estaba construyendo el fundamento necesario para las actividades mundiales posteriores de mi vida.

La segunda regla del éxito es la **EDUCACIÓN**; a saber, hacerse apto para *alcanzar* la meta. Yo *no* estaba obteniendo una mera educación impráctica y teórica de los libros en un salón clases, sino la educación *combinada* del estudio de los libros en las noches y la experiencia práctica durante el día. E incluso aquí, la auto-educación que estaba recibiendo fue precisamente la requerida para prepararme apropiadamente para esta actual Obra de Dios mundial, sin la cual esta Obra hoy no podría haberse convertido en un éxito.

La tercera regla del éxito es la **SALUD** buena y vigorosa. La comida juega un papel principal en esto pero yo no aprendí la importancia de la comida y la dieta, hasta que cumplí 38 años. Pero sí *había* aprendido la importancia de hacer el suficiente ejercicio, de respirar profundo, bañarse y eliminar diariamente, y dormir lo suficiente.

La cuarta regla es el *empuje*. El tener un *estímulo* constante sobre mí mismo, parece haber surgido naturalmente como resultado de la ambición que se había generado a los 16 años. ¡Siempre sentí que *tenía que darme prisa!* Estaba aprendiendo a sumergirme dentro de una labor con energía dinámica.

La quinta es el *ingenio*; es decir, *pensar acerca* del problema en el momento, lo cual estaba desarrollando por medio de la experiencia. Así, la experiencia del “trabajo de chivo” y luego la de *encontrar una manera* de conseguir anuncios para alquiler de habitaciones por teléfono más rápidamente, fue un ejemplo de aprender esta regla por experiencia; *analizando* y aplicando mi iniciativa para resolver un problema de la *mejor manera*. La mayoría de las personas hacen el trabajo simplemente como se les muestra, sin siquiera pensar o aplicar el ingenio en la actividad.

La sexta regla, *perseverancia* (nunca desistir cuando parezca a todos los demás que uno ha fallado), la estaba aprendiendo al bajo precio de 2 dólares por lección semanal. En 1947, y de nuevo en 1948, Ambassador College pareció haber fallado irremediamente. Al parecer todos *sabían* que habíamos llegado al “fin de la soga”. Esto ha ocurrido muchas veces. Pero esa lección de los 2 dólares por semana, aprendida a los 18 años, tornó un aparente fracaso irremediable en un éxito mundial que continúa expandiéndose.

La séptima y más importante regla no la aprendí sino hasta mucho después.

El primer desvío de la meta

Pero entonces surgió un gran error en el juicio.

Los humanos no aprenden bien de la experiencia, no de una vez. La lección del fruto prohibido no ha sido aprendida por la humanidad en 6.000 años. Mi lección de los 2 dólares por semana no la *aprendí* realmente sino hasta después.

Mientras el año programado de adiestramiento en avisos clasificados del periódico se acercaba al final, me vino una oferta halagadora. Y esta vez no busqué el consejo de mi tío Frank, quien había dirigido sabiamente mi carrera comercial hasta el momento.

En el equipo de trabajo de *The Daily Capital*, Emile Stapp era una crítica de libros, quien dirigía un departamento de revisión de libros. Su escritorio estaba en el segundo piso adyacente a la sección de avisos clasificados y de publicidad gráfica. Ella, aparentemente, había observado mi trabajo, y había notado que yo era enérgico y producía resultados. Era cuñada de W. O. Finkbine, uno de los dos hermanos millonarios que poseían y operaban la Green Bay Lumber Co. con bodegas de madera esparcidas por todo Iowa; la Finkbine Lumber Co. era una gran compañía manufacturera de madera en Wiggings, Mississippi, y operaban un rancho de trigo de 17.000 acres en el Canadá.

La señorita Stapp vivía con su hermana, la señora W. O. Finkbine, “en la Avenida” como la llamábamos, refiriéndonos a la calle residencial de millonarios de Des Moines, West Grand Avenue (Gran Avenida Oeste). Dudo mucho que todos los residentes de esa calle fabulosa fueran millonarios, pero por lo menos así nos parecía a quienes recibíamos ingresos módicos en Des Moines.

Un día, cerca del final de mi año en *The Capital*, la señorita Stapp me dijo que ella le había hablado al Sr. Finkbine, y él me estaba ofreciendo un trabajo para ser el apuntador de tiempo y pagador de sueldos en el gran aserradero de madera al sur del Mississippi. Primero, tenía que trabajar un breve periodo en el almacén del comisario de la compañía, administrado por su hermano, cuyo nombre era Hal Stapp.

El trabajo sonó halagador. La perspectiva de viajar lejos al sur del Mississippi tenía un atractivo tentador. Yo sucumbí a ello, yéndome por la tangente de la planeada carrera publicitaria.

La primera reunión con un millonario

Antes de salir, tuve que ir a la oficina del Sr. W. O. Finkbine para una corta charla de instrucción. Nunca olvidaré mi visita a las oficinas de la sede de esta firma maderera. También conocí al Sr. E. C. Finkbine, presidente de la corporación. W. O. era el vicepresidente.

Fue mi primera experiencia de entrevistarme con millonarios. Eso me causó una impresión intensa. Estaba intimidado. Parecía haber algo en la apariencia y personalidades de estos hombres que simplemente *irradiaba* PODER. Fue evidente inmediatamente que eran hombres de mayor calibre y mayor habilidad que los hombres que antes había conocido. Había una expresión de *intensidad* la cual parecía irradiar alrededor de ellos un aura de *poder* positivo y confiado, que afectaba al que se aproximara. Pude ver que eran hombres que habían estudiado y usaban sus mentes, continua, dinámica y positivamente.

Por supuesto que estaba muy impresionado, debido a la inexperiencia y susceptibilidades superficiales de la juventud. Pocos años más tarde comencé a conocer a tantos millonarios que empezaron a parecerme bastante comunes; después de todo, ¡simples HUMANOS!

Fui llevado a la oficina privada de W. O. Finkbine. Él quería darme un pequeño consejo general antes de enviar a un joven tan lejos de casa. Nunca he olvidado lo que él dijo.

“Vamos a enviarlo con el gerente de nuestros intereses canadienses”, dijo él. No recuerdo ahora el nombre de este hombre. Fue a principios de enero, y él iba a ir a Wiggins para unas vacaciones, y para inspeccionar las operaciones de la compañía allí, durante la temporada baja en Canadá. Nunca me había alejado de Des Moines más que hasta Omaha y Sioux City. Estaba EMOCIONADO y esperando el viaje con anhelo, primero para ver Chicago, y luego el mero Sur.

“Primero, quiero darte ciertos consejos acerca de los viajes”, dijo el Sr. Finkbine. “La mayoría de las personas lo consideran una extravagancia el viajar en el vagón Pullman de los trenes. Ellos están equivocados. Dado que comienzas tu primer viaje largo lejos de casa, quiero inculcarte la importancia de siempre viajar en un vagón Pullman, excepto cuando no *tengas* el dinero para hacerlo”.

“Ante todo, especialmente a tu edad, los humanos somos influenciados por todos aquellos con quienes tenemos contacto. En los Pullman tú entrarás en contacto con una clase de personas más exitosas. Esto tendrá más influencia de lo que ahora tú puedas imaginar, en el éxito de tu vida futura. Además, los Pullman no solo son más limpios, sino más seguros”.

“Ahora bien”, continuó él, “siempre que te hospedes en un hotel aplica el mismo principio. Siempre hospédate en el *mejor* hotel en cualquier ciudad. Si quieres economizar, consigue la habitación de menos valor, pero siempre ve al *mejor* hotel. Tu estarás entre gente más exitosa, que te influenciará en el éxito. Los mejores hoteles son a prueba de incendios o en todo caso, siempre son más seguros, la pequeña diferencia en costo, si la hay, vale la pena por estar seguro contra accidentes o incendios. Tú eres un hombre joven, apenas comenzando la vida. Intenta andar en compañía de tantos hombres exitosos como sea posible. Estúdialos, intenta aprender POR QUÉ tienen éxito. Esto te ayudará a aprender a construir éxito para ti mismo”.

Yo no menosprecié su consejo. Ha habido muchas veces en mi vida cuando no tenía suficiente dinero para viajar en vagón Pullman, o quedarme en los mejores hoteles. Bajo tales circunstancias, he viajado según mis recursos, y he viajado mucho desde ese memorable día a comienzos de enero de 1912; de hecho, una parte considerable de mi vida la he pasado viajando, como lo verán más adelante en esta autobiografía.

Desde que nos mudamos a Pasadena he sabido que los hermanos Finkbine más tarde dejaron el negocio, y se fueron a Pasadena. Muy a menudo paso conduciendo por la casa donde W. O. Finkbine vivió jubilado, y murió. Hay una lección que él aparentemente nunca aprendió en su vida. Cuando un hombre decide que ya ha alcanzado el éxito y se retira, o se va, nunca vive por mucho tiempo. Espero continuar con la montura puesta mientras viva. ■

Introducción al Sur

Continúa en [Aprendiendo lecciones importantes \(tercera parte\)](#)

