

V. TURNBULL

CURSO DE MAGNETISMO PESSOAL

A ARTE DE TRIUNFAR NA VIDA

EDITORA PENSAMENTO

V T U R N B U L L



CURSO DE MAGNETISMO PESSOAL

ou

ARTE DE TRIUNFAR NA VIDA

*Domínio de si próprio e
desenvolvimento do caráter*



EDITORA PENSAMENTO
São Paulo

INTRODUÇÃO

O Magnetismo Pessoal é a qualidade pela qual um homem atrai o interesse, a confiança, a amizade e o amor dos demais.

Ao escrever este livro teve o autor a intenção de levar ao conhecimento dos leitores, de forma bem simples e acessível, o segredo do poder pessoal.

Esforçou-se para demonstrar ao leitor como aproveitar imediatamente o fruto de seu estudo e não quando suas esperanças estiverem desvanecidas e sua capacidade de prazer diminuída.

Então o saber já não lhe seria de utilidade.

É agora o momento em que êsse saber poderá ser uma vantagem pessoal para o leitor.

Os que estudaram este Curso dizem que o autor conseguiu o seu fim. Dizem que o estrito afastamento das discussões teóricas nesta instrução lhes permitiu entenderem e aplicarem o princípio do Êxito. Eis a razão por que este Curso satisfaz, ao passo que outras dissertações pretensiosas, obscuras e palavrosas não conseguiram nem agradar, nem instruir.

PREFÁCIO DO AUTOR

Suponho que o desejo mais comum dos homens e das mulheres é o de atraírem os outros, porque para o homem essa atração significa poder, influência, riqueza, êxito; para a mulher significa prestígio social, popularidade, satisfação e amor.

Esse desejo é bom; esclareçamos bem este ponto antes de começar. Não é deprimente aspirar a ter influência. Não é baixa ambição desejar a riqueza; porque a riqueza, em si, é apenas um meio de nos tornarmos mais úteis.

Invocando as vossas recordações de há vinte anos ou mais, certamente vos lembrareis de que vos apontavam como exemplos dignos de imitação os homens e as mulheres de importância e de influência na época. Eram como luzes refulgentes aos olhos das pessoas mais velhas do que vós. Vossos pais e mestres falavam deles com respeito e faziam votos para que pudésseis seguir as suas pegadas e chegar às culminâncias que eles tinham alcançado.

Porventura estavam eles em erro, quando dessa maneira exaltavam o caráter humano? Creio bem que não. Os grandes espíritos do mundo devem ser os nossos faróis na jornada desta vida, e é pela análise dos grandes homens vivos ou já mortos que nós podemos obter o segredo da sabedoria, que tornou as suas vidas sublimes e cheias de poder. Pois eu pretendo desvendar-vos o segredo do seu êxito.

Nas três primeiras lições deste Curso, procurei esclarecer--vos sobre algumas das características gerais do estudo do Magnetismo Pessoal e, deste modo, conduzir-vos e preparar-vos para a instrução específica que vem em seguida.

PRIMEIRA PARTE
O MAGNETISMO PESSOAL
LIÇÃO I

Reconhecimento de uma força — A bateria de acumulação — *A presença de correntes mentais.*
Reconhecimento de uma força. — Devo falar-vos de coração aberto e se, porventura, as minhas comparações triviais ofenderem os ultracientíficos, peço-lhes que suspendam o seu juízo até que tenham assimilado estas instruções e possam observar o efeito da aplicação dos seus preceitos na vida diária de cada um. Falo para a maioria, em linguagem fácil de entender; falo para a média dos homens e mulheres, que desejam simplesmente que se lhes apresentem fatos; falo para o grande público, em geral, que deseja a chave para o aperfeiçoamento da sua condição.

A bateria de acumulação. — Talvez nunca tivésseis pensado que sois uma espécie de bateria de acumuladores elétricos; que constantemente recebeis e descarregais forças; que continuamente emitis correntes de repulsão e de atração, umas vezes conscientemente, como quando desejais impressionar os vossos amigos; outras vezes inconscientemente, como quando causais uma impressão agradável ou desagradável a uma pessoa conhecida apenas de vista. Desta maneira, estais atuando constante e continuamente sobre os outros, e sois atuado pelos outros, quer por vossa vontade, quer a despeito dela. Tal é o primeiro fato.

A presença de correntes mentais. — Portanto é evidente que há uma força em ação.

Será a força do Pensamento?

Não, porque ela se manifesta sem pensamento da vossa parte. Essa força pode ser, e realmente *é*, acrescentada ao pensamento.

Será eletricidade?

Eletricidade é apenas o nome de uma força desconhecida.

Que é ela, então?

Chamamo-la Magnetismo, porque não sabemos que outro nome havemos de dar-lhe. Pode muito bem chamar-se *corrente mental*, assaz semelhante, em diversos pontos, à corrente elétrica. É uma força que nós podemos aprender a empregar, a conhecer, assim como aprendemos a governar a eletricidade, sem entendermos o que ela é.

A sua origem é um mistério; aceitamo-lo, pois, simplesmente, assim como aceitamos o mistério da própria Vida, e passemos ao emprego dessa *Força*.

LIÇÃO II

Característicos do indivíduo magnético — *Sentimento magnético de sossego* — *Olhar peculiar* — *Sempre polido* — *Os fracos tornam-se mais fracos, e os fortes tornam-se mais fortes* — *O homem magnético conserva o conhecimento, sem precipitação* — *Não é vivaz* — *Trabalha segundo leis fixas* — *Vós gostais dele* — *Ele emprega a vossa força.*

Característicos do indivíduo magnético. — Indicaremos nesta lição os efeitos da força magnética. Todos nós conhecemos o tipo do homem magnético ou da mulher magnética. As mulheres são tão magnéticas quanto os homens; se falo apenas nestes é unicamente em benefício da exposição. Bastará, portanto, que o aluno saiba que tudo quanto, nesse caso se aplica ao homem, aplica-se igualmente à mulher.

Sentimento magnético de sossego. — Quando estais na presença de um homem conscientemente magnético, o primeiro efeito que ele exerce sobre vós é o do sossego; esse homem não se mostra nervoso; não é inquieto. Em seguida ao sentimento de sossego, reconheceis que ele possui algures uma força de retenção; não é nas palavras, não é nos gestos, mas existe e parece ser como que uma

parte dele. Ora, é isto exatamente: *é uma parte dele*, e poucos minutos antes, por mais extraordinário que vos pareça, *era*, em pequenos graus, *uma parte de vós mesmos!* Um pouco dessa força de atração, que êle desenvolve, e que vós reconheceis, foi de vós para êle, sem que vós perce-bêsseis. Mas não o podíeis imaginar ainda há pouco.

Olhar peculiar. — Examinemos esse homem um pouco mais intimamente para ver se é possível apanhar o segredo da fascinação que ele exerceu sobre vós. Primeiramente observai o seu olhar. Os seus olhos dirigem-se para vós, mas não vos fixa, não vos fita nos olhos; êle olha diretamente para os dois olhos, para a raiz do vosso nariz. É um olhar aplicado e penetrante, sem ser ofensivo. Vós sentis que esse olhar não é, não pode ser, impertinente. Observai também que êle não vos olha dessa maneira, quando vós lhe estais falando; então êle espera como que para receber a vossa mensagem, e depois manda-vos a dele. Quando fala, olha para vós com aquele modo aplicado e dominador, mas amável. Êle não é homem de asserções pessoais; não é homem de argumentos.

Sempre polido. — ■ Escuta-vos com polidez; é sempre polido, mas vós tendes a impressão de que, por detrás daquele sossego exterior, existe uma vontade inflexível; vós sentis nele o poder. É um homem para ser obedecido; numa palavra, a impressão que êle vos deixa é a de uma pessoa que sabe perfeitamente aquilo de que precisa e que não tem pressa, porque tem a convicção de o alcançar. Isto é bem verdadeiro e explica o seu sossego, a sua segurança. Saber é poder, e êle sabe que fundamenta a sua situação nas leis de causa e efeito.

Os fracos tornam-se mais fracos, e os fortes tornam-se mais fortes. — Há uma Lei pela qual o Positivo pode atuar sobre o Negativo. É por força dessa lei que aquele que é inconsciente de seu poder magnético e, por isso, é o fraco, entrega algo do seu magnetismo natural àquele que é o forte, porque é consciente do seu poder.

"Porque a qualquer que tiver será dado, e terá em abundância, mas ao que não tiver, até o que tem lhe será tirado"

S. Mateus, XXV — 29

O homem magnético conserva o conhecimento, sem precipitação. — Analisemos agora a sua conversação. Fornece-vos êle algumas informações? Muito pouco, e coisa alguma que se possa interpretar como afirmativa de opiniões próprias; o que êle diz, ordinariamente, não tem grande importância, posto que vos pareça que tenha^ enquanto êle está falando.

Não é vivaz. — Êle não é vivaz. No entanto, age de maneira que vos leva a imaginar que tem em si muita vida e a usaria, se assim o desejasse.

Por isso, êle excita um tanto vossa curiosidade. Mas êle não vos impressiona como se propositalmente pretendesse mis-tificar-vos. De modo nenhum. O seu olhar é bem franco e, por isso, não podeis julgar tal coisa, e se vós conviverdes longamente com êle, haveis de observar que nunca vos arma ciladas na conversa para vos provocar admiração. De fato, o seu plano de pensamento está acima da admiração. Nos seus primeiros tempos, quando êle aprendia, como aprendeis agora, o modo de adquirir o magnetismo pessoal, talvez apreciasse ver provocado o seu poder pela franca admiração que os seus conhecidos lhe manifestassem; mas tornou-se superior a isso. Sim, tornou-se superior a isso. Homem nenhum permanece estacio-nário; há sempre alturas mais além que procuramos alcançar; nunca atingimos o vértice.

Trabalha segundo leis fixas. — Quando este homem alcançou popularidade, influência, êxito ou êxito, aceitou-os, tomou-os como sendo o seu direito, como uma seqüência lógica da Lei de Causa e Efeito, e seguiu avante. Não ficou parado. Conseguiu a riqueza para si, exatamente pela mesma forma como conseguiu a popularidade: governando. Carecia de riqueza; atraiu a riqueza, porque precisava dela.

Vós gostais dele. — Mas estamos caminhando muito depressa, além do ponto de nossa lição. Que impressão vos deixou este homem magnético? Justamente esta: — desejais ver mais alguma coisa a respeito dele, porque sentis que êle está em acordo simpático convosco, por algum modo misterioso que vós não podeis definir. Estais fascinado por êle, e não ficareis livre da sua influência mesmo depois de vos terdes afastado.

Êle emprega a vossa força. — E agora, recordando a conversação que tivestes, haveis de descobrir, posto que na ocasião não reparásseis em tal, que fôstes vós que dissesstes o que sabíeis; fôstes vós que procurastes agradar; fôstes vós que destes. Sim, é isto exatamente: vós destes; êle recebeu. Se êle, que possui a força do conhecimento consciente, tivesse desejado que as coisas se passassem de modo diverso, vós, na vossa fraqueza e ingenuidade, certamente serieis compelido a receber tudo o que êle resolvesse dar-vos — impulso, determinação, opinião. Se êle desejasse fazê-lo, poderia ter-vos influenciado, como o vento produz as ondas na lagoa. Por que? Porque é a hei, êle conhece a Lei e vós não a conheceis. Mas êle não desejou isso naquela ocasião; quis apenas produzir boa impressão em vós; fê-lo, porque conhecia o seu poder, e tomando de vós um pouco de magnetismo, foi-se embora, como a abelha segue o seu caminho, após haver tirado o mel da flor.

LIÇÃO III

Característicos do indivíduo não-magnético — "É um rabugento — Êle deprime — Razão disso — É propenso a errar.

Característicos do indivíduo não-magnético. — Conheceis o homem não-magnético? Eis uma boa ocasião para descrevê-lo em contraste com a personalidade forte da qual até agora falamos. Êle irrita-vos; se estais aborrecido, êle aumenta a vossa irritação; se tendes uma disposição mórbida, êle torna mais profunda a vossa tristeza, se estais contente, êle atua como um trovão. Êle é um peso que vós sois solicitados a erguer. Êle pede a vossa simpatia; diz que é um incompreendido; queixa-se do destino, queixa-se do tempo, queixa-se de alguma pessoa.

É um rabugento. — Está sempre descontente; é falador; diz os segredos; tem necessidade de partilhar os seus desgostos convosco; é uma criatura impulsiva, sem tranqüilidade, sem bom senso, sem ponderação, sem condições de atrair. Oh! li-sonjeia-o e deixa-o ir. Livrai-vos dele. Vós, muito facilmente, o podereis conquistar pelo seu amor próprio; fartá-lo e desembaraçar-vos dele — tal é o vosso pensamento; ponde logo essa idéia em prática e afugentai-o do vosso espírito.

Êle deprime. — Ficais satisfeito quando êle se vai embora. Êle retirou algo de vós de maneira terrível porque vós não sabeis como livrar-vos da sua influência. Se o soubésseis, não só teríeis poupado uma perda de magnetismo, como poderíeis mesmo ter retirado alguma coisa da sua fraqueza, se o desejásseis.

Razão disso. — Qual é, pois, a razão dessa falta de atração? É simples como o A.B.C. Êle é um dependente. Um negativo; êle não tem senão lamentos e mais lamentos! Porventura pode-reis imaginar o homem magnético, de que há pouco vos falei, como um homem cheio de lamentações? Podereis concebê-lo assim? Não; seria um absurdo. O vosso homem magnético é um poder, porque subjugou as circunstâncias, porque manteve uma atitude de espírito que governa as circunstâncias, que domina as coisas que o rodeiam.

É propenso a errar. — Olhai, agora, o outro lado do retrato. Aqui tendes o vosso homem não-magnético que é um insucesso, por sua confissão própria, ainda que êle talvez não o saiba; fraco, queixoso, provocando o insucesso pela atitude do seu espírito; dissipador do pensamento, gastador de energia; um tal caráter está pela Lei destinado a falir. Aqui estão os vossos dois tipos. Estudai-os bem e cuidadosamente. O primeiro é o vosso modelo; o segundo, a vossa advertência.

Pode-se repetir aos vossos ouvidos, como uma regra áurea que deve ser acatada. Não deis a conhecer vossos lamentos. Não procureis a simpatia nem a lisonja. Reconhecei a força em cada desejo, e jazei que essa força seja vossa.

LIÇÃO IV

Começa a instrução específica — Natureza das correntes mentais — Extrair poder do desejo — Plenitude da força em tudo — Método de operar — O segredo consiste no vosso isolamento — A reserva não significa imbecilidade — Prova do vigor no desejo-fôrça — Mistério — Uso efetivo do mistério pelos grandes homens — Empresai a força captada de outro homem — Precaução — Procurai evitar a lisonja.

Começa a instrução específica. — Gamo foi que o vosso modelo se tornou magnético? Que fêz êle consigo mesmo, e como se reproduziu esse efeito?

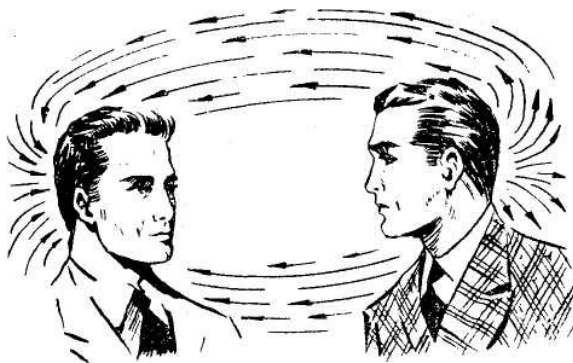
São bem naturais estas perguntas. Vou respondê-las tão simplesmente quanto posso. Mas façamos recair o exemplo e aplicar a instrução diretamente em vós como um indivíduo, para que êle possa causar-vos uma impressão mais profunda.

Natureza das correntes mentais. — "O desejo, em qualquer pessoa, é uma corrente mental sobrecarregada de poder" — justamente essa espécie de poder que o homem magnético tem sobre seus companheiros. Quando digo "corrente mental", falo literalmente. Não se trata apenas de um modo de falar. Todos os desejos atuam de maneira análoga à das correntes elétricas e são governados por leis análogas, se não as mesmas da atração e repulsão.

Extrair poder do desejo. — Quando tiverdes entendido que podeis extrair poder e magnetismo de qualquer desejo, vós te-reis, por assim dizer, descoberto uma mina de ouro no vosso jardim. Porque o desejo está sempre à mão e a sua origem manifesta-se de muitos modos. Quando dais saída ao desejo, gastais a Força e assim enfraqueceis o vosso poder de atração. Descarregais magnetismo que poderíeis armazenar com o fim de atrair as coisas boas da vida.

Plenitude da força em tudo. — Quando aprenderdes a considerar o desejo, não como uma pedra de escândalo, mas como um degrau, o vosso êxito na vida estará assegurado. A força do desejo é manifestada por muitas qualidades de correntes mentais, como a importância, a cólera, a distração, a incúria ou a vaidade. Esta última é de todas, talvez, a que mais enfraquece. Ela toma formas tão insidiosas que, muitas vezes, um homem não percebe que está agindo para satisfazer a própria vaidade e por ela está sendo escravizado.

Método de operar. — Ora,- pois, o plano de procedimento é este: — ao sentirdes uma corrente de desejo, procurai retê-la convosco, *recusai satisfazê-la*. Por esse esforço consciente da vossa vontade vos defendeis contra uma descarga de força, que



A força acumulada atrai sempre; a força abandonada gasta-se e neutraliza-se.

vos enfraqueceria. Ao mesmo tempo *criais uma condição de atração*, que permanecerá tanto tempo quanto durar esse desejo. A satisfação do desejo viria neutralizar a força inerente a ele.

Tomemos primeiramente uma forma de corrente de vaidade, muito vulgar, mas que enfraquece muitíssimo — o desejo de surpreender.

O segredo consiste no vosso isolamento. — Primeiramente, compreendei o valor do segredo. Quanto tiverdes obtido uma informação qualquer, por mais trivial que seja, que vos seria agradável comunicar a um conhecido, *conservai-vos calado*, porque desta maneira fareis a primeira tentativa para praticar a *evolução de magnetismo resultante do desejo reprimido*. Este segredo que assim guardais é *uma unidade do magnetismo mental*, armazenada na bateria do vosso cérebro, e esse segredo guardado gera uma força que lhe obtém mais força de fora, exatamente como o vosso dinheiro num banco vence juros. Quanto mais segredos armazenardes no vosso espírito, mais reserva ou isolamento estais exercendo; e, assim, maior será o vosso predomínio sobre os vossos impulsos, maior será a quantidade de força-reserva não dissipada, não gasta, que estará pronta a entrar ao vosso serviço em importantes empresas.

A reserva não significa imbecilidade. — Mas nem por um momento imagineis que esse hábito de reprimir o impulso virá produzir uma condição de imbecilidade em que o desejo pode ser obliterado. O efeito é inverso; os desejos tornam-se de vigor e força decuplicados, como um rio atravessado por uma comporta aumenta a sua pressão sobre as margens — e, então, quando estiverdes pronto a usar do poder, ele *realizará alguma coisa*. Tornou-se, na verdade, uma Força.

Prova do vigor no desejo-força. — Talvez nunca tivésseis analisado a força de um desejo. Pensai um minuto. O desejo de levar uma certa notícia a um amigo pode forçar-vos a tomar um veículo e ir a toda a pressa à procura dele. Deve, pois, haver em operação uma força vigorosa que vos impele para essa atividade. Pois bem, o caso é que careceis dessa força *para vós mesmos*. Guardai-a. Careceis dela, se tendes de atrair para vós mesmos a satisfação do êxito que solicitais.

Mistério. — O ponto a considerar em seguida é que o mundo respeita aqueles que não entende. O rio profundo é silencioso. Quem penetrará as profundezas do pensamento do homem magnético? Ele é um mistério; vós não podeis medi-lo, porque ele não o consente. É insondável. Pois também vós deveis ser um mistério: não deveis ser vulgar nem pôr-vos em evidência por qualquer modo. Ser de qualquer modo notado é fatal ao verdadeiro poder. Não é a excentricidade do gênio que nos atrai. Nós respeitamos o gênio, não obstante a excentricidade. Tende muito cuidado, meu caro discípulo, em não confundir o interesse da curiosidade vã, que gosta de se divertir, com o verdadeiro respeito, que nós sentimos por aquilo que excede a nossa compreensão. Por conseguinte, deixai as pessoas vossas conhecidas no desconhecimento a respeito das vossas qualidades e opiniões, tanto quanto fôr possível. Excitai-lhes o interesse deste modo, por exemplo: — O vosso amigo vem tra-zer-vos uma notícia importante. Em outros tempos, manifes-taríeis a maior surpresa. Haveis de modificar isso. Recebereis a notícia atenciosamente, mas com calma, quase sem comentários. O efeito sobre vosso amigo será o espanto de que uma coisa que a ele impressionou tanto, em vós cause tão pequena impressão. Deveis mostrar-lhe, no entanto, que não há falta de interesse vosso pelo assunto; mas ele, pelo modo que rece-bestes a notícia, ficará entendendo que vós sois muito menos suscetível de se abalar no vosso equilíbrio mental do que ele. Talvez não o tivésseis até então observado. E que resulta daí? Resulta que ele conhece em vós uma ponderação de caráter que ainda não vos tinha atribuído, e isso o torna curioso. Oh! co-meçais a obter o respeito dele; sois um mistério para ele.

Uso efetivo do mistério pelos grandes homens. — Os grandes condutores de homens na História, em contingências difíceis e em perigo de perder os seus auxiliares, muitas vezes mantiveram unidos os seus subordinados e obtiveram uma ação de conjunto e um apoio leal, pelo encanto do mistério

peçoal. Sem dúvida, muitos de vós conheceis a história de Charles Stuart Parnell, o líder irlandês na Câmara dos Comuns, na Inglaterra, o "rei sem coroa", como o chamavam em segredo. Ocorre-me o seu exemplo como o mais expressivo do que seja a força penetrante do magnetismo pessoal, mais ainda do que Napoleão, Wellington ou Gladstone. Na América, James G. Blaine foi quem mais se aproximou dele, em poder pessoal sobre os corações e as inteligências daqueles que o seguiam. Para os seus mais íntimos, Parnell foi sempre um mistério. O próprio Gladstone, seu contendor tantas vezes, confessava o encanto dele, a sua força, o modo simples como assumia o comando. Parnell falava pouco, sempre no momento exato. A sua voz nunca era áspera, nem elevada. Se jamais algum homem governou pela influência do segredo e do silêncio, foi esse homem, sustentando na mão as rédeas com que guiava a facção mais rebelde e descontente que se tem reunido num parlamento. Não vamos considerar neste livro os motivos e as circunstâncias de sua queda. O fato é que ele subiu por uma inteligente confiança em si mesmo, pelo exercício da influência repressiva, pela força do Magnetismo Potencial.

Empregai a força captada de outro homem. — O terceiro ponto de que vos deveis recordar é que o silêncio não significa insociabilidade, de modo algum; é apenas o hábito de se conter; o hábito do pensamento firme. Puxai pelo outro homem. Lembrai-vos de que, enquanto fordes um mistério para as pessoas das vossas relações, sois um poder. E se, porventura, satisfazeis a curiosidade dele (voltando outra vez à comparação com a descarga elétrica), vós permitis, então, uma troca de corrente, uma satisfação que significa, em termos de eletricidade, uma neutralização. Um e outro deram e receberam, e a condição de atração cessou no momento. Mas se conservardes sempre o mistério, vós mesmos sereis a atração. — Sois vós o magne-te, ele o aço.

Precaução. — É preciso neste ponto acautelar o aluno demasiado entusiasta ou leviano. Não esqueais que especialmente no princípio, deveis empregar grande discrição, prudência e tato em todas as vossas experiências. Seria quase fatal para o vosso êxito, se se viesse a descobrir o fim por que mudais o vosso modo de proceder. Não deis a perceber que desejais obter e guardar a informação que satisfaria à curiosidade ativa ou latente do vosso interlocutor. Nunca procureis abertamente despertar a curiosidade. Julgo desnecessário dizer a qualquer estudante que nunca deve falar a respeito de seus estudos, propósitos e desejos neste assunto, porque, deste modo, poria em guarda quem o ouvisse. Se falásseis a este respeito, violaríeis a primeira regra do estudo do Magnetismo Pessoal — a de conservar a informação pessoal e não satisfazer a vaidade.

Procurai evitar a lisonja. — O homem atrativo e magnético nunca fala de si. O resultado é que falam mais dele, admiram-no e aprovam-no mais do que se ele dedicasse toda a sua habilidade em arranjar artifícios de conversação, destinados a li-sonjear a sua vaidade.

O estudante que dissesse: "Isto não se aplica a mim. Eu nunca procuro a lisonja", seria o único em mil. Toda gente procura o elogio dos outros, em maior ou menor grau. Os que procuram a lisonja com mais afincio são os que menos a alcançam, porque não retêm nem conservam a força que atrai essa forma de corrente mental.

LIÇÃO V

A tremenda força do desejo de elogios, que deve ser conservada e aplicada — Cautela com este esgotamento — Não tardareis a observar grande mudança.

A tremenda força do desejo de elogios, que deve ser conservada e aplicada. — Cada um de nós pode recordar-se dos seus momentos de fraqueza, inclusive daqueles em que foi imperioso o desejo de dizer alguma coisa que tínhamos a convicção de que haveria de impressionar os outros, direta ou indiretamente, pela importância, argúcia ou raridade do que diríamos. Tal é o desejo de elogios. É uma força dominante na natureza humana e reconhece-se mesmo na vida animal. Não é coisa de que se deva ter vergonha, porque é natural. A importância do fato para nós consiste em que é uma

força poderosa, à qual demos permissão de atuar contra nós. Quando a maioria dos homens encontra probabilidade de dizer alguma coisa que redunde em seu crédito, não são eles quase irresistivelmente impelidos a dizê-la? Não procuram eles impacientemente a primeira oportunidade para a dizerem? Em cem indivíduos, noventa e nove são assim. Eles não imaginam que esse desejo de elogios é uma das mais poderosas forças artificiais da natureza, e que esse desejo os impele, muitas vezes, contra a sua vontade e sempre contra o seu pensamento ponderado, contra o seu bom senso e o seu bom gosto. E, mais que tudo, eles não imaginam que essa força artificiosa, má, irresistível, é uma corrente mental que poderia ser empregada com imenso proveito para eles, em vez de consentirem que ela se " Descarregue " por um jato repentino, como a centelha elétrica que sai da máquina estática, deixando-os muito mais fracos do que antes.



o CHARCO da VAIDADE

A força do desejo de notoriedade impele os homens, contra seu juízo, a procurar as traiçoeiras sendas da lisonja.

Cautela com este esgotamento. — Portanto, vós, meus alunos, tomai bem cuidado nisto. Reprimi, em todas as ocasiões, o vosso desejo de aplausos.

Não deis satisfação a esse desejo, nem nas coisas mais triviais. Se vos custa procederdes assim, isso apenas prova que estais guardando convosco uma força poderosa. Uma força que se agita e que luta para se unir com a sua oponente de alguma outra mentalidade.

Quanto essa condição se realiza, existe um estado de atração.

Não tardareis a observar grande mudança, — Quando co-meçardes a pôr em prática as idéias aqui expostas, não tardareis em observar em vós uma notável mudança. Um respeito de vós mesmos que vai aumentando, uma dignidade natural, um sentimento de poder.

Em seguida a cada repressão consciente do desejo-fôrça, *realmente* sentireis o poder nos vossos próprios nervos. Seguidamente observareis uma diferença na atitude dos outros para convosco. Um desejo maior, da parte deles, de vos procurar, de falar convosco, de vos ver. Vós podeis sempre manter e aumentar esta condição, recordando-vos da regra da "curiosidade não satisfeita". Conservai os vossos amigos admirados, mas *eles não saibam* que vós procedeis assim intencionalmente.

LIÇÃO VI

Do emprego das forças antagônicas em nosso proveito próprio — Reconhecimento da força útil — Um magnífico exercício para absorver energia — Domina-se a tentação.

Do emprego das forças antagônicas em nosso proveito próprio. — Nas lições precedentes, mostrou-se que o impulso ou desejo é uma força, exatamente a espécie de força que gostaríeis de exercer para influenciar os outros.

Agora deveis compreender claramente, se é que já o não entendestes, que todo desejo é uma força magnética mental, positiva ou negativa; e que êle procura unir-se ao seu contrário — para ser satisfeito — justamente como o pólo positivo do mag-neto atrai o pólo negativo do aço.

Ao aluno que tenha dúvidas sobre o vigor destas forças, apontarei o caso do bêbado. Que poderá impelir um homem contra a sua vontade e contra todo o instinto da sua própria moral — a não ser uma extraordinária força artificial? Neste exemplo, a força é a tentação — uma poderosa forma do desejo. Vou dizer-vos como podereis enganar essa força viciosa, de modo que, à semelhança dos atletas japoneses, possais empregar o vigor do vosso adversário contra êle mesmo.

Reconhecimento da força útil. — Aprendestes a reconhecer o valor magnético do segredo e da supressão da vaidade. Preciso, agora, fazer-vos ver que *toda tentação é um benefício disfarçado*. O estudante inteligente do Magnetismo Pessoal deve receber bem a tentação, sob qualquer forma, pois que êle já aprendeu que, "engarrafando" dentro de si a força superabundante dessa tentação, êle aumenta a sua bateria armazenada de **magnetismo** mental, isto é, o seu Magnetismo Pessoal. A tentação aumenta o seu poder de atração. Mas ceder à tentação,



O homem magnético saúda as forças que os outros temem, porque delas pode extrair precioso poder.

satisfazendo o desejo, seria como gastar a sua pólvora, neutralizar a condição atrativa e enfraquecer a bateria. A proteção e o isolamento da vossa bateria mental, tal é o saber, a espécie particular de saber que vós tirais destas lições.

Um magnífico exercício para absorver energia. — Passo, agora, a dar uma informação explícita sobre o método de conservar a energia. Suponhamos que vos sentis assediado por um desejo ou tentação de qualquer natureza. Ordinariamente, esse fato incomodar-vos-ia, pelo menos. Mas agora que reconheceis esse desejo ou tentação, recebei-o bem, como uma nova força para a vossa bateria, como um novo capital. Concentrai agora o vosso espírito nesse desejo e colhei o benefício da sua plena . força. Em seguida fazei um exercício respiratório apropriado, e que consiste em inspirar o ar

muito lentamente com toda a capacidade dos pulmões, durante cerca de oito segundos, repetindo mentalmente: Estou conscientemente apropriando-me da força deste desejo.

Em seguida, procurai conservar o ar plenamente aspirado, durante cerca de oito segundos, repetindo mentalmente: Agora possuo perfeita estabilidade e ponderação para dominar a força magnética que estive armazenando.

Isto pode ser repetido algumas vezes, se fôr necessário. Apresentei este exercício de respiração não só como um modo de fixar a idéia de apropriação e absorção de força magnética, mas ainda porque é atualmente opinião geral, entre os psicólogos, que existe íntima relação entre a respiração e a natureza emotiva do homem.

Domina-se a tentação. — Desejo insistir bem neste ponto, isto é, que a tentação perde o poder sobre vós, desde o momento em que estejais convencido de que a podeis enganar; tirai--lhe a força e empregai-a para os vossos fins. Deste modo, com este passo dado, ficais colocado acima da tentação — situação esta que os homens lutam toda a sua vida por alcançar.

Para tornar este ponto ainda mais claro, comparemos a tentação com uma bomba. A bomba cai próxima de vós com a mecha fumegante. Conhecendo-lhe a natureza e construção vós operais com rapidez e inteligência: arrancais a mecha. Então o poder da bomba é vosso, usareis dela como vos parecer melhor. O homem ignorante teria deixado que se desse a explosão e sofreria os resultados.

LIÇÃO VII

Tempo necessário para resultados apreciáveis — Alguns efeitos que se podem observar desde logo — Exemplo — O que deveis fazer.

Tempo necessário para resultados apreciáveis. — Algum aluno pode alegar que as lições precedentes são demasiado simples; que pretende alguma coisa de mais misterioso e complexo. Respondo-lhe apenas isto: "Segui as instruções e vede por vós mesmos. Não podeis aprender de outra maneira." Na verdade, só uma pessoa completamente desarrazoada é que poderia esperar que uma mudança radical no seu caráter se realizasse imediatamente após a prática de qualquer dos exercícios até agora apresentados. Estas lições mostram-nos a lei que governa o assunto, e dão-nos, assim, a probabilidade de progredir sem obstáculos. Deixai a planta receber luz do sol e a planta prosperará ! Mas não vai ela logo até a plena florescência —• é preciso tempo para que se desenvolva naturalmente. Pois, no nosso caso, a luz é fornecida ao' aluno pela explanação da lei, e quanto maior segurança houver no modo como êle tira vantagens da lei, tanto mais seguramente êle progredirá.

Alguns efeitos que se podem observar desde logo. — Ordinariamente, o principiante observa os efeitos do seu desenvolvimento ao cabo de quatro ou cinco dias. Contudo, a primeira sensação que aparece quase imediatamente é a de um aumento de respeito de si próprio e de confiança em si mesmo. Depois de cada retenção consciente da íôrça de um desejo, observa-se logo uma sensação física de poder e de plenitude no cérebro e nos nervos. Não se sente isso como uma opinião própria ou como uma vaidade. Essa sensação não é de modo algum pretensiosa, mas simplesmente sossegada e tranqüilizadora. Faça o principiante a crítica de si mesmo com toda a franqueza. Porém não pratique o erro de atribuir ao egoísmo ou ao mau gosto dos outros a sua carência de atração. Se, porventura, houver erro, será certamente dele.

Exemplo. — Observai-vos com todo o cuidado quando hoje vos encontrardes com os vossos amigos. Aqui está o Sr. B. Por qualquer razão, tendes sempre procurado inutilmente despertar-lhe interesse e amizade. Sentis que êle não se, interessa por vós; que a vossa companhia não o satisfaz. Para descobrires a razão disso, examinai a vossa anterior conduta para com êle. Descobrireis que êle tem sido a bateria receptora, ao passo que vós tendes "gasto a vossa pólvora" com êle, enfraquecendo--vos

de cada vez no vosso esforço para satisfazer o vosso desejo consciente ou inconsciente de notoriedade. Conseguis a atenção dele? Não. E êle consegue a vossa? Sim. E esforça-se êle por consegui-la? Não. Pois agora podeis talvez aplicar com mais conhecimento de causa, os princípios das forças conservadoras, expostos nas lições precedentes. B. está tirando força de vós, em vez de vós tirardes dele.

O que deveis fazer. — Parai. Estais navegando em águas perigosas. Ponderai a filosofia dos princípios já estabelecidos. Deixai B. só, durante alguns dias. Praticai inteligentemente a conservação dessas forças que tínheis estado a desperdiçar. Fizestes hoje alguma coisa que vos seria agradável narrar. Guardai isso convosco. Engarrafai-o resolutamente. Parece fácil, mas o hábito de fazer esvoaçar essas pequeninas centelhas, pela satisfação momentânea que isso produz, tornou-se forte em vós. De quando em quando, sentis que elas escapam à vossa vigilância, e cada vez que tal sucede ficais apatetado, não-magnético. Reprimi os desejos da carne, como também os desejos do espírito. Isto não é apenas a antiga doutrina da auto-renúncia. É a lei científica da força, das correntes mentais. Não é difícil cumpri-la, porque, com uma compreensão inteligente da lei, vós vereis que estais fazendo muitíssimo mais do que apenas resistir a uma força. Estais tornando essa força propriamente vossa. Vós capturais essa força, e podeis empregá-la como vos convier.

LIÇÃO VIII

Estudo dos efeitos — Observa-se uma mudança física — Resultado especial.

Estudo dos efeitos. — Porventura perguntará, agora, algum aluno: "Suponhamos que eu capturei todas essas forças, agarrei a força que existe dentro de cada desejo mental e físico à medida que ela aparece, e armazenei toda essa energia; qual será o efeito disso?"

A energia por vós armazenada atrai a energia oposta das outras pessoas, tão exatamente como a eletricidade positiva atrai a negativa, e isso até sem esforço consciente de vossa parte. O vosso rosto, a vossa apresentação e as vossas ações mudarão inconscientemente. Encontrareis as coisas boas, que antes em vão procuráveis, dirigindo-se para vós insensivelmente. Elas são forçadas a vir. É a lei da atração. Enquanto as coisas boas estão, assim, vindo ao vosso encontro, não sejais demasiado impaciente. Não murmureis por não ter ainda saltado até vós "aquela especial coisa boa" de que precisais. Ela virá.

Observa-se uma mudança física. — Quando um homem começa a desenvolver a sua personalidade magnética, conforme os preceitos apontados, o seu corpo imediatamente sofre mudança física. Os olhos tornam-se mais brilhantes, a pele mais clara, o porte mais ereto, e do seu rosto desaparece a expressão de receio oculto, inquietação, embr.aço, abatimento. Êle não é já objeto infeliz das forças insidiosas da natureza humana. É êle próprio uma força inconsciente. O mundo, do ponto de vista que o interessa, aparece-lhe sob nova luz. Lentamente começa a reconhecer o seu poder, e, porque conhece e entende isso, sente-se satisfeito.

Resultado especial. — Quando o aluno chegar a esta situação, deve precaver-se contra o perigo das perdas; mesmo o falar dessa preciosa consciência do poder produziria grande perda dele. Um fenômeno especial que eu devo mencionar, e que só um prosador superficial poderá considerar como desanimador, é o fato de que, à medida que ides adquirindo poder e que a "fortuna" parece finalmente ter-se voltado em vosso favor, as coisas que anteriormente vós procuráveis em vão, e que atualmente se dirigem para vós, perderam aos vossos olhos parte do seu valor. Não seja isso motivo de desgosto para o aluno. Bem ao contrário, êle se glorifica e encontra satisfação no sentimento do poder. Lembrai-vos de que há outros desejos maiores do que esses que tendes agora.

LIÇÃO IX

11

Lembranças úteis de aplicação prática — Olhar central — Como se obtém a tranqüilidade e a confiança em si — O aperto de mão magnético.

Lembranças úteis de aplicação prática. — Depois que o aluno fixou inteiramente no espírito a teoria da conservação da força dentro das correntes mentais e o estado que dela resulta, poderá ser-lhe útil recordar algumas idéias novas, mas aproveitáveis, que o auxiliarão a pôr em execução mais rapidamente os seus novos conhecimentos.

Tomemos primeiramente o caso em que se pretende- fazer uma impressão favorável em ocasião difícil. Suponhamos que ides ter uma entrevista com um homem, cuja personalidade sempre vos oprimiu. Digamos que o homem é um desses sujeitos grandalhões, gritadores, olhar feroz, pescoço de touro, homem de importância na sua roda, mas inteiramente desprovido da menor sensibilidade, um "massa-bruta" e cruel. Para uma pessoa educada e sensível é bem aborrecido ter de tratar com tal sujeito, especialmente se tem de lhe pedir um obséquio ou concessão. As naturezas grosseiras gostam de aumentar a humilhação dos que se humilham.

Mas vamos ao caso. Vós podeis proceder com esse tipo muito habilmente. O vosso prévio conhecimento e exercício de conservação das forças defende-vos de qualquer ataque possível que, em outras circunstâncias, êle pudesse tentar contra a vossa sensibilidade, servindo-se da vossa fraqueza ou vaidade. Aparecei, portanto, diante dele, com um porte leal e modesto, sentindo com justiça que poderíeis apresentar-vos muito mais favoravelmente, se quisésseis fazê-lo. Só este conhecimento é uma força que transparecerá no vosso rosto, malgrado vosso, e que, irá impressionar ou reprimir a força contrária com que vos ides encontrar. Com a vossa consciência da força reservada, começai a vossa conversação tranqüila e confiadamente. Nos vossos modos não deve transparecer nenhum sinal de impaciência, inquietação ou qualquer outro sentimento que não seja uma tranqüilidade agradável e completa, e uma discreta segurança de vós mesmos.

Olhar central. — Quando estiverdes falando, olhai para êle diretamente, para o *meio dos olhos*, isto é, na raiz do nariz. Imaginai que estais olhando para um pequenino sinal nesse ponto e que estais vendo o ponto fraco do caráter desse homem (porque realmente esses homens grosseiros são mesquinhos e fracos), e, portanto, deveis falar àquele sinal do homem, *entre os seus olhos, e olhar com todo o sossego* enquanto falais. Nada



Uma conversa áspera facilitada pelo conhecimento das leis das correntes mentais.

de esbugalhar os olhos ou franzir a testa. Não tardareis a observar que êle muda, com inquietação, a direção do seu olhar. Fazei com que êle olhe para vós; fazei com que êle conserve os seus olhos fitos nos vossos, enquanto estais falando. Mas quando *ê/e* falar, desviai a vista; olhai para o seu colete, para os seus sapatos, para qualquer outra coisa que não os olhos. Escutai respeitosamente e, no instante em que *começais* a falar outra vez, procurai o pequeno sinal entre os olhos. Não façais qualquer dessas coisas ostensivamente. Não lhe desperteis a idéia de que estais fazendo experiência sobre êle. O *sossego é a vossa chave*.

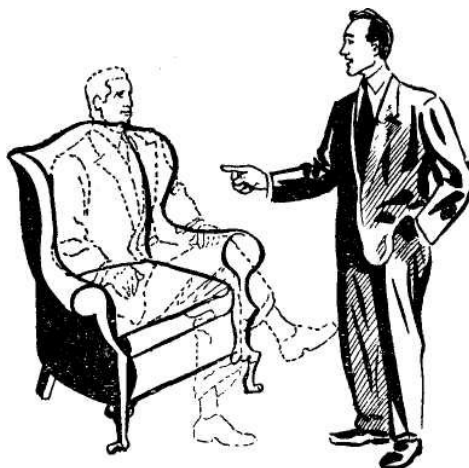
Esse homem há de lembrar-se de vós. Qualquer que seja o resultado da vossa entrevista, podeis estar certo de que êle se há de lembrar de vós; de que vós procedestes pelo melhor modo que se podia proceder; de que vós produzistes nele uma impressão maior do que êle possa admitir consigo mesmo.

Como se obtém a tranqüilidade e a confiança em si. — Um exercício que vos dará grande facilidade de maneiras, porte agradável e confiança em vós mesmo é o de praticar sozinho com uma pessoa imaginária. Deveis estar absolutamente só, em um sítio onde ninguém possa ver-vos nem ouvir-vos. O campo seria o lugar ideal; contudo, fechado com toda segurança no vosso gabinete, estareis livre de ser observado.

Em primeiro lugar, empregai cinco minutos em tomar as respirações extensas e profundas — aspirando o ar com toda a capacidade dos pulmões e expirando-o lenta e compassadamente. Depois, erguei-vos vivamente e dirigi-vos a uma pessoa imaginária do vosso conhecimento.

Podeis empregar um espelho para considerar a vossa própria imagem, ou confiar exclusivamente à vossa imaginação o ver uma figura humana. É claro que podeis dizer tudo o que quizerdes, por mais extraordinário que seja, mas deveis pensar cada frase antes *'àt* pronunciá-la. Dirigi-vos, pois, à imagem em tom forte, pleno, confiado. Arredondai cada sílaba e carregai nela. Fazei que as vossas palavras ressoem — saindo do peito. Apontai com o dedo, passeai de um para outro lado, empregai gestos que impressionem, dizei e fazei tudo o que desejaríeis dizer e fazer, como se realmente estivesse presente a pessoa a quem vos dirigis.

Este exercício é magnífico. Desenvolverá a confiança própria em todos os que o realizarem, e os seus resultados serão observados por muitos modos indiretos, que eu não menciono aqui por falta de espaço, mas que vós imediatamente reco-nhecereis.



Uma conversa interessante e proveitosa com um "espírito vivo".

Meia hora deste exercício, toda vez que vos sentirdes abatido, ou que preciseis estimular a confiança em vós mesmos, produzirá resultados magníficos. E também, muitas vezes, o aluno obtém resultados

materiais definidos, pelo poder da auto-sugestão e por meio deste exercício da palavra falada de forma intimativa. Pedi aquilo de que necessitais — pedi-o como se fosse coisa vossa.

O aperto de mão magnético. — O aperto de mão é também uma coisa importante nos encontros com outras pessoas. Olhando agradavelmente para o vosso amigo, pegai-lhe na mão com firmeza, envolvendo bem as costas e a palma. Não aperteis os dedos. Depois de um aperto rápido e caloroso, retirai vossa mão, passando vossos dedos por baixo da palma da mão dele e tão distante quanto possível das pontas dos dedos dele. É o aperto natural da cordialidade e surtirá seu efeito.

L I Ç Ã O X

Cultura do olhar magnético — Exercício ao espelho — Efeito.

Cultura do olhar magnético. — Depois que o aluno se convenceu do valor da conservação das correntes mentais, e aprendeu a utilizá-las, realmente não necessita de muito maior auxílio. Contudo, mais alguns meios de desenvolvimento podem parecer importantes a alguns alunos, e passo a mencioná-los.

Na lição antecedente, descreveu-se o método de fixar um ponto entre os olhos da pessoa com quem se fala. Convém que designemos esse método pela expressão olhar central. Não deveis cometer o erro de empregá-lo indiferentemente, em toda e qualquer ocasião. Só deve ser empregado com o intuito de causar impressão, quando assim o quiserdes. Poderia suceder que fosseis opressivamente impressivo, o que deve evitar-se. Empregai a vossa força com tato e discrição. O agrado é atraente. Sede agradavelmente impressivo.

Quando desejais agradar, como sucede no convívio ordinário, o vosso rosto deve apresentar uma expressão interessante. Não mostreis um sorriso perpétuo, pois não há nada menos digno, mas procurai dar ao vosso rosto a expressão natural e tranqüila que êle teria ao observardes uma cena interessante e apa-ziguadora. Empregai o olhar central com freqüência, mas "fa-zei-o recuar" com agrado, cheio de dignidade. Desta maneira, dareis a impressão conjunta de bom humor e poder.

Exercício ao espelho. — Eis aqui um exercício que auxiliará o desenvolvimento do olhar e da expressão eficiente. Colocai um pequeno espelho diante de vós, sobre uma mesa, ou ponde --vos diante de um espelho grande, com o rosto à distância de cerca de quinze polegadas do vidro. Com um lápis fareis um pequeno sinal ou saliência na raiz do vosso nariz, justamente entre os olhos. Esse sinal deve permanecer durante dez ou quinze minutos e servirá para ajudar-vos a concentrar a atenção e o olhar. Olhando para a vossa imagem no espelho, fixai a vista naquele ponto, entre os olhos. Permanecei perfeitamente imóvel, olhando fixamente para o ponto central. Procurai não pestanejar. Quando sentirdes que ides pestanejar, em vez de o fazer erguei apenas as pálpebras um pouco. Os nervos descansam quase da mesma forma como se fechásseis as pálpebras. Este exercício não deverá prolongar-se mais de quinze minutos. Os principiantes acharão difícil o estarem sentados perfeitamente imóveis, mesmo durante cinco minutos, mas é necessário aprender este repouso e domínio dos nervos, se porventura o aluno deseja desenvolver-se completamente.

Efeito. — De manhã cedo é a melhor ocasião para esse exercício, quando o cérebro está fresco, o corpo descansado e os nervos distendidos. Começar por um exercício de cinco minutos, aumentando-o gradualmente um minuto cada manhã, até que o possais fazer durante doze ou quinze minutos. Ao íim de três dias, aproximadamente, começareis a observar o poder e a firmeza do vosso olhar. Observareis o olhar fraco e cambiante das outras pessoas. Observareis que mesmo as pessoas de olhar atrevido olham para um ou para outro dos vossos olhos, e que desviam a vista com inquietação, quando vós sosse-gadamente aplicais o olhar central de que elas, é claro, não têm conhecimento. O olhar central dá-vos como que o estranho efeito de que estais olhando diretamente

através da cabeça da pessoa visada. E, ao mesmo tempo, alivia-vos do olhar dela ou da impressão da sua vista.

O exercício ao espelho, acima descrito, desenvolve rapidamente um poderoso olhar magnético. Os olhos são a janela da alma, e nas pessoas de grande sensibilidade psíquica os pensamentos lêem-se, muitas vezes, de olhar para olhar. Deveis, pois, aplicar-vos o mais possível a desenvolver um olhar potente.

Se porventura o aluno usa habitualmente óculos, o efeito do exercício é ainda o mesmo, mas será necessário mais cuidado para não forçar a vista. — O fato de usardes óculos não enfraquece materialmente a capacidade de cultivar o vosso olhar, e, na verdade, às vezes acrescenta até uma certa força de impressão.

LIÇÃO XI

Três métodos particulares de irradiação direta da influência magnética — 1.º) *Fotografia mental* — 2.º) *Método do plexo solar* — 3.º) *Método muscular*.

Três métodos particulares de irradiação direta da influência magnética. — Em cada um destes três métodos, o primeiro passo necessário é o *retiro ao silêncio*. Quer isto dizer que o aluno deve recolher-se num quarto arejado, livre de toda intromissão estranha, colocar-se em posição confortável, sentado ou encostado, e entregar-se inteiramente, durante uns dez minutos, à completa passividade, de corpo e espírito. Todos os músculos devem ser distendidos, todo pensamento perturbador deve ser banido. Quando o aluno sente que está nessa disposição, está apto a empregar um dos três métodos para lançar a sua própria força em serviço ativo. Passo a descrever os três métodos.

1.º) *Fotografia mental.* — Depois de conseguido o estado tranqüilo e passivo, sentai-vos a uma mesa e escrevei uma delineada sugestão, muito simplesmente, numa folha de papel. Escrevei, por exemplo: "*Quero* que terminem as zangas entre mim e João Beltrão", ou "*Quero* que Fulano tenha uma boa impressão a meu respeito", ou ainda "*Quero* que Sicrano seja levado a fazer isto". Depois de escrever o vosso desejo simplesmente e em breves palavras, acomodai-vos na cadeira com todo o conforto, e olhai para o papel fixamente, concentrando--vos intensamente, mas com tranqüilidade, na significação das linhas que estais vendo, e, entretimentos, respirando vagarosa, mas profundamente.

Tal é a fotografia mental. A teoria consiste em que, desta maneira, as correntes mentais eficientes se formam com maior perfeição. Se começardes por pedidos razoáveis e simples, de natureza genérica, tais como a melhoria gradual da vossa saúde, o aperfeiçoamento e a fortificação do caráter, melhor memória, gênio mais sossegado, provavelmente logo, desde o momento,



Fotografia mental: formar, absorver e irradiar o força do pensamento.

obtereis êxito e, à medida que vos fardes desenvolvendo, pode-reis formular pedidos mais explícitos e entrar em minudências, como as dos exemplos acima mencionados. Se pedirdes coisas que de modo algum estejam, direta ou indiretamente, *em conflito com os direitos ou com a felicidade de outras pessoas*, obtereis um certo grau de êxito que estará em relação com a sinceridade e inteligência com que tiverdes adotado nossas instruções.

2.6) Método do plexo solar. — O plexo solar é o centro nervoso da espinha ou medula situado por detrás do vazio do estômago. Alguns cientistas afirmam, e com lógica muito boa, que êle é realmente um cérebro — o cérebro abdominal — e que regula não só certas funções corporais involuntárias, tais como a respiração e a pulsação do coração, mas ainda a natureza emocional do indivíduo. Atualmente, alguns sábios consideram o plexo solar como um verdadeiro centro magnético ou magneto nervoso capaz de impressionar a personalidade dos outros, ou de ser por ela impressionado.

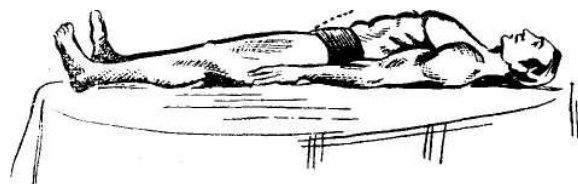
Esses sábios operam pelo modo seguinte:

Tendo-se entregue ao silêncio e tornando-se propriamente passivos, deitam-se de costas, depois de previamente terem despido toda a roupa que, de qualquer modo, possa impedir ou embaraçar os movimentos. Tomando uma profunda inspiração, enchem o peito, recolhendo o abdômen ao mesmo tempo. Depois, sustentando a inspiração, recolhem o peito, forçando o ar que nele existe e, desse modo, distendendo o abdômen. Em seguida, recolhem o abdômen e, assim, se a inspiração foi ainda mantida, torna-se a estender o peito. Para cada respiração, o peito e o abdômen são recolhidos e distendidos alternadamente, cada um deles cinco vezes, bem rapidamente. Segue-se um descanso de meio minuto e repete-se a operação. Outro descanso de meio minuto e repete-se a operação pela terceira e última vez.

O aluno atento há de observar desde logo que este exercício atua diretamente sobre o plexo solar, dando-lhe uma estimulante massagem interna por meio de movimentação dos órgãos adjacentes. A parte mental desta idéia é que o desejo, cuja realização se pretende, deve ser *mantido tranqüilamente no espírito, enquanto* o exercício dura, e que o estímulo do plexo solar ou da bateria de nervos lança o pensamento em vibrações que exercem efeitos sobre o organismo nervoso mais ou menos receptivo das outras pessoas de quem se trata.

Muito se tem dito sobre a eficácia deste sistema; mas, qualquer que seja a sua virtude em relação ao efeito produzido sobre os outros, é certo que ele tem efeito notável sobre o aluno, em tudo quanto diz respeito a dar-lhe ponderação, tranqüilidade e alívio nas depressões.

3.º) Método muscular. — O terceiro e último método parece estranho ao primeiro exame, mas torna-se claro desde que se considere que a Força, quer se exprima na Forma de *inteligência*, de *espírito*, de *gravidade*, de *eletricidade*, de *ação muscular*, etc, é sempre a mesma em sua essência, Baseado nessa teoria, o aluno, depois de se retirar ao silêncio, põe-se de pé e contrai todos os músculos do corpo, dando-lhe o estado de rigidez mais intenso que lhe seja possível. Aqui certamente está uma força produzida, mas não aplicada. O espírito do aluno fixa-se, então, inteiramente sobre o desejo que pretende satisfazer. O aluno aplica todo o seu *poder* e *querer* em realização. Ao mesmo tempo, certifica-se de que a força-expressão física (a rigidez dos músculos) se vai transformando em força-expressão mental. Ele



Estimulação do plexo solar pela teoria da vibração irradiante.

cultiva o pensamento de que, à medida que a força se vai filtrando para fora dos seus músculos, permitindo-lhes perder a rigidez e tornarem-se lassos, ela vai saindo dele sob a forma mental do seu desejo, e sob essa forma vai atuar sobre as pessoas ou condições de que se trata. Isto tem sido experimentado com êxito notável em assuntos gerais de negócios. Um dos meus amigos, todas as manhãs, durante uma semana, praticou este exercício com o pensamento:

"O negócio há de melhorar", e o resultado foi bom. "Por que não continuaste?" — perguntei-lhe. "Não sei" — foi a sua resposta franca; e o aluno provavelmente responderia o mesmo.

Uma verdade maravilhosa, experimentada, provada e tendo bom êxito, muitas vezes é desprezada, porque a sua própria simplicidade produz falta de fé.

LIÇÃO XII

A fé ajuda, mas não é essencial —• Fé adquirida e êxito por meio de idéias provocadas psiquicamente — As idéias soó, muitas vezes, o laço de união entre o psíquico e o material.

A fé ajuda, mas não é essencial. — A fé, nos precedentes, exercícios de Magnetismo Pessoal, posto que não seja essencial, auxilia a eficácia desses exercícios. Compreendo bem quanto seja difícil para o principiante ter fé em coisas de que nada sabe e, por isso, aproveito a ocasião para dizer duas palavras de advertência sobre o assunto.

Fé adquirida, e êxito por meio de idéias provocadas psiquicamente. — Provavelmente admitireis que a fé vos ajudaria com maior rapidez, mas dizeis que não a possuis. Mesmo sem fé, podereis desenvolver-vos no Magnetismo Pessoal, mas havendo fé são melhores os resultados.

Deixai-me, pois, dizer-vos que, se realmente desejais a vantagem que a fé poderia dar, para obtê-la bastará recusardes considerar a dúvida. Isto não custa tanto como parece. O fato de que estais estudando mostra que tendes vontade de aprender. Logo, quereis seguir umas instruções. Recusar dar a menor consideração à dúvida é coisa que de modo nenhum vos causará prejuízo ou enfraquecimento. Tomai isso como uma parte da vossa tarefa, e lembrai-vos de que recusar (mesmo temporariamente) dar consideração à dúvida é praticamente a mesma coisa que ter fé, e pode ser feito isso por todo aquele que livremente deseja aprender. Muitos alunos têm sido auxiliados a ascender a pontos difíceis pela adoção deste plano (que se poderia chamar negativo) de adquirir fé, e ainda estou para ver um aluno sincero que tenha operado assim, sem alcançar êxito. O mentalismo inteligente não pretende que os métodos há pouco expostos sejam por si sós inteiramente suficientes para produzirem resultados satisfatórios. A fé sem trabalho de nada vale, diz a Bíblia, e o trabalho sem fé é quase inútil.

As idéias são, muitas vezes, o laço de união entre o psíquico e o material. — Estes métodos ajudam a levantar uma poderosa vibração psíquica em favor do aluno aplicado. Então, se êle mantém aberto o espírito e espreguiça as idéias, está na trilha do êxito. O bem aparece-lhe usualmente em primeiro lugar sob a forma de idéias felizes, o que é o resultado direto da atividade psíquica, auxiliada pela ação proposital do aluno. A idéia- é, assim, o laço de união entre o psíquico e o material, e apenas resta ao aluno desenvolver as oportunidades criadas para êle pelo seu pensamento, ou, para ser mais exato, as oportunidades atraídas a êle pelo seu desejo.

LIÇÃO XIII

desenvolvimento consciente do poder-vontade — Base do desenvolvimento do poder-vontade — Método mais eficaz de aplicação.

Desenvolvimento consciente do poder-vontade. — Praticando a conservação das forças mentais irregulares, conforme se disse nas primeiras lições, o poder-vontade do indivíduo desenvolve-se inconscientemente.

Deve-se, não obstante, desejar um desenvolvimento consciente, do qual resulta um aumento da confiança do aluno em si próprio, embora ele não compreenda como isso possa acontecer.

Base do desenvolvimento do poder-vontade. — ■ Basta dizer que a realização proposital de qualquer coisa difícil, por menos importante que seja, reforça a vontade. Começai por qualquer coisa trivial, como, por exemplo, desenhar, ao mesmo tempo, numa folha de papel, um círculo com uma das mãos e um quadrado com a outra. Habituai o vosso espírito a fazê-lo, com o firme propósito de o realizar.

Quando, por fim, o tiverdes conseguido, sentai-vos e absorvei a convicção de que conquistastes alguma coisa só pelo poder-vontade. Juntai essa convicção à vossa bateria de acumulação, e passai a outra qualquer coisa mais prática, porventura algum problema intrincado da vossa vida doméstica. Habituai o vosso espírito a fazê-lo.

Empregai toda a convicção relativamente à força que vós tendes estado a armazenar e não a abandoneis. De cada vez ganhareis e ficareis mais forte do que anteriormente.

Método mais eficaz de aplicação. — O homem de poder-vontade mais eficaz não é aquele que cerra os dentes, retesa os músculos, franze as sobrancelhas furiosamente e se aplica à sua tarefa de um modo abrutalhado. Pode ter êxito, mas gasta energia indevidamente, e não pode competir como o homem sossegado, inteligente, tranqüilo e cheio de confiança. Este último entrega-se à sua tarefa refletidamente. Se depara com o mau êxito, sorri e recomeça resignada e pacientemente, acreditando no seu próprio poder de conseguir o que pretende. Para ele, esse trabalho não significa um combate, como para o outro homem; significa apenas um período de atividade inteligente, que tem um único resultado possível — o êxito.

LIÇÃO XIV

Os métodos de projeção ativa não são absolutamente necessários — Relação entre o mental e o material — Processo de indução — Projetar a força pela afirmação — Alguma preparação é imprescindivelmente necessária.

Os métodos de projeção ativa não são absolutamente necessários. — Revendo este Curso, que estou quase a terminar, algum aluno pode dizer:

"Fizestes-me entender, com bastante clareza, como é que eu posso armazenar a força que significa poder para o indivíduo, mas seria preciso saber como posso projetar ativamente essa força."

Seria talvez o caso de remeter tal aluno para a lição XI, mas compreendo: ele precisa de alguma coisa mais imediata e pessoal.

Normalmente não é necessário projetar ativamente a força. O fato de serdes o possuidor de uma força consciente é o bastante para atrairdes o interesse, a confiança, o amor, o respeito das pessoas com as quais conviveis.

É evidente que haverá vantagens mais materiais: várias portas, que no passado se haviam fechado para vós, agora se abrirão. Antes não havieis compreendido que o domínio das coisas materiais tem de ser obtido por uma aproximação inteligente e harmônica, empregando os canais mentais.

Relação entre o mental e o material. — Usarei como exemplo uma analogia. Imaginai um lago com uma bela ilha no meio. A ilha representa alguma coisa material que desejais — a riqueza, por exemplo. A água do lago representa as condições mentais que a cercam. O vosso natural desejo é precipitar-vos impetuosamente para a ilha. Encontrai-vos a debater com a água — condição mental. Esta, embora intangível, constitui uma barreira real. Para alcançardes a ilha, tendes que aprender a nadar. Isto é, deveis aprender a dominar as leis dos arredores mentais, antes de poderdes atingir resultados mentais.

Não se justifica o desejo impaciente do aluno no sentido de realizar uma projeção ativa de sua força. Quando êle entender o método passivo, mais lento, porém mais eficiente, então seu êxito estará plenamente assegurado.

Processo de indução. — Tendo em vista a teoria elétrica, bem demonstrada, que a passagem de uma corrente próxima de um outro condutor produz nesse condutor uma corrente simpática, suponhamos que vós desejais impressionar ou influenciar uma pessoa com quem acabais de travar conhecimento.

Fixai no vosso espírito o fato de que essa pessoa é um instrumento pelo qual passam correntes mentais; e que vós sois um instrumento que não só produz, mas também recebe e guarda aquelas correntes que desejais.

Por isto, podeis começar com decisão a "puxar por êle" na conversa, empregando judiciosamente o olhar central. Dedicai todo o vosso tato e ciência a fazer isso de um modo discreto, não importuno, mantendo ao mesmo tempo com firmeza toda a vossa força; por assim dizer, puxando-vos para dentro. Pelo ato de fazerdes passar diante dele as correntes mentais, sob a forma de perguntas ou sugestões hábeis, vós despertais nele correntes simpáticas que manifestam seus gostos e aversões. Estimulando e satisfazendo, no decorrer da conversa, tais gostos e aversões por meio de uma constante subcorrente de aprovação expressa sutilmente, não tardareis a conseguir que êle esteja em completa vibração convosco. Isto é, êle gosta de vós, e prefere estar convosco a não estar. Não cometais o erro de empregar lisonja barata, que só atua sobre os espíritos muito fracos; procurai criar em vós mesmos uma corrente de interesse amável e genuíno. Podeis conseguir isso, expulsando do vosso espírito os outros interesses.



Método muscular ou transformação direta da força física em força psíquica.

Com o conhecimento das leis de- indução e atração, que existem entre as correntes mentais, achareis que a prática de atrair as pessoas se torna uma *ciência* fascinadora, Não as atraireis por necessitardes delas, mas simplesmente para exercitar o vosso poder e estudar a ação da lei sob circunstâncias várias.

Projetar a força pela afirmação. — Outro método de projeção ativa da influência é o que emprega a afirmação. Por exemplo, estais numa reunião mundana e desejais que uma determinada pessoa procure de modo próprio ser-vos apresentada; podeis empregar o processo seguinte, variado conforme as circunstâncias. Este processo tem dado resultado em centenas de experiências, quando as condições não são absolutamente contrárias.

Escolhei bem o paciente da vossa experiência. Passai diante do seu campo de visão tantas vezes quanto possível, mas sem ser importuno. Empregai o *olhar central*, com tranqüilidade e agrado, todas as vezes que êle olhar para vós. Ao mesmo tempo, ide repetindo mentalmente, como se estivésseis a falar com êle: "Vós quereis falar-me. Vós quereis falar-me."

Fazei disso uma afirmação vigorosa e procurai incutir-lha, por assim dizer, por meio dos vossos olhos. *Alguma preparação é imprescindivelmente necessária.* — E claro que nenhum método de atração, ativa ou passiva, tem o menor valor, se o aluno deixar sair a sua própria força acumulada, iso é, se êle despreza a constante conservação da força, conforme se descreveu nas primeiras lições.

Mais ainda: não se pode aconselhar, nem é razoavelmente possível empregar qualquer dos métodos diretos que têm sido mencionados, sem que o aluno tenha assimilado os princípios gerais da ciência, esboçados nas precedentes lições.

Tudo o que se adquire custa o seu preço: neste caso do Magnetismo Pessoal o preço é a absoluta supressão da vaidade em toda e qualquer das suas inúmeras formas.

LIÇÃO XV

Conclusão da Primeira Parte

Mais algumas palavras antes de vos deixar. Senti prazer ao escrever este Curso. Parece-me que está completo e que vos dá justamente a informação que êle pretendia dar.

Uma advertência: — guardai-vos dos maus hábitos.

Os maus hábitos são os maiores distribuidores do Magnetismo Pessoal. Todo aquele que é escravo de qualquer mau hábito, mental ou físico, pode perfeitamente atribuir a esse fato a sua falta de personalidade magnética. Os maus hábitos são uma força, que se inclui no capítulo geral da Tentação. Podem, pois ser tratados como se indicou numa lição anterior; a sua força pode ser arrancada e armazenada dentro de vós, e os seus maus efeitos podem ser neutralizados.

E agora, como explicação final, recordai-vos disto:

Aprendestes a conservar e a projetar esta Força, a que damos o nome de Magnetismo Pessoal. Nunca deveis esquecer que, por um mero esforço da vossa vontade, podeis, em todas as ocasiões, desafiar aqueles que, pela aproximação mental, pretendam retirar força de vós. Estais à prova de tais saques quando sois positivo e autocontrolado. Em todo o decurso destas lições, eu procurei, sem afirmar este fato em tantas palavras, dar-vos a impressão de que estais aprendendo a fazer de uma força, que por si própria não tem individualidade nem inteligência, uma parte de vossa individualidade, uma parte de vós mesmos, pela imposição de vossa vontade sobre ela. Sabeis, pois,

finalmente, que o Magnetismo Pessoal é muito poderoso, quando a Força e a Vontade operam juntas em harmonia e unidade, e se tornam um todo único.

Segunda Parte

AS QUALIDADES MAGNÉTICAS

LIÇÃO XVI

Introdução — Preliminares — Formos de influência — A Confiança.

Introdução. — No intuito de tornarmos este trabalho ainda mais interessante, se é possível, vamos adicionar-lhe mais alguns ensinamentos e exercícios dignos da mais alta ponderação e constante prática.

Constituem eles a substância do que de melhor se tem escrito sobre este assunto no Velho e Novo Mundo, a essência dos excelentes métodos do Rvmo. Paulo Weller, do Dr. La Motte, do professor americano Clark, compendiados pelo distinto investigador espanhol D. Vicente Garcia Ruy Pérez, no seu primoroso livrinho Magnetismo Pessoal, que fecha com chave de ouro, estampando o método indiano para o desenvolvimento da vontade.

A estes, agregamos trabalhos de outros investigadores, que julgamos indispensáveis para tornar este livro, embora sob uma aparência modesta, um vade mecum de sumo valor para todos aqueles que têm lutado em vão contra o infortúnio e desejam, a todo transe, elevar-se e progredir. Ele fornece os meios mais eficazes que até hoje se conhecem para melhorar rapidamente a situação de cada um.

Antes, porém, de darmos o conteúdo dos referidos métodos, julgamos acertado precedê-los, em resumo das preciosas considerações e conselhos contidos na pequena, mas valiosa, obra acima citada.

O livro Magnetismo Pessoal, por ser uma exposição dos métodos de diversos autores, nem sempre apresenta uma perfeita unidade de vistas, apresentando mesmo algumas redundâncias. Este leve senão, porém, se prejudica o valor literário da obra, nem por isso lhe tira o valor científico, o seu valor intrínseco, que é o que mais interessa ao leitor.

Feitas estas ligeiras considerações, entremos no assunto.

A possibilidade extraordinária que todos possuímos de influenciar os nossos semelhantes, em estado de vigília, é tão natural como o andar. Todos, mais ou menos conscientemente, a executamos, mas a executamos mal, e precisamente o fim principal desta obra é facilitar aos estudiosos perseverantes os meios infalíveis para que possam mudar radicalmente, e num prazo relativamente breve, a corrente atual da sua vida, convertendo o fracasso em êxito, o infortúnio em ventura.

Nessa afirmação categórica fica assinalada a grande importância, o valor excepcional e imenso dos ensinamentos contidos nas linhas que seguem. Com o fim de tornarmos esta obra acessível a todos, não entramos aqui em largas explicações de doutrinas, próprias de um trabalho de maior fôlego, e deixando de parte os termos técnicos, usamos de uma linguagem chã, ao alcance da maioria a que ela se destina.

Preliminares. — Oferecemos-vos o estudo de um assunto novo e interessantíssimo, posto que as verdades em que se funda sejam tão antigas como o mundo, e tão simples que, para alguns, parecem sem valor.

Entretanto, é sobre essas verdades que se assenta o Magnetismo Pessoal, e, quanto mais se aplicam aos usos da vida, tanto maiores são os resultados que se obtêm.

É indispensável trabalhar ativamente e com perseverança para desenvolver as faculdades que todos possuímos e conseguir que, quase imperceptivelmente, o nosso poderio cresça e aumente num grau incalculável.

O primeiro requisito para se obter uma presença magnética é a saúde; sem ela nada se pode fazer.

A força da mente se relaciona com a condição do corpo, de tal modo que, quando este enfraquece, aquela se ressent. O magnetismo é uma força nervosa e em nossos nervos vivemos, de maneira que falta de vitalidade diminui em grau correspondente a nossa força nervosa. O primeiro esforço, pois, há de encaminhar-se para recuperar a saúde, se foi perdida; e o segundo, para conservá-la em bom estado.

Para tal fim é muito conveniente abandonar o uso das bebidas alcoólicas, carne de porco, pastelaria, doces, chá, café e todos os estimulantes, buscando somente os alimentos mais puros, e nada que nos possa causar dano, ainda que nos lisonjeie o paladar.

A regularidade nos costumes e o evitar excessos ativam nossas forças latentes e as aumentam.

A influência magnética é tríplice na sua forma e emprega como agentes os olhos, a voz e as mãos.

O olhar inquieto, exaltado e movediço infunde receios, enquanto que o olhar sereno, firme e desapaixonado inspira confiança e determinação.

Os movimentos bruscos e gestos desagradáveis repelem e, amiudadas vezes, aniquilam qualquer bom efeito que se tenha conseguido causar com a conversação. Deve haver a maior sobriedade no emprego deles.

Se a isto se ajuntar uma voz inculta e áspera, não nos surpreenderá que pessoas de certo merecimento passem a sua vida de fracasso em fracasso.

Ao contrário, as atitudes adequadas, naturais e elegantes, acompanhadas de uma voz agradável e de tons bem modulados, produzem um efeito que se retém muito tempo depois de terem sido esquecidas as palavras.

Outro importantíssimo acessório para o desenvolvimento do Magnetismo Pessoal é a vontade que regula a quantidade e energia da força que se emprega e, além disso, determina a sua natureza.

A vontade é o poder que dirige as forças e as envia à tarefa que se tem de efetuar, mas cumpre distinguir entre a vontade e a teimosia, assim como entre a vontade e o desejo.

A vontade quer, determina uma resolução fixa e firme. O desejo, muito mais fraco, é uma aspiração; denota um intento somente.

Por meio de exercícios adequados, a vontade pode desenvolver-se como qualquer outra faculdade. A prática seguida fortalece e aumenta a vontade, mas em compensação, se não se emprega, definha pela inação.

Cumprir educar a vontade, porque o êxito depende inteiramente dela.

O elemento final do Magnetismo Pessoal é a confiança no seu poder.

Aquele a quem falte confiança em si próprio será o brinquedo de todas as mentes fortes e obedecerá a todas as influências. Incapaz de sustentar-se por si só, depende dos outros aos quais se chega e lhe servem de sustentáculo. Recai no infortúnio, quando fica abandonado a si mesmo.

Ocupará sempre um posto inferior e, enquanto não vencer por si mesmo essa condição prejudicial, não terá êxito em nada, nem poderá ser feliz.

Precisa aprender a não depender senão de si mesmo. Assim como pode fazer certas coisas, poderá fazer outras.

Importa muito não desanimar diante dos fracassos; se os não houvesse, não haveria êxitos.

O superar dificuldades é a prova do magnetismo.

A confiança em si mesmo não significa orgulho, nem egoísmo, mas sim, perfeito domínio, educação absoluta, correção completa.

Aquele que for modesto no seu trato, calmo e cômico do seu poder, e confiar ilimitadamente em si mesmo, esse será o mais magnético.

O trato engendra confiança, mas não deve nunca descer à vulgaridade ou a qualquer outra das características das pessoas mal-educadas.

Devemos possuir sempre um conhecimento exato e tão profundo quanto for possível das pessoas ou coisas a quem dirigimos a nossa atenção.

Isso só se consegue com paciente aplicação e estudo.

Antes de podermos falar de uma coisa com clareza e segurança, carecemos de conhecê-la e estar familiarizados com todos os seus pormenores.

Deste modo adquirimos conhecimento seguro e ganhamos a confiança própria e alheia.

Antes de podermos esperar influenciar a alguns, devemos primeiro descobrir os nossos pontos fracos e fortes, para robustecermos os primeiros e aplicarmos os outros eficazmente; mas, antes de intentarmos .isso, devemos ter a maior confiança em nós mesmos para convencer-nos da própria habilidade e ocupar--nos sem temor no trabalho que nos convenha.

Para facilitar o estudo e para proceder a um auto-exame, responda o leitor às seguintes perguntas:

"É calmo e comedido?" "Altera-se facilmente?"

"Manifesta as suas impressões, quando recebe boas ou más notícias?"

"Tem amor e ódios violentos?"

"Irrita-se estando só, quando as coisas não andam a seu gosto ?"

"Pode conter-se em presença de sua família e de amigos?" "E em presença de estranhos?"

"Diz ou faz inopinadamente coisas que, pouco depois, lamenta ter dito ou ter feito?"

"Equivoca-se quando julga fatos de pouca monta?"

"Engana-se a respeito de assuntos transcendentais?"

"Está contente com a sua situação atual?"

"Sofre por ninharias?"

"Passa as noites acordado?"

"Padece de dores de cabeça?"

"É nervoso?"

"Molestam-no certos sons?"

"É-lhe aborrecida a aproximação de certas pessoas?"

"Repelem-no outras?"

"Como trata as pessoas que reconhece serem-lhe superiores?"

Das respostas que der, poderá deduzir a necessidade de robustecer os pontos fracos e manter o nível dos pontos fortes.

Formas de influência. — A vida só tem valor quando influenciada pela cultura e pela educação.

Isto é exato tanto em relação ao homem como em relação a toda a natureza.

A tendência é sempre para baixo.

O que o cuidado é para a planta, a educação é para o homem. Abandonado a si mesmo, este degenerará invariavelmente. A tendência para o descenso é notória em toda parte.

Toda tendência para flutuar é fraqueza e tem sua origem na carência de uma direção, na falta de um fim ou objetivo bem definido na vida. Essa ausência de finalidade, de propósito, é devida a estar a vitalidade enfraquecida, o que, por sua vez, implica falta de magnetismo. Consequentemente, para ser magnético, há de se ter um objetivo concreto. A natureza de tal objetivo varia com o indivíduo. Uns se propõem adquirir riquezas, outros uma posição culminante na sociedade, sobressair-se nas artes ou ciências, distinguir-se na política, etc, e assim todos.

O fracasso ou êxito está diretamente relacionado com a natureza do fim que cada um se propõe e com a constância com que busca a sua realização.

Com maus desejos uma pessoa não pode adquirir magnetismo.

Com intenção absolutamente pura e uma forte vontade, consegue-se o melhor magnetismo e não se pode deixar de alcançar resultados favoráveis, seja qual for o objetivo. Mas antes de podermos formar uma intenção estritamente honrada, é necessário aprendermos a cultivar o pensamento na honradez.

Deve o leitor desde já cultivar a honradez absoluta, não fazendo conluios com a astúcia, a velhacaria, o estratagemas ou a maldade em nenhuma das suas formas.

Eleva-se sobre qualquer dúvida e mantém-se firme e forte na cúspide da retidão e da verdade.

Seja qual fôr a sua vida, nunca faça, pense, fale ou intente uma falsidade nem nada que com ela se pareça. Um pensamento honrado e amante da verdade, num cérebro forte, é o verdadeiro magnetismo e a mais poderosa vontade, e, como fatos indiscutíveis, devem cultivar-se. Nunca diga mentiras nem mesmo de brincadeira.

Não exagere méritos mas também nunca os rebaixe. Não lisonjeie nem menospreze outrem; ambos os modos são errôneos.

Seja exatamente correto.

Não passe adiante um conto ou uma anedota que contenham alguma falsidade, ainda que esta seja tão manifesta que não possa enganar ao mais simplório.

Seja sincero, dizendo as verdades tais como são, sem variantes nem exageros.

Conclua sempre o que principiou e não permita que ninguém, nem coisa alguma, desvie a sua atenção.

Se a observação e o estudo o têm familiarizado com as leis da vida, há de ter notado que influências e contra-influências se entrecruzam na nossa mente e a afetam, alterando a corrente do pensamento. Devido a elas, mudamos de intenção e deixamos de conseguir o que desejamos. Para dominar essas circunstâncias, importa cultivar o pensamento direto desde este momento.

A confiança. — O êxito na vida quer da mente, do corpo ou dos negócios, quer na aquisição de conhecimentos, felicidade, riqueza ou poderio, depende da harmonia do seu pensamento e da força da esperança.

Aquele que é dotado de um caráter íntegro, de uma natureza franca e que possui uma determinação firme e invariável, alcança sempre todas as vitórias honestas que se podem conseguir na esfera do poder de uma pessoa.

A razão de muitos fracassarem e ficarem condenados a ve-getar nas fileiras da mediocridade pode-se atribuir à confusão do seu sistema nervoso, inarmônico, que não se consorcia com os propósitos da mente.

Essa condição afeta as pessoas de diferentes modos e de acordo com o grau de inteligência que cada qual possui.

Um ignorante ou rústico pode ser relativamente feliz, nesse estado, por não haver conhecido nem aspirado a nada melhor; ao mesmo tempo que, em igual estado, outra pessoa de maior capacidade intelectual se repete muito infeliz, sendo a sua vida um constante desengano e um fardo insuportável.

A desarmonia interior deve ser cuidadosamente estudada porque estamos todos sujeitos a ela, em maior ou menor grau. Algumas pessoas são mais rigorosamente afetadas por esse estado de desarmonia interior e nunca se libertam. De nada serve buscarmos o remédio fora de nós mesmos.

Mantenha sempre, no trabalho como nas diversões, a dignidade que impõe respeito e lhe possibilita o uso integral de suas faculdades.

O êxito é daqueles que nunca perdem a calma.

A excitação do indivíduo revela-se principalmente pela voz, que pode se elevar demais ou tornar-se muito grave.

Lembre-se de que, se, algumas vezes, você tem que ser humilde, outras vezes tem que ser altaneiro.

Antes de fazer alguma coisa que não lhe seja habitual, pense maduramente para prever o seu resultado.

Antes de falar em voz alta sobre algum assunto importante, diga-o a si mesmo mentalmente e trate de ouvi-lo para averiguar como soar.

Observando-se esta prática, bem depressa se adquirirá o hábito de ponderar previamente as ações e palavras, evitando-se, assim, o que não for adequado.

Cumpra não irritar-se. Para isso, é indispensável esforçar-se para estar sempre de bom humor e tratar de achar alegre a vida.

O temor mortifica e enerva; é prejudicialíssimo e nos incapacita para toda ação magnética.

A excitação é, como a irritabilidade, indício de fraqueza, e convém não se deixar vencer nem dominar por ela.

Se na sua companhia estiver alguém excitado, mantenha-se calmo, que ele naturalmente se tranquilizará.

Se você for provocado por alguém, não se excite, não responda ao desafio, e tudo terminará bem, porque bem certo é o adágio. — Quando um não quer, dois não brigam.

Se obtiver triunfo em algum assunto, não se exalte; se houver cometido um engano, confesse-o francamente e dê as satisfações necessárias; que o sangue frio presida a todos os atos da sua vida, e você terá dado um grande passo para a felicidade.

A ansiedade é uma condição mental que, afetando o nosso ritmo respiratório, nos causa uma perda de força nervosa.

A vitalidade é adquirida pelo sistema nervoso por meio do oxigênio do ar que respiramos. Na ansiedade, inspiramos menos ar do que é necessário para nos mantermos com saúde.

Não há necessidade de acentuar as causas reais ou imaginárias que produzem a ansiedade. Sempre cometemos erros, sofremos perdas e encontramos dificuldades.

Mas para que nos ocuparmos com o passado ou interrogarmos o futuro, quando o presente está cheio de oportunidades que reclamam a nossa imediata atenção?

O mau vício de buscarem-se preocupações começa sempre por muito pouca coisa e logo cresce até o tamanho de uma montanha.

Os que sofrem ansiedade tornam-se inúteis para si mesmos e quase imprestáveis para os outros.

É bom nos prevenirmos contra as enfermidades e o infortúnio, que, a não ser assim, nos surpreenderiam; mas vai grande diferença entre afastar-se para deixar passar uma carruagem e pôr-se a chorar pelo risco de ser atropelado.

O primeiro é um ato de precaução devido ao raciocínio; o segundo é uma visão de infortúnio criada por um cérebro fraco.

Evitem-se os erros, a miséria e a desgraça. Não se abandone nenhum dever e adquira-se tudo quanto honradamente se possa conseguir.

Procurem-se as diversões lícitas e amem-se a verdade e o bem; mas não nos entreguemos à ansiedade que contém todos os germes que destroem a vida, o coração e o cérebro. Deixemos de lado a inquietação sem motivo, inimiga da ambição sadia e da felicidade.

Caminhe para a frente com o firme objetivo de mudar o curso da vida, e o Triunfo será certo.

LIÇÃO XVII

A vontade — Eficácia do magnetismo — Domínio magnético — O pensamento.

A vontade. — Sendo sabido que, para ser magnético, é necessário ter uma confiança ilimitada, domínio sobre si mesmo e um firme e claro objetivo a realizar, vamos nos ocupar de outro aspecto muito importante, que é o estudo da vontade.

Não têm sido devidamente apreciadas as faculdades intelectuais do animal e, muitas vezes, são eles considerados como desprovidos de inteligência.

A observação, no entanto, nos ensina que entre a mentalidade dos animais e a dos homens há apenas diferença de grau. Em certos casos não há mesmo nenhuma diferença.

A vontade humana difere da vontade do animal especialmente numa circunstância, a saber: a do animal é fixa, e quando determina uma coisa procede imediatamente à sua execução. Não retifica as suas resoluções nem efetua mudança alguma nelas.

Os animais selvagens fogem com a cauda metida entre as pernas, quando, ao primeiro instante, não logram o seu intento.

A formiga irrita-se e enfurece-se, quando alguma coisa lhe intercepta a passagem.

A explicação desse procedimento consiste no fato de que, havendo resolvido fazer uma coisa, a vontade do animal se aferra, se fixa na sua determinação e não quer empreender outra ação, ainda que as circunstâncias a estejam requerendo.

A vontade fixa do animal é a teimosia no homem que, com tal procedimento, não denota fortaleza, mas, sim fraqueza.

Uma vontade forte é uma força sempre alerta, sempre ativa.

Se um método não prevalece, busca outro e outro, até conseguir o fim proposto.

Se sobrevêm obstáculos, a vontade os remove ou, quando não, inutiliza-os, circunvalando o caminho até que se torne desembaraçado.

Uma vontade realmente forte não sabe o que são fracassos nem pode fracassar, porque cria recursos apropriados à ocasião e continua sempre para diante.

O que o seu destino deve ser, cada qual deve determiná-lo por si mesmo.

"A saúde física e moral, a força, a influência pessoal, a felicidade — diz Durville — não são presentes do céu; não os recebe senão quem os merece, pois que se acham por todas as partes na natureza e cada um pode tomá-las a seu bel-prazer. A felicidade é um dos sinais mais evidentes de uma individualidade forte, mais evolucionada, mais desenvolvida, mais perfeita, ao passo que o infortúnio é indício de uma individualidade pusilânime e atrasada."

Deve-se, porém, aspirar somente àquilo que fôr possível alcançar-se. Se um jovem de clara inteligência e razoável habilidade deseja obter um elevado emprego, está perfeitamente de acordo com as suas forças, porque, se encaminhar todas as suas energias para esse fim, pode ficar racionalmente certo do seu êxito, enquanto que, a um velho inepto, aspirar à mesma coisa seria uma toleima.

"Querer é poder, — disse o escritor acima citado — com a condição de não querer senão o que fôr possível e saber fazer uso da vontade."

Qualquer desejo pode ser realizado dentro de certos limites.

Um valioso auxílio nesse assunto é a cultura do pensamento na retidão e honradez.

"Repare bem — diz ainda Durville — que os pensamentos de bondade, benevolência, alegria, esperança, valor e confiança, possuem em si e por si mesmos um poder organizador que assegura a nossa saúde física, atrai para junto de nós tudo quanto é bom e prepara a nossa felicidade, enquanto que a maldade, o ódio, a indolência, a tristeza, o desespero constituem forças destruidoras que arruinam nossa saúde física, nos fazem detestados de quantos nos rodeiam e nos arredam do que é bom, preparando-nos assim a infelicidade.

"As pessoas boas, benfazejas, perseverantes, alegres e cheias de esperanças, são atraentes; possuem já a personalidade magnética até um certo grau; e têm naturalmente todas as qualidades requeridas para desenvolvê-la rapidamente até um pouco mais elevado. Os malvados devem converter-se, senão em bons, pelo menos em melhores. Os desesperados, os que não chegaram a coisa nenhuma, devem compreender que o fracasso é devido à sua insuficiência, à sua inépcia, à sua ignorância, e devem aprender para obter algum resultado.

Para estes últimos, a tarefa será mais longa e difícil do que para os primeiros, porque se acham menos avançados na jornada da vida, menos evolucionados; mas compreendem, também, que podem mudar de caráter, ser melhores, mais simpáticos, mais hábeis e que, então, a felicidade que tão obstinadamente se lhes escapara, virá para eles tão depressa quanto maiores forem os esforços que empregarem para obtê-la.

Deste modo encurtarão o caminho que deve conduzi-los ao fim almejado, passando por uma estrada mais direita, melhor conservada, mais segura. Lucrarão, assim, um tempo precioso. E, segundo o provérbio inglês, — Tempo é dinheiro.

Muitos fracassos devem ser atribuídos ao fato de ter sido abandonado ou descuidado algum princípio fundamental.

Os que nunca triunfam são os que se deixam ir ao sabor das correntes, sem roteiro fixo.

Não visam nenhum fim definido e concreto, e dedicam a sua atenção a todas as novidades que se lhes deparam. Sendo entusiastas, as suas energias se perdem, porque se dispersam em diferentes sentidos.

A direção do pensamento consiste em fazer convergir todas as suas energias para um só ponto.

Cumpra ter sempre presente o fim para o qual nos dirigimos; não devemos deixar de lado a mais insignificante minúcia, nem nos ocuparmos de coisa alguma que não se relacione direta ou indiretamente com o objeto que temos em vista.

Eficácia do magnetismo. — Para conseguir a direção dos indivíduos, e uma vez adquirida, torná-la proveitosa, nada há mais eficaz do que o magnetismo.

Esse poder eleva todas as pessoas e afeta favoravelmente aquele que o exerce, ainda que seja temporariamente. Gera a convicção de que o ser superior é o mais agradável, o que melhor conhece as coisas e o que é mais útil.

O magnetismo favorece sempre. Exerce uma atração suave e graciosa, real e positiva, que causa prazer, irradia vitalidade exuberante e a envia onde seja necessária.

O magnetismo é o poder do indivíduo e o atrativo da sua personalidade; é, ainda, pelo menos em parte, um meio de aplicação da sua energia.

Qualquer coisa que atraia para nós uma disposição favorável é de algum auxílio, assim como tudo o que é repulsivo dificulta o exercício desse poder.

A violência de pensamentos, sentimentos e ações tem impedido, em alguns casos, a marcha do êxito, quando, com habilidade e brandura, se teria chegado a êle.

Os hábitos pessoais de alguns indivíduos repelem com freqüência aqueles que desejariam ser seus amigos.

Há quem suponha que o magnetismo é o resultado de um temperamento especial; porém não é tal coisa.

O temperamento magnético, se desenvolve pelo meio de viver, regime e conduta que tendem a conservar as energias.

Qualquer pessoa séria pode desenvolver em si mesma tal temperamento; mas aguardar que êle surja espontaneamente, sem dedicar-se ao seu estudo e prática, seria esperar em vão.

A condição magnética tempera os caracteres e é indubitavelmente necessária, porque, como meio compensador, produz um grande bem ao seu possuidor nas lutas e angústias.

Nenhum homem pode ter melhor amigo nem mais constante defensor e auxiliar do que o temperamento magnético.

Nenhuma mulher estará tão disposta a cuidar de si mesma no mundo, repelindo a agressão sem ofender ou sentindo a sua superioridade em relação ao homem comum, do que aquela que possui o temperamento magnético.

Muitas vidas têm mudado radicalmente, graças ao uso do magnetismo.

O proveito não se obtém somente com o estudo teórico; é necessário praticar também e, sobretudo, adotar uma resolução firmíssima da vontade.

O magnetismo engrandece o futuro.

Assim como a vida é uma acumulação de dias, o homem é uma acumulação de sua mente.

Estudemos a sua cabeça. O rosto é formado por um conjunto de cordas a que chamamos músculos e cada lado deles tem dois movimentos, um para puxar as carnes para trás e outro para trazê-las de novo ao seu lugar.

A cutis cobre as carnes e é um tecido ao qual se ligam pequenos músculos capazes de dar ao rosto todas as formas de expressão.

Cada pensamento nos mostra a sua índole, de um modo ou de outro, graças a essa condição.

É, pois, lógico que, se a pele é suave, quando estirada, se enrugue quando se relaxe ou contraia pelo desgosto.

Sendo o magnetismo, como é, uma tensão sadia que des-trói todo o indício de fraqueza, transforma o rosto, arredondando-o em todos os sentidos e encurtando a sua forma alongada.

A sensação do prazer produz este efeito, ao passo que o pesar alonga e contrai o rosto.

Todas as partes da cabeça participam destas modificações e, estudando o rosto dos circunstantes, observaremos a exatidão desta lei.

Quando franzimos os sobrolhos, alguma coisa nos fêz mal, alguma idéia desagradável nos passou pela mente, causando--nos desgosto, ou algum temor nos assaltou, tirando-nos a paz do cérebro e do sistema nervoso.

Uma palavra desagradável pode causar uma ruga, que se faz mais profunda de hora para hora.

A fronte carrancuda alonga e adelgaça o rosto visivelmente, e nenhum rosto é tão repulsivo como o que é demasiadamente estreito.

As linhas que ficam aos lados da boca crescem retas ou curvas, conforme somos magnéticamente positivos ou negativos.

Às vezes, as faces se encovam e as narinas se prolongam e se afinam.

O nariz exageradamente delgado denota crueldade, segundo se diz, e pode, com efeito, ser assim, pois que o centro do rosto é o ponto da emoção inteligente, da mesma forma que os músculos da fronte indicam as faculdades de raciocinar.

É cinismo duvidar da retidão do motivo do procedimento alheio, buscando alguma coisa de interessado e malévolo nas ações boas, como, por exemplo, censurar a caridade, atribuindo-lhe afã de notoriedade ou alarde de virtude.

É cínico aquele que passa o dia todo censurando os outros. Os efeitos desse proceder se manifestam nas feições: as sobrancelhas se carregam, a fronte vinca-se de rugas de dúvida, o nariz se afila por crueldade e os extremos da boca tendem para baixo. O modo de evitar isso consiste em formar novos hábitos e, por uma determinação da vontade, proibir-se de ter dúvidas. É preferível encarar as coisas pelo lado bom.

A crítica adversa é contramagnética. Se não se pode dizer bem de uma pessoa, não se diga nada.

A, censura há de ser sempre nobre e generosa, sem necessidade de mentiras, exageros e animosidades.

Nunca busque o mal, e sim o bem.

O hábito de aplicar a tudo a mansuetude, o amor e a bondade recompensa amplamente a quem o segue, dotando-o de temperamento magnético que desfaz as rugas, afugenta a tristeza e engrandece o porvir.

Domínio magnético. — A arte de governar as pessoas tem muitos aspectos. Pode consistir na força física, quando esta é real em relação ao antagonista. A obediência pode resultar também do temor da conveniência ou do desejo de seguir alguém em quem se haja depositado a maior confiança.

Um agente de polícia, por exemplo, fisicamente mais forte do que o malfeitor a quem detém, induz este a acompanhá-lo pela força da sua vitalidade muscular, e este é o domínio pela força física.

Se outro policial, menos musculoso do que o criminoso, fizesse igual detenção, venceria pela energia de sua vontade, e este meio seria magnetismo físico.

Há outras muitíssimas formas de influência que convém estudarmos, porque nos permite atrair e conjugar as vontades ao nosso desejo.

Convém advertir, desde logo, que o buscar vantagens para vencer é antimagnético, porque não é nobre; é melhor ganhar a boa vontade sem violência de nenhum gênero.

O domínio magnético deve começar por simples afinidades, entendendo-se por afinidade a coincidência de gostos, inclinações e juízos, com outras pessoas, pelo menos no momento.

Este é o cimento, a base do futuro edifício, porque seria tolice pôr-se uma pessoa em contradição com o indivíduo a quem deseja dominar. A natureza humana opõe-se resolutamente à discordância e à contradição clara e manifesta. Além disso, não é necessário humilhar para vencer.

A afinidade pode estabelecer-se sempre, ainda quando o modo de ver o caso seja diverso, procurando-se, para principiar, um ponto no qual exista o acordo comum; mas sempre, segundo todas as regras, deve ser cuidadosamente evitado o antagonismo declarado.

Uma pessoa de forte temperamento magnético pode arrastar tudo quanto esteja diante dela.

Não devemos desejar conquistas fáceis.

Poderá suceder, algumas vezes, que uma vontade superior à nossa esteja em contradição conosco. Em tais casos, se não pudermos vencer, devemos manter íntegra a nossa vontade, sem permitirmos a ninguém que se torne vencedor nosso.

Nessa época, o corpo há de estar livre, o pensamento ainda mais livre e o poder da vontade absolutamente livre.

As afinidades simples se formam manejando destramente a conversação.

É conveniente evitar um acordo apenas aparente, pois que o antagonismo poderá ser percebido.

Quando há verdadeiro antagonismo a conversação pode se transformar numa batalha de inteligência, da qual sairá vencedor aquele cuja mente fôr superior em força e inteligência.

As pessoas magnéticas são as mais cuidadosas e precavidas; deixam muito pouco ao acaso, ou por outra, não descuidam coisa alguma que possa ser prevista.

A afinidade é o fator que mais facilita a vitória, e o êxito é seguro, se há magnetismo.

No transcorrer de qualquer conversação percebe-se logo o gosto do interlocutor. Mantenhamo-nos na expectativa, aguardando o momento oportuno para estabelecer a oportunidade, e manejemo-la com o maior cuidado.

Averiguar o motivo que leva uma pessoa a proceder de determinada maneira equívale a encontrar um caminho fácil para influenciá-la. Alguns carecem de motivo impulsor, outros o escondem cuidadosamente: importa muito saber isto, e no curso da conversação, acharemos indicações preciosas, que aguçarão a nossa perspicácia.

Se as causas impulsoras estão encobertas, provavelmente a pessoa não será honesta e teremos que estar vigilantes, mas esta regra tem as suas exceções.

O pensamento. — A ciência admite como uma verdade in-concussa_ que há um éter universal, que enche o espaço no universo, e que também existe difundido entre as moléculas de que os corpos se compõem.

É este éter o meio transmissor no fenômeno elétrico e na propagação da luz. Também está assente que a luz vibra e se propaga em ondas.

O pensamento viaja consoante a luz e, como esta, se propaga, e, ainda como a luz, pode ser obscurecido ou interceptado na sua marcha, pela interposição da matéria opaca.

De igual modo, a ação do pensamento pode ser exercida ou anulada por enfermidade, ou defeitos físicos do cérebro.

O pensamento e a luz são etéreos.

O éter penetra nos sólidos e líquidos com a velocidade da luz,,na razão de 16000 milhas por segundo; passa através dos ossos, cérebros, pele e líquidos do corpo; é constituído de luz ativa e movimento elétrico, ondulando sem cessar.

O pensamento e a luz têm muitas propriedades idênticas; a vida e a luz também têm muitas semelhanças; o movimento elétrico e a luz andam igualmente associados.

É muito provável, portanto, que o éter prevaleça em todas as coisas e seja o grande meio de comunicação entre um lugar e outro.

Que o pensamento se transmite de cérebro a cérebro por outros caminhos que não os dos sentidos, já está fora de toda dúvida. Apenas haverá um ou outro indivíduo que não tenha experiência própria, confirmatória da verdade deste asserto.

Centenas de idéias de outras mentes chegam à nossa, diariamente, sem que o sintamos.

Um pensamento é vida e gera luz, ao volver em movimento elétrico a luz absorvida do cérebro.

O pensamento determina no cérebro um movimento elétrico que põe em movimento o éter; a ondulação deste afeta e faz vibrar de um modo particular, em cada caso, outros cérebros até onde alcance a sua ação.

O pensamento tem uma côr e uma forma expressiva da sua índole.

Dois indivíduos caminham pela rua com os seus respectivos cérebros em atividade, cada um numa direção; pode acontecer um pensar no outro e no mesmo momento a sua lembrança ocorrer àquele que foi lembrado.

As pessoas ligadas por fortes laços de simpatia, e que se reúnem amiúde, lêem freqüentemente os pensamentos uma das outras.

Pelo que foi exposto, fica bem claro que são necessárias mentes sadias e vigorosas para a prática do Magnetismo Pessoal.

LIÇÃO XVIII

Desenvolvimento magnético ■— Magnetismo físico — Magnetismo mental — Magnetismo nervoso — Exercícios.

Desenvolvimento magnético. — A atividade é o braço direito da força, e a variedade do seu campo de ação tonifica e aviva as nossas faculdades mentais.

O emprego dessas faculdades numa direção determinada, durante algum tempo, é vantajoso, mas, se despendemos nela todo o tempo, inevitavelmente sobrevirão o cansaço e a apatia. Ao contrário, a mudança e a variedade de nossos campos de ação influem favoravelmente para manter nossas faculdades mentais na plenitude de seu vigor. Cumpre-nos, porém, prevenir que é necessário haver discernimento e medida para empregar com acerto nossas atividades. As mudanças dos nossos trabalhos e a obstinação numa só idéia eqüivale a um contínuo martelar no cérebro.

Para que uma pessoa seja sumamente magnética, importa que seja sumamente ativa, não no sentido de ninharias, senão na mais ampla e elevada expressão da palavra, empregando por completo o seu poder mental e nervoso.

Para chegar a realizar muito, é necessário trabalhar muito.

Quando desejamos que outrem sinta o nosso poder, temos que nos lembrar de que necessitamos de um meio de comunicação, e já sabemos que esse meio é o éter universal; mas esse meio por si só não é bastante; é preciso também reunir uma quantidade de energia para podermos dispor dela em ocasião oportuna, O depósito dessa energia pode-se supor situado na base do cérebro, pois que é mais abundante nesse lugar, e demonstrar a sua presença pelo brilho do olhar e a sua atividade pela dilatação da pupila.

A luz é o reflexo de outras influências, pois, quanto mais magnéticos são os olhos, tanto mais fácil e brilhantemente refletem a luz, e tanto mais brilham por seu próprio poder.

Esse brilho é uma das provas mais importantes de saúde e de vitalidade.

Vamos dar um exercício para habituar à dilatação, muito proveitosa para o desenvolvimento magnético.

Entre num quarto escuro, onde não possa ver nenhum objeto, e ali, vagarosa e suavemente, relaxe todos os seus membros até afrouxar o corpo totalmente. Conseguindo isto, cerre os olhos.

Se houver, então, algum desenvolvimento, de magnetismo, observará uma claridade ou luz fraca em frente do cérebro. Alguns têm a propriedade de irradiar no exterior essa claridade que fica no ar; outros a observam como se estivesse nos globos de seus olhos e a percebem da mesma forma tendo os olhos abertos ou fechados e, finalmente, há também quem pareça sentir essa luz no interior do seu cérebro.

Deve-se continuar a prática desse exercício durante duas semanas, convindo descansar sempre um dia, isto é, praticando três dias por semana e nunca dois dias seguidos.

O magnetismo aumenta nos períodos de descanso.

Vamos indicar outra experiência prática, advertindo, porém, que esta só se deve intentar quando o corpo estiver de perfeita saúde e livre de toda depressão.

Num dia de descanso magnético, à noite, ao retirar-se para dormir, estire o corpo, a cabeça e o pescoço, e intente, com a vontade, dilatar também o cérebro, tendo os olhos cerrados.

Depois, com os dedos indicador e médio da mão direita, golpeie as pestanas de ambos os olhos, tão suavemente que os não magoe.

O efeito que se produz, e que se vê, não é luz, nem nenhum princípio luminoso, mas sim a refulgência proveniente dos átomos que se desprenderam dos olhos; mas este é o primeiro passo para observar como se desenvolve neles o fogo ou fulgor magnético.

Observe cuidadosamente o resultado destas experiências e notará o seu progresso.

O cérebro intercepta as imagens dos objetos que chegam a êle por meio do nervo ótico, e esta interceptação se chama vista, quando os olhos são os agentes transmissores.

Os cegos são, freqüentemente, capazes de perceber e interpretar muito mais do que se supõe, e no caso de serem magnéticos, derivam por dedução sensitiva um conhecimento muito exato das coisas que os rodeiam e vêem pelo sentido da luz interior.

À mesma coisa podemos todos fazer.

O Magnetismo Pessoal divide-se em três classes: Físico ou Muscular, Intelectual ou Mental e Nervoso ou Emocional. Todos eles provêm da mesma fonte e nenhum se acha separado dos outros; mas há sempre um predominante.

O fluido magnético que circula no corpo humano, e a que alguns denominam fluido vital, não fica retido no organismo; irradia-se no exterior e forma em torno de nós uma como atmosfera de mais ou menos extensão, que constitui o campo de nossa ação física.

Quando um enfermo debilitado se acha dentro do campo de ação de um indivíduo sadio, alegre, forte e robusto, uma comunicação, uma corrente se transmite do forte para o fraco. Essa relação estabelece a harmonia de força, o equilíbrio que constitui a saúde, a qual, desde aquele momento, tende a estabelecer-se sem que a vontade de ambos intervenha na operação.

Eis aqui porque, nas relações da vida, o fraco busca instintivamente a proteção do forte, a criança salta e se alegra nos braços da mãe ou da ama, e até o enfermo, acabrunhado pelo sofrimento, experimenta alívio, tranquilidade e bem-estar, quando o visita um amigo leal.

Este é o magnetismo inconsciente, de que não nos ocupamos mais, por não corresponder ao nosso trabalho.

Antes de tratarmos das três classes em que dividimos o Magnetismo Pessoal, convém termos presente, para melhor compreensão, que há duas classes de vontade: a latente ou ordinária e a ativa ou magnética.

Há igualmente, duas classes de mentalidade: a consciente, que é a que percebe através dos sentidos externos, e a subconsciente, que provém do éter universal.

Passamos a demonstrar as nossas afirmações.

Magnetismo físico. — Quando a energia física se põe em ação sem magnetismo, apresenta-se na forma usual de um trabalho comum.

A mulher procede assim em quase todos os seus afazeres domésticos e o homem executa também grande parte do seu trabalho sem o concurso do magnetismo, pois, para que ele se desenvolva, é condição necessária que a mente tome parte no trabalho; não raro sucede que a mente se torna secundária em relação aos músculos que desempenham o papel principal. Os nervos guiam a ação, isto é evidente, mas bem depressa educam os músculos que se habitua a realizar um determinado trabalho automaticamente, intervindo no ato só a vontade latente, que se apodera de nossas faculdades e as ocupa a maior parte do tempo, executando muitas coisas de que não nos inteiramos.

Os nossos hábitos costumeiros constituem as manifestações familiares da vontade latente.

Muitas pessoas cantam, assobiam, tamborilam com os dedos e executam outras ações sem dar-se conta disso, inconscientemente. Começaram por um exercício da vontade ativa, prosseguiram e, por fim, acostumados os músculos, repetem a ação mecanicamente.

Observe-se o leitor cuidadosamente e desde logo se convencerá da diferença que existe entre a vontade ativa e a latente.

Em todas as conversações aparece este hábito destruidor e pernicioso.

Os pensamentos vêm à mente, as palavras à língua, juntam-se e são expressas, de modo que dizemos muitas tolices e muitas coisas que nos conviria mesmo dizer de outra maneira ou calar.

O poder sem participação da vontade ativa e deixando que só atue a latente, pode ser válido e ficar bem nos atos comuns da vida, tais como o comer, beber, vestir, andar, etc, mas se desejamos obter um domínio efetivo sobre as outras pessoas, devemos educar a nossa vontade para que sempre esteja ativa, ante a presença de outros.

A vontade ativa representa a decidida determinação de alcançar um objetivo definido. Esta vontade e o magnetismo são inseparáveis.

Quando predominam no organismo as faculdades musculares, estas são capazes de alcançar na ordem física o fim que se intente. Já foi dito que as faculdades mentais não se eximem por completo da tarefa que lhes cabe. O sistema nervoso tem uma função a realizar, e a realiza, mas, sempre que a energia muscular predomina, é ela que dirige as outras. Sempre devemos fazer agir a vontade ativa

e colocá-la em primeiro lugar, para que alguma coisa mais forte do que os músculos, e muito superior a eles, nos auxilie.

Os grandes concertistas, pintores e escultores educam os músculos, tornando-os obedientes ao seu ideal artístico e à sua força magnética.

Magnetismo mental. — Elevemo-nos às regiões mais altas para chegarmos a algumas das práticas diretas da nobre arte do Magnetismo Pessoal.

Nada há mais útil para o homem do que os conhecimentos de que vamos tratar; devem eles ser assimilados de maneira a se integrarem totalmente à personalidade.

A história do mundo nos ensina que, em todas as épocas, os homens se utilizaram de algum método para melhorar a vida e realizar o progresso; esse método foi mecânico; depois tornou-se físico; agora é mental e, num futuro próximo, deverá ser magnético.

O pensamento é um poder de força incomensurável. É uma coleção de processos inteligentes, organizados, composto cada um de atividades menores. Onde quer que o pensamento se manifeste, tanto nas menores como nas maiores e mais grandiosas exibições da sua força, nos mostra a sua relação e dependência com a eletricidade como base e com a fosforescência atmosférica como meio de expressão, o que demonstra evidentemente a energia que se gasta na elaboração do pensamento, energia essa que é inerente à vida e ao ser.

O pensamento pulsa nas minúsculas células cerebrais muito antes de unir-se aos seus similares para produzir o organismo chamado pensamento. A verdade maravilhosa e surpreendente, que é o cérebro, se constitui num receptáculo dessas pulsações dotadas de uma modalidade vibratória característica.

Da mesma forma a luz, que é outro movimento ondulatório é transformada pelo cérebro em pensamento quando chegamos a elaborar a impressão que ela nos causa.

Quanto mais intenso fôr o pensamento, tanto mais forte será a onda que transmite e o leva a outro cérebro.

O cérebro não é afetado de maneira sensível por todos os pensamentos que chegam a êle, o que seria muito desagradável. Para chegar a impressionar é indispensável que a onda condu-tora leve a energia necessária para penetrar e alterar de algum modo a modalidade vibratória de outro cérebro.

Quanto maior interesse pusermos no que dizemos, tanto maior probabilidade teremos de chegar a afetar as mentes alheias.

Às vezes, ao terminarmos a leitura, em voz alta, que fazíamos a um amigo, este nos diz que não a compreendeu, apesar de ter ouvido todas as palavras.

Em casos como esse, ou a pessoa que lia estava distanciada do assunto e a voz era falha de expressão e de força, ou o ouvinte estava distraído e ausente. Qualquer das hipóteses demonstra que o pensamento é independente do som.

Pessoa alguma pode ser magnética se fôr dispersiva.

Só o que se diz com completo e perfeito conhecimento tem extensão e profundidade suficientes para impressionar e afetar outrem.

Uma instrução geral é muito importante; mas para dirigir eficazmente a ação magnética é indispensável o conhecimento profundo e específico do assunto em que a empregamos. Com isto não queremos dizer que tenhamos uma única idéia, nem que nossa atividade deva dedicar-se a um só tema e, sim, que é indispensável dedicar-se a cada assunto, separadamente, dando-lhe uma atenção completa.

Magnetismo nervoso. — O emprego da energia nervosa nos permite influenciar maior número de pessoas, pois que é a sensibilidade, e não o pensamento, o guia principal para exercer influência sobre aqueles que penetram em nosso círculo de ação.

A energia nervosa é um poder acumulado e se distingue notadamente da vitalidade física e mental no que diz respeito à paixão e às emoções. É nesse campo que o verdadeiro magnetismo se manifesta plenamente.

Quando dizemos alguma coisa com toda a sinceridade, produzimos uma impressão completamente diferente daquela produzida por palavras que ocultam algum interesse inconfessável.

As idéias emitidas com o ardor da inspiração e com o fogo do entusiasmo parece que têm um peso diferente e uma significação diversa das que se proferem com a força da mente apenas.

Se pomos um grande e legítimo interesse naquilo que falamos, parece que nos exprimimos pelos nervos e chegamos a comover o interlocutor.

Será útil advertir que denominamos paixões as idéias proferidas ou manifestadas com grande intensidade, as emoções importantes.

As numerosas formas de expressão do sistema nervoso são, em geral, independentes do domínio da mente e do corpo. São ligadas principalmente à sensibilidade e suficientemente poderosas para chegar a dominar a vida física; raras vezes podem ser subjugadas pelo raciocínio.

Quando a expressão de uma paixão ou de uma emoção provém da mente e não dos nervos, cria-se uma ilusão e não uma realidade. É isto o que fazem os atores em cena e os hipócritas.

Será interessante compreender como a fôlta da emoção dá à voz uma tonalidade especial, facilmente reconhecível; quando a voz vibra sob o impulso de uma verdadeira emoção, o diafragma (músculo largo, situado entre o tórax e o abdômen, que forma o assento dos pulmões) agita-se violentamente, o que dá à voz um som trêmulo que se acentua na angústia.

Ouvindo uma voz não magnética, notamos que é inexpressiva. A voz magnética vibra sempre de maneira a causar real impressão, embora por vezes isso aconteça de maneira sutil.

O diafragma entra em atividade em proporção com a força da emoção que agita o corpo, e como a personalidade magnética é tensão, é vibração constante sem sacudidas nem trêmulos, vibra de um modo tão suave e ligeiro que só se pode observar pelo efeito que produz.

O diafragma é a primeira parte do corpo que recebe a sensação, que a recolhe e a envia às partes por onde haja de exteriorizar-se, principalmente à voz.

É possível enriquecer artificialmente a voz elevando-a a um alto grau de beleza fônica e emocional, que bem depressa, com a prática, se converte em natural pelo hábito.

Um bom meio para esta aquisição é ler uma linha em tons trêmulos, muito suaves, até que os nervos, com as, suas vibrações, tragam lágrimas aos olhos. O trêmulo deve produzir-se até que o

ouvido possa apenas percebê-lo, e a transformação da voz há de fazer-se lenta e gradualmente para que ninguém possa suspeitar a mudança.

Como se vê, isto é artificial, mas convém adotar essa maneira de falar e aplicá-la em todas as ocasiões, esforçando-se para que o sistema nervoso vibre em uníssono com o nosso propósito.

Sem que exista um grande interesse no que se faz ou se diz, não se pode aspirar ao êxito completo, que exige também seriedade.

As asserções mentais, -quando acompanhadas da energia da vontade, chegam a criar uma verdadeira realidade, e esta é a seriedade a que nos referimos.

Por asserção entendemos a formulação ou expressão de uma idéia em linguagem adequada, com frases curtas, se possível.

"O que eu desejo que se faça, faço-o mentalmente, uma e outra vez, com toda a energia, ardor e determinação de que sou capaz", disse alguém que raras vezes falha.

A conquista do magnetismo nas suas múltiplas aplicações exige que se tenham sempre presentes algumas particularidades.

Assim, convém — e é um bom costume — colocar-se sentado, ou de pé com as costas para a luz.

Não devemos .abrir a boca, senão quando tenhamos de tratar de um assunto bem definido.

Nunca devemos falar sem que a vontade ativa anime as nossas palavras.

Nunca devemos tocar ninguém, a não ser que se tenha um pensamento pertinente à ocasião, aplicável a êle e que exija esse contato, tendo o cuidado de dirigir o pensamento e associá-lo com o toque.

Não se fitem as pessoas nos olhos senão quando se lhes fale em voz alta ou mentalmente. Não se deve empregar um olhar sem afirmação mental.

Mantenha-se a boca cerrada e os dentes tocando-se. Nunca se façam frases vazias de sentido.

Cumpra-se que tenhamos sempre um objetivo, uma finalidade, um propósito em tudo quanto dizemos, dirigindo a vontade para reforçarmos bem as palavras e lhes darmos maior valor.

Use estas regras imediatamente e sempre, sem esquecer de que as afirmações mentais devem praticar-se até que, pela força de repetição, se tornem um hábito. Quando essas afirmações são auxiliadas pelo magnetismo, chegam à mente subconsciente da pessoa a quem se dirigem e forçam-na à obediência.

Exercícios. — O exercício auxilia poderosamente a aquisição do magnetismo pessoal, entendendo-se por exercício não os movimentos ordinários do corpo, que executamos com freqüência diariamente, mas sim os que descrevemos minuciosamente e que foram graduados e especialmente calculados para excitarem e estimularem o crescimento da fonte de onde dimana a corrente que domina a vida humana, corrente irresistível e que comumente se conhece com o nome de Magnetismo Pessoal.

O homem é o que são os seus nervos. O fato de estarem todos os nossos órgãos ramificados e ligados com vários centros nervosos prova-o evidentemente.

Repetidíssimas experiências têm demonstrado também até à saciedade que a sensação é impossível onde o nervoso estiver destruído. Se o nervo ótico for cortado, a visão cessa. A construção do olho poderá permanecer perfeita, mas a vista perdeu-se.

Que a mobilidade depende principalmente dos nervos também pode provar-se facilmente e enfim, não resta a menor dúvida de que dependemos dos nossos nervos.

A importância desta verdade deve ser lembrada porque nos dá a chave de todas as situações da vida. Um sistema nervoso forte e bem desenvolvido indica sempre vitalidade robusta, é o apanágio da mente bem equilibrada, vigorosa constituição de uma personalidade bem dotada para arrostar as batalhas da vida e delas sair vitoriosa.

A imensa maioria das pessoas alcança pouco ou nenhum êxito na vida, o que é, em grande parte, devido a serem tais pessoas deficientes em força nervosa.

Aumentando a força do sistema nervoso, elevando-a, com o uso adequado, a um grau de potência cada vez maior, nos acharemos mais perto do êxito.

O objetivo dos seguintes exercícios é aumentar a energia dos nervos a tal grau que seja quase impossível falhar. É uma verdadeira ginástica nêurica, de resultados infalíveis, se se praticar com regularidade e constância.

Exercício 1.º — É um índice do seu estado atual e o primeiro passo para uma rápida melhoria.

Tome uma folha de papel de tamanho comum, nem muito grossa, nem muito fina, e segure-a colocando o polegar e os dedos da mão direita no canto inferior do lado do papel, adiantando a mão a uns trinta e três centímetros de distância do peito, com o cotovelo separado do corpo; todo o braço há de ficar livre, não deve tocar em nada nem ter nenhum meio de apoio.

Em tal posição, coloque-se em frente de um espelho, no qual, previamente e na altura conveniente, terá marcado à tinta um ligeiro pontinho.

O exercício consiste em colocar-se de modo que o vértice do ângulo superior do papel, do lado oposto à mão, coincida com a pupila de um dos olhos e com o pontinho marcado no espelho. A experiência deve durar uns doze segundos. Parece fácil, mas não o é senão para os que têm um perfeito domínio sobre o seu sistema nervoso.

Procure o estudioso fazê-lo, mas haja cuidado de não separar-se da coincidência do ponto marcado, com a pupila, nem sequer a espessura de um fio de cabelo. Provavelmente parecer-lhe-á um trabalho difícil para os nervos e, em cada prova que intente, se tornará mais nervoso, ao princípio; mas com perseverança alcançará completamente o fim proposto.

Essa aparente nervosidade consiste na rebelião, escape, derramamento ou irradiação da força vital, que resiste, quando se tenta dominá-la.

Os que desejam alcançar uma posição culminante na sociedade e aprender a dominar as pessoas devem suportar os sofrimentos do aprendizado. Aquele que se abandona à indolência tem que renunciar à esperança de ser alguma coisa no mundo, no sentido de conseguir talento ou posição elevada.

Depois de conseguir executar com perfeição o primeiro exercício, na forma indicada, deve-se repeti-lo, aumentando o tamanho do papel, primeiro com meia folha de papel de ofício e logo com papel

não aparado, evitando sempre que haja o mínimo desvio entre a ponta do papel, o sinal do espelho e a pupila, e fazendo que o braço esteja inteiramente livre.

Exercício 2.º — Em vez de papel, empregue um copo com água até o meio, tomando-o pela parte delgada do pé, perto da base, com o dedo polegar e o indicador, e procure pô-lo na linha da superfície da água, coincidindo com a sua pupila e o ponto fixo do espelho. Depois, procure fazer o mesmo exercício com outros dedos e o polegar.

Exercício 3.º — Intentai fazer os dois anteriores com a mão esquerda.

Exercício 4.º — Repitam-se o 1.º e o 2.º, acompanhando-os de uma completa e prolongada respiração; isto é, comece a aspirar o ar, quando principiar o exercício, continuando-o enquanto aspira e prolongando a aspiração quanto seja ' possível, até que não possa mais; o ar aspirado deverá exalar-se mui lentamente.

Exercício 5.º — Ponha-se a mão direita em forma de índice, isto é, com o dedo indicador estirado e os outros recolhidos por debaixo do polegar, e intente, até consegui-lo, que o extremo do dedo indicador fique ao nível do negro do olho, mantendo esta posição em frente do espelho durante quarenta e cinco segundos, sem mover a ponta do dedo.

Exercício 6.º — Siga com a vista uma linha imaginária ao redor de um aposento grande. Os olhos hão de girar suave e brandamente, com lentidão e não aos saltos nem com pestanejos. Esta operação deve repetir-se cinqüenta vezes ao dia.

Exercício 7.º — Sentado, na posição mais cômoda possível, mas sem apoiar as costas em nada, fixe o olhar numa qualquer mancha da parede e fite-a firme e fixamente, sem pestanejar, durante cinco segundos, estando perfeitamente imóvel.

Em igual posição, pense em seus dedos, mantendo-os totalmente quietos, enquanto o corpo permanece na imobilidade.

Este exercício deve ser repetido durante dez segundos.

Exercício 8.º — Faça que todo o corpo descansa numa atitude fácil e cômoda; mantenha-o nessa posição durante dois minutos, sem mover os dedos das mãos nem dos pés, nem os braços, pernas e cabeça.

Exercício 9.º — Ponha-se em pé, perfeitamente ereto, durante meio minuto, e pense primeiro em suas pálpebras, em seguida, nos dedos de suas mãos e, depois, de seus pés, que devem permanecer absolutamente quietos.

Deve-se repetir este exercício depois de dominado todo o corpo à custa da imobilidade voluntária de cada uma de suas partes. Ao mesmo tempo faça completas aspirações, profundas e mui longas, exalando com lentidão o ar aspirado, quando houver mister; tudo isto sem o mínimo movimento de nenhum músculo voluntário.

Exercício 10.º — Mantenha-se em pé durante três minutos, em completa imobilidade de todos os músculos de seu corpo que pode mover à vontade, com os braços caídos naturalmente ao lado, tocando-se entre si ligeiramente os dedos indicador e médio, e os olhos fitando fixamente algum objeto.

Este exercício é tão importante, que deve praticá-lo todos os dias da sua vida. Os vagues da índia devem a êle, em grande parte, os seus maravilhosos podêres.

Exercício 11.º — Com a palma voltada para baixo, levante a mão direita para a frente até que fique ao nível do ombro, e sustenha o braço no ar, perfeitamente reto. Por um ato da sua vontade, domine todos os músculos, desde o ombro até a ponta dos dedos, sem mover os braços. Repita isto vagarosamente seis vezes e logo faça o mesmo com o braço esquerdo, deixando que o direito penda inerte ao lado.

Exercício 12.º — Na mesma posição, com o punho ligeiramente cerrado, gradualmente vá aumentando a pressão do punho até que o esforço seja terrível; depois faça a tensão do braço e do punho.

Repita este exercício, e muito lentamente, mas com tensão, flexione o braço até tocar o ombro com o punho, mantendo o braço em posição livre do corpo, sem tocar nele.

Exercício 13.º — Estando sentado, ponha os ombros baixos e fite diretamente para diante, tendo o peito bem cheio de ar. Faça que os músculos do pescoço se ponham em tensão, lenta e gradualmente, até que fiquem rígidos. Depois tensione também gradualmente o peito, tendo o pensamento no interior, ao passo que o exterior permaneça imóvel.

Descanse sempre que haja terminado um exercício; este descanso deve ser duplo quando se tenha de fazer alguma variante.

Exercício 14.º — Ponha em tensão as suas pernas, lembrando-se de que a tensão há de efetuar-se muito lenta e gradualmente.

Trate logo de produzir a tensão dos pés, tendo o mesmo cuidado.

Em todos estes exercícios de tensão cumpre observar cuidadosamente que não se produza o esgotamento da força, devendo suspender-se o esforço quando o cansaço se acentue.

Exercício 15.º — De pé, com o peso do corpo descansando nas plantas dos pés; encha de ar os pulmões e, retendo a respiração, levante ambos os braços ao nível dos ombros ou, por outra, em cruz, traga logo os braços para diante, deixando as mãos frouxas e pendentes dos punhos. Respire.

Torne a dominar a respiração e, gradualmente, cerre os punhos, trazendo-os lentamente para as axilas. Ao chegar a elas, concentre todas as suas energias nos punhos.

Tenha cuidado de evitar os movimentos bruscos.

Exercício 16.º — De pé, com os braços aos lados, caídos naturalmente, dirija o seu pensamento para o braço direito e comece a levantá-lo tão lenta e suavemente que apenas se note ao princípio, e, pouco a pouco, eleve-o até a altura do ombro e logo traga-o para a frente do corpo, como em atitude de jurar.

Exercício 17.º — Repita-se o exercício, acompanhando os movimentos com um aumento gradual de tensão muscular. Respire profundamente e vá reduzindo a tensão até que o movimento termine.

LIÇÃO XIX

Consequências — Regras gerais — Educação da vontade — Desenvolvimento da vontade — Desenvolvimento da força magnética — Do fluido magnético.

Consequências. — Praticados com a necessária constância, estes exercícios conduzem infalivelmente ao êxito e compensam, com a maior amplitude, o trabalho que houver custado a sua execução.

Os resultados não se fazem esperar e, como já disse na primeira parte deste trabalho, parece que a gente entra numa nova vida, mais ativa, mais ágil, e muito mais enérgica e proveitosa.

Combinando-os com os ensinamentos que a traços largos deixamos expostos, o discípulo chegará a dispor de um poder que excederá em muito as suas ardentes ambições.

Todo esforço que se faça, cada minuto empregado em estudar qualquer parte desta obra ou em praticar algum exercício por ela recomendado trará uma recompensa certa.

Repetimos: os esforços continuados nos levam infalivelmente ao êxito.

Regras, gerais. — Já se sabe que, para triunfar na vida por meio do Magnetismo Pessoal, é indispensável possuir uma grande confiança em si mesmo, sem que, por isso, se mostre orgulhoso.

Nada, pois, de orgulho; as maneiras modestas, a calma, a serenidade imperturbável, uma confiança ilimitada nas próprias faculdades, eis o que nos permite realizarmos grandes feitos.

Uma coisa que, em geral, muita gente ignora, é que, para fazer mudar a opinião alheia e obrigá-la a conformar-se com a nossa, fazendo-a agir consoante os nossos desejos, temos necessidade de estudar previamente as sugestões que houvermos de dar, e conhecer bem a fundo o assunto que nos prende a atenção.

Estudai constantemente as pessoas que vos interessam, e esse estudo, o tato e a retidão de juízo que certamente possuis vos mostrarão o caminho da vitória.

Esforçai-vos por criar em vós o hábito de achar a vida alegre, de estar sempre de bom humor e de vos mostrar pra-zenteiro, sem, contudo, atrair a atenção.

Quando uma profunda preocupação vos houver empolgado o espírito, não penseis em influenciar ninguém.

Não vos sirvais nunca de argumentos mortificantes com as pessoas que desejais influenciar; a brandura e o agrado devem ser as vossas armas prediletas.

Procurai cuidadosamente o ponto vulnerável, o lado fraco dessas pessoas. Todos os temos. E, uma vez descoberto o ponto, atacai-o de modo adequado e podeis ficar certo do vosso triunfo.

Quando se vos depare uma pessoa que desejais influenciar, tratai de dar-lhe a mão pela maneira indicada na primeira parte desta obra.

É também conveniente, quando derdes a mão, inclinardes ligeiramente o corpo para diante, fitando a pessoa na raiz do nariz, entre os dois olhos, sem pestanejar e, nesse momento, querer com determinação produzir a impressão que se quer dar.

Praticai esta maneira de dar a mão, até que consigais fazê-lo maquinalmente, sem pensar nisso.

Educação da vontade. — É fora de dúvida que a base do magnetismo ou influência pessoal é uma boa e forte vontade. Poucos são, porém, os que tratam de desenvolvê-la; outros supõem que se fortalecerá por si mesma, deslembrados de que ninguém espera ter braços fortes ou tornar-se um héracles, sem que haja se submetido a um vigoroso e continuado exercício ginástico.

Exercitamos a memória, fazemos esforços supremos para desenvolver nossos músculos, mas onde estão os que se dedicam a educar a vontade?

Bem pouco se faz nesse sentido.

Absurdo é pretender que essa faculdade preciosa se diferencie das outras até o extremo de poder desenvolver-se espontaneamente, quando é um fato incontestável que todas as nossas faculdades decrescem e perdem potência em razão de sua falta de exercício.

Um temperamento vivo e inquieto é tido erroneamente como indício de demonstração de uma vontade poderosa, quando, pelo contrário, esse defeito evidencia uma vontade fraca. O próprio fato de não poder moderar o seu temperamento indica que a vontade não está acostumada a dominar. E como é que pretendeis mandar nos outros, quando não tendes força para governar-vos a vós mesmos?

É de todo ponto indispensável que a pessoa aprenda a exercer a vontade sobre si mesma e afirmá-la até que consiga um domínio absoluto sobre todas as outras faculdades do espírito.

A vontade deve ser sempre a diretora indiscutível, a senhora absoluta. E o é atualmente?

Certamente não, mas é necessário que o seja, e para isso, decidi-vos resolutamente cada dia a ter uma vontade forte e decidi-vos também a dominar-vos. Pensai nisto muitas vezes ao dia, sempre que houver oportunidade e muito especialmente à noite, quando fordes deitar; decidi-vos a triunfar, e desta maneira conseguireis fazer que a vossa vontade seja a soberana de todas as outras faculdades, e ela, desde logo, vos demonstrará a sua potência.

Porque existe, sem dúvida alguma, uma influência sutil e invisível, mas poderosa, que emana de uma vontade firme e forte e que domina as pessoas muito mais do que poderiam fazê-lo as mais eloqüentes palavras. Aquele que possui esse dom pode ser considerado dono de um poder invisível e, desde o momento em que vos ponhais em relação com tal indivíduo, não podeis subtrair-vos à sua influencia.

Ora bem, razão alguma existe para que não possuais este poder. Tendes as faculdades mentais que para isso se requerem e não vos falta senão desenvolvê-las. Não espereis conseguir o desenvolvimento da vontade num só dia, nem ainda em uma semana; mas se perseverardes no propósito de obtê-la, o conseguireis indefectivelmente. O trabalho que custar será proporcional à necessidade que dela tiverdes.

Se nunca vos tivésseis servido de um dos vossos braços, é certo que êle penderia inerte e sem força. Poderíeis esperar racionalmente, numa semana ou num mês, dotá-lo da força que lhe faltasse?

Alguma coisa análoga ocorre no vosso caso; não absolutamente igual, porque, até certo ponto, exercitantes a vossa vontade na luta pela vida. Mas como isso é pouco, comparado com o exercício ministrado às outras faculdades!

Os exercícios seguintes servirão para desenvolverdes positivamente a vossa vontade num grau maravilhoso, se os praticardes constante e regularmente, fornecendo-vos um poder de influência certa sobre todos aqueles com quem tratais.

Desenvolvimento da vontade. — Tendes que copiar estes exercícios seguintes em várias tiras de papel, tomando um exercício para cada dia.

Repeti-os muitas vezes mentalmente, de cinco a dez minutos cada vez, e à noite, ao deitar-vos, fixai-o bem na vossa memória, e que êle seja a última coisa em que penseis antes de con-ciliardes o sono. Procedendo deste modo, o vosso espírito atuará durante o sono e essas auto-sugestões chegarão a fazer parte dele, o que possibilitará a realização dos vossos intentos.

- 1 — A minha vontade é forte. — Ninguém pode resistir à minha influência.
- 2 — Nunca desanimarei. — Jamais serei moroso.
- 3 — Estou decidido a triunfar. — Estou certo de que triunfarei.
- 4 — Triunfarei em todas as minhas empresas. — O triunfo não pode falhar para mim.
- 5 — Ninguém pode resistir a uma forte vontade. — Eu a tenho.
- 6 — Domino-me perfeitamente. — Ignoro o que é ser fraco.
- 7 — Posso influenciar a todos os outros. — Ninguém poderá resistir a mim.

Ao concluir a semana, tomai os sete exercícios e relêde-os muitas vezes cada dia, durante duas semanas, sem vos esquecerdes de repeti-los à noite, antes de pegardes, um cada dia, até concluir a lista, praticando-os exatamente como os anteriores.

- 1 — Nunca serei tímido. — Jamais ficarei nervoso ao falar, seja lá com quem fôr. — Sempre serei senhor de mim em todas as circunstâncias.
- 2 — Triunfo agora e triunfarei sempre. — É absolutamente necessário que eu triunfe. — Nada pode impedir-me de vencer.
- 3 — Não me incomodarei nunca. — Nada me altera nem me causa cólera. — A ninguém deixarei que me influencie.
- 4 — Exerço um domínio absoluto sobre mim mesmo. — É forte a minha vontade.
- 5 — A todos posso influenciar. — Todos deverão estimar-me. — Se fôr necessário, obrigá-los-ei a que me amem.

Praticados estes exercícios com a devida regularidade e pela forma em que se acham dispostos, a vontade desenvolver-se-á positivamente, num grau surpreendente, mas não há parar, é necessário continuar e os resultados virão infalivelmente.

Simples como parecem, esses exercícios praticados com a mais firme convicção operam prodígios.

Desenvolvimento da força magnética. — Tem-se observado sempre que umas pessoas são mais magnéticas do que outras.

Vejamos o que é o magnetismo humano, para ficarmos sabendo o que é que nos pode tornar magnéticos.

O magnetismo humano, força vital ou nêurica, é um fluido sutil e invisível que procede do sistema nervoso; e é de notar que esse magnetismo é de diversas espécies; assim, por exemplo, podeis ser magnético para uma pessoa e não o ser para outra; não há ninguém que o seja para todos; é, porém, possível desenvolverdes um magnetismo pessoal bastante forte e assim vos tornardes magnético para com cerca de noventa e cinco das cem pessoas com quem vos relacionais.

Não resta a menor dúvida de que o fluido magnético está sob o domínio da vontade, e, por conseguinte, quanto mais exercitarmos esta, com o fim de nos tornarmos magnéticos, tanto mais nos

tornaremos, e maior número de pessoas podemos influenciar; naturalmente, é indispensável praticarmos com perseverança.

Não seria racional que pretendêssemos tornar-nos magnéticos da noite para o dia. Alguns praticam por um ou dois dias os exercícios dados, e porque em tão escasso tempo não hajam experimentado, na sua natureza, uma transformação radical, os desprezam desdenhosamente, como coisa sem valor nem eficácia. Que engano o deles! A esses impacientes perguntaremos: — Porventura podeis pretender dominar a aritmética num dia, ou ainda aprender uma língua com um simples relancear de olhos pela gramática?

A aquisição mais importante que podeis fazer em vossa vida é a do Magnetismo Pessoal, que vos dará poder, influência e felicidade, e que traz consigo a saúde e a riqueza.

Não penseis que exageramos. Se considerásseis a enorme importância que tem o possuir uma personalidade magnética, ficaríeis ansioso por adquiri-la a todo transe e trabalharíeis com afino para consegui-la.

Vós, leitor, que agora me favoreceis com a vossa atenção, podeis, com toda a certeza, tornar-vos magnético e desenvolver uma força extraordinária de caráter. Pouco importa o vosso estado presente, pois, seja ele qual fôr, na vossa pessoa existem as faculdades requeridas, em estado latente e à espera de serem desenvolvidas, sempre que se seguirem à risca estas instruções.

Fazei o que nelas se prescreve, trabalhai diariamente e a recompensa chegará indubitavelmente e sereis magnético em grau surpreendente.

Como sucede em tudo, os primeiros passos são os mais difíceis, mas encetada a marcha, a vossa vontade forçosamente entrará a desenvolver-se, não encontrareis dificuldade em continuar e avançareis muito mais rapidamente do que podeis imaginar.

Temos visto pessoas que têm mudado completamente o seu caráter no espaço de uma semana, ao passo que outras levam três ou mais para que uma mudança notável se produza.

Num caso especial, foram necessários dois meses completos para que a transformação se efetuasse e, depois, outros dois meses para amestrar-se e obter o perfeito domínio, mas os seus esforços foram amplamente compensados, e hoje, que a pessoa conhece bem o valor de sua aquisição, não consentiria em privar-se dela por preço algum.

Sucede, algumas vezes, que a primeira série de exercícios ocasiona, como primeira mudança, certa propensão para a cólera, alguma tendência à irritação, mas não deveis afligir-vos com isso, porque a segunda série de exercícios corrige esse inconveniente, eliminando as qualidades indesejáveis.

Praticai os exercícios, observai estas instruções ao pé da letra e podeis estar certo do triunfo.

Não nos cansaremos de repetir que, seguindo as instruções, jamais vos arrependereis e, pelo contrário, dareis por bem pago o tempo que a elas consagrais.

Vamos, agora, dar-vos a conhecer os métodos mais poderosos para desenvolver o Magnetismo Pessoal.

Escrevei os exercícios seguintes, cada um em papel separado, com escrita graúda e firme:

1.º — Eu triunfo agora e estou decidido a triunfar sempre.

2.º —• Estou firmemente resolvido a tornar-me necessário aos outros.

3.º — Eu posso exercer a minha influência em todos.

4.º — Todos me amarão e farão o que eu quiser.

5.º — Domino-me a mim mesmo. — Sou senhor do meu temperamento. — Posso dominar os outros, que não poderão resistir a mim.

6.º — Farei da minha vida um êxito completo. — Não posso enfraquecer-me nem decair.

7.º — Estou satisfeito de fazer com que todos (e principalmente Fulano) me amem. — A intervir, influenciando no que for necessário. — Não posso fazer fiasco. — Triunfo sempre.

Depois que tiverdes escrito estes exercícios como foi recomendado, tomai um jarro de cristal e enchei-o de água nas suas duas terças partes; à falta de jarro pode servir um vaso grande, liso e cheio de água também nos seus dois terços.

Colocai o jarro ou vaso sobre uma mesa, tomai uma cadeira e assentai-vos nela de modo que os vossos olhos fiquem aproximadamente a um metro do jarro, e fixai os olhos na metade do mesmo, durante vários minutos. Depois, lede o exercício 1.º e voltaí a olhar para o centro do jarro com uma atenção firme, sem volver os olhos para outra parte, repetindo mentalmente as palavras escritas.

Este trabalho deve prolongar-se por mais ou menos meia hora.

Convém que os exercícios sejam praticados sucessivamente, um cada dia, durante sete dias, e, quando houverdes terminado, é necessário repeti-los pelo menos duas vezes mais.

Se tiverdes tendências especiais, ou se aparecerem novas tendências indesejáveis, escrevei numa folha de papel as vossas próprias sugestões de acordo com o efeito que desejais produzir, e praticai com o jarro de água e as vereis corrigirem-se indefectivelmente.

Em certas circunstâncias, ao olhardes para a água, observa-reis que as palavras aparecem escritas no líquido. Se isto vos suceder, continuai olhando, porque isso será, não como vulgarmente se supõe, uma persistência de imagens na retina, mas sim o sinal evidente de que as sugestões vos impressionaram vivamente, de que pegaram, e na razão dessa impressão estará a sua eficácia.

Do fluido magnético. — Não deixeis de praticar os exercícios na forma indicada, porque positivamente eles desenvolverão em vós um poder magnético surpreendente.

Não são eles uma vã teoria por nós inventada, senão uma aplicação de profundas investigações da sabedoria oriental nas ciências ocultas, e o produto de uma longa experiência.

Temos ensinado este método a muitas pessoas e nunca falhou porque é infalível.

Daqui vem o afirmarmos categoricamente que até hoje não se conhece nada melhor nem tão eficaz, sendo este o único método que desenvolve o Magnetismo Pessoal num curto espaço de tempo, devido a começar pelo seu verdadeiro início. Os primeiros princípios, uma vez dominados, vos trarão o êxito com tanta certeza como facilidade.

Para terminarmos, desejamos dar-vos a conhecer o modo de desenvolver também vosso fluido magnético.

Tomai o jarro de água cheio até suas duas terças partes, tal como já vos dissemos, e colocai-o na mesa, à vossa frente. Fixai os olhos com intensidade no centro, e enquanto olhais, determinai energicamente ser magnético e possuir uma forte dose de magnetismo pessoal que vos permita influenciar as pessoas e fazer-vos amar por elas.

Olhai fixamente o jarro durante meia hora, a menos que o sono vos surpreenda, o que pode acontecer e não vos deve preocupar; mas o de que deveis cuidar com maior empenho é que o vosso pensamento esteja exclusivamente ocupado nas idéias apontadas.

Se existe alguma pessoa em particular que desejais influenciar em determinado sentido, pensai nessa pessoa todo o tempo que dure o exercício e determinai energicamente influenciá-la segundo o vosso desejo; decidi, com toda a energia de que sois capaz, que ela não poderá desobedecer-vos e que procederá de acordo com a vossa vontade.

Fazendo isso, um certo número de vezes, adquirireis uma influência decisiva e prodigiosa sobre quase todas as pessoas a que vos propondes influenciar.

Em honra da verdade, devemos declarar-vos que é certo que encontrareis pessoas às quais não podeis influenciar (umas cinco por cento, aproximadamente), porque o seu magnetismo, por ser semelhante ao vosso, dificultará desenvolverdes um poder superior ao delas. No entanto, esses casos são raros e ainda essas pessoas podem ser influenciadas facilmente por outro que não vós; de onde se pode deduzir que sempre poderemos influenciá-las; não direta, mas indiretamente. Claro é que o caminho assim será mais longo, mas, não obstante, conseguiremos o fim que temos em vista.

Se desejais ultimar um negócio com alguém, ao mirar o jarro de água, fazei-o com a determinação firmíssima de que a pessoa aceite as vossas propostas, etc.

Quando fordes procurar um indivíduo para falar-lhe, cuidai de levar firmemente gravadas no vosso espírito as sugestões necessárias para conseguir o vosso objetivo e, assim praticando, tornar-vos-eis uma potência irresistível na presença do outro.

Se não triunfardes no primeiro momento, isto é, se não che-gardes a convencê-lo, é muito provável, é quase certo que tereis feito sobre êle tal impressão, que êle será levado a refletir e mais tarde fará o que desejais.

Seria menosprezar a cultura e a perspicácia do leitor insistir na afirmação de que estas instruções têm que ser sempre acompanhadas de discrição e que o seu emprego exige tato.

Neste estudo não podemos entrar em particularidades, em indicações especiais para determinados casos, mas as regras gerais apontadas, se vós as aplicardes, bastarão para mudar radicalmente, e em breve tempo, a marcha de vossa vida.

Nós vos afirmamos categoricamente que pouco importa o vosso estado atual natural, que não é nem pode ser um obstáculo para chegar ao sucesso, e que jamais obtereis o êxito completo a que tendes direito, se previamente não cuidardes de desenvolver o vosso Magnetismo Pessoal, cujo conhecimento vale muito mais do que qualquer outro.

Terceira Parte

O HOMEM QUE TRIUNFA

LIÇÃO XX

O exterior — A resolução — A voz. Circunstâncias precisas — O hipnotismo — As relações — A chave do mistério —■ Método indiano para desenvolver a vontade — Exercícios.

O exterior. — O Professor Clark, tratando definir o Magnetismo Pessoal, diz que é a potência da personalidade, a confiança pessoal, o que quer que seja intangível que desperta a confiança dos outros em nós.

Em seguida, mostra que êle não consiste numa bonita presença, num porte esbelto, ainda que tudo isso possa contribuir para a sua manifestação.

Pode haver saúde, formosura e graça, sem que, por isso, haja Magnetismo Pessoal, que é a expressão real do eu, do verdadeiro eu, do que restaria quando todos os carmas pessoais fossem subtraídos e todos os talentos tangíveis eliminados.

Abundam, na História, exemplos de pessoas que, despidas de dotes físicos que as recomendassem e do prestígio que o nascimento outorga, galgaram, pela força do seu caráter, da sua vontade, do seu poder e do seu magnetismo, os primeiros postos no mundo.

Napoleão, por exemplo, pequeno de corpo, desprovido de aparência notável, nascido em condição humilde, não poderia atirar-se à conquista do mundo e dominá-lo de certo modo, senão pelo exercício de certas qualidades que dificilmente seriam bem definidas.

Madame de Staël, a menos dotada das mulheres em beleza física, recebeu, por sua encantadora personalidade magnética, as homenagens de todos os personagens mais notáveis do seu tempo, e foi odiada e desterrada por Napoleão, porque este podia tolerar e suportar interiormente os seus belos e ricos corte-sãos, que não possuíam essa personalidade magnética que os tornaria perigosos; mas a personalidade magnética de Madame de Staël levava-o a detestá-la e temê-la mais do que a qualquer outra pessoa.

Como estes, poderíamos citar muitos outros exemplos históricos.

A resolução. — A exemplo de Outros personalistas, insiste Clark sobre a eficácia da confiança que cada um de nós deve ter em si mesmo. Essa confiança podeis consegui-la pela auto-sugestão.

Começai por tomar uma resolução firme de executar tudo aquilo sobre que tiverdes concentrado o vosso espírito." Não desanimeis jamais, não penseis senão em vencer, ainda mesmo nas coisas mais triviais.

Não existe um ato, por mais insignificante que seja, que não encerre o germe de um êxito. Triunfai, realizando os vossos projetos, e assim as vossas forças aumentarão. Evitai cuidadosamente que elas diminuam, porque sucede, nisto, como com os pensamentos: — ou se subtraem à vossa capacidade intelectual ou se somam às coisas que podeis compreender.

O pensamento no triunfo. Tende sempre o valor de ousar. Alimentai a confiança, alentai-vos com aquilo que sois capaz de fazer.

Criai em vós o poder de suggestionar-vos, â vós mesmos, com sugestões mais fortes que aquelas que uma força estranha qualquer pudesse implantar no espírito de outras pessoas.

As vossas próprias sugestões, a vossa valentia inata, a vossa determinação cultivada, podem remover todos os obstáculos, e vencer, em nobre contenda, todos os inimigos. Mas para conseguir esse resultado é necessário que volteis os vossos pensamentos para vós mesmos e procureis descobrir os vossos pontos fracos para tratar de fortalecê-los, pois em luta atlética nunca foi vencedor quem nunca buscou treinar previamente seus músculos.

Cultivai a decisão do caráter.

Aprendei a dizer as coisas prontamente e bem, com alma decidida, que não deixe dúvida alguma da vossa sinceridade.

Não vacileis nunca. Um chefe que vacila, que dá mostras de perplexidade no que há de fazer, não poderá reter muito tempo junto de si os seus adeptos. É decidir, ainda que duvideis. Um erro cometido em consequência de uma ação pronta e positiva é preferível à indecisão que deixa escapar as ocasiões.

Um homem que nunca cometesse um erro seria circunspecto demais para galgar o posto dos líderes da Humanidade. A vacilação é inimiga do mando, e, pelo contrário, a decisão é, por assim dizer, o seu alimento. Nas ocasiões oportunas, a indecisão produz o frio da morte, ao passo que a vivacidade é a pedra fundamental da confiança; a segurança é o tesouro acumulado pela confiança.

O magnetismo humano não pode ter um lugar fixo no plano do destino do homem. Uns o trazem no seu todo, outros o manifestam nos seus ademanos, outros mais o exprimem na articulação, acento e entonação que dão às palavras e, finalmente, em alguns, tudo isso se reúne.

A voz. Circunstâncias precisas. — Fator importantíssimo também para a aquisição do Magnetismo Pessoal é a voz, que sempre reflete exatamente o que cada um é. Embora tentemos variar seu tom, não poderemos fugir da regra; apesar de manifestarmos assentimento e conformidade, se não o existirem realmente em nós a voz não encobrirá o que realmente pensamos.

Freqüentemente se dá certo tom à voz, a que chamamos afetação, com o fim de suavizar as palavras repentinas, porém, quando o interessado está doente, desiludido, com inveja ou ciúme, qualidades determinadas e certos tons da voz se misturam com a afetação e mostram claramente o disfarce.

Pela mesma razão é impossível que uma pessoa essencialmente boa empregue, no falar, um tom áspero e duro.

A voz humana tem modalidades fixas que são materiais e provêm de um hábito arraigado e contínuo.

Se alguém freqüentemente passou pelo lado desagradável da vida, se teve inimizado, procurou vingar-se ou, de qualquer forma, alimentou sentimentos de ódio, etc, terá uma voz na qual se poderão notar os traços de sua vida, por mais que procure encobri-los.

Tudo isto, de ordinário, produz uma voz gutural e, desagrada dizê-lo, a maioria das pessoas a possui.

Outra fala muito freqüente é a da voz aspirada, pela qual, misturando-se o tom com o ar, apenas vibra, exprimindo como que um desejo de segredar, próprio dos que têm o vício de cochichar.

Não há uma pessoa em cada mil que esteja inteiramente livre desse vício.

Para cultivar uma voz agradável é necessário procurar a origem da dificuldade e a encontraremos se nos lembrarmos que a voz exprime e reflete perfeitamente nossas condições de momento.

Por meio de exercícios mecânicos poderiam ser dominados os sons guturais e aspirados, obtendo-se certa claridade musical, maior pureza no som, que talvez nos seria de interesse.

Todas as impurezas e também os mais sérios defeitos da voz podem ser vencidos por exercícios magnéticos, que gastarão menos tempo do que os métodos ordinários de vocalização, e produzem resultado maior e mais positivo.

A voz é desagradável na qualidade de sua estrutura, no método de seu emprego e no que trata de exprimir ou suprir.

Os tons baixos e fracos são antimagnéticos.

Todos temos a voz viva ou fraca, conforme falemos do coração ou só com os músculos. Frequentemente encontramos essa voz apagada em formas variadas, que chamamos do coração, e algumas vezes está ligada à aspiração, o que lhe dá pior efeito. Esta voz apagada deve ser mudada em outra de tom magnético.

Os sons musculares podem ser claros, puros e perfeitos no que se refere ao som apenas, porém falta-lhes a expressão, são vazios e tornam-se monótonos e cansados. Toda monotonia é desagradável.

Comer sempre a mesma coisa não é bom, porque tende a dificultar a digestão. As mesmas coisas na habitação, dispostas sempre da mesma forma, produzem tédio. Um sistema uniforme, as mesmas diversões, os mesmos pensamentos aborrecem. Assim também a voz num só tom prejudica o orador e produz na sua mente, por ação reflexa, um cansaço danoso ao vigor do pensamento.

Pelo contrário, a variedade de tons da conversa recreia os ouvintes e facilmente pode ser conseguida com pequenos recursos oratórios que ajudam a amenizar a voz com suas mudanças de tons.

Forçar a voz é um erro, se esse recurso for empregado com a idéia de que tem valor surpreendente.

As vozes magnéticas são sempre poderosas em vibrações e ricas em sons, porém os sons enérgicos devem ser empregados com muita sobriedade.

A voz, naturalmente, tem três tons gerais: a altura normal, a média e a baixa.

Como a voz baixa não é suave, o que a possui deve desenvolver sua força.

As seguintes regras servirão de diretriz no uso diário da voz:

- 1 — Voz muito alta e forte têm os que ameaçam e se en-colerizam, irritando-se facilmente. —
- 2 — Uma voz alta, porém um pouco menos do que a altura normal, falada com brandura e calma, é a mais sentida e afetiva.
- 3 — A voz média indica calma na mente e no coração.
- 4 — Um tom mais baixo do que a média normal acrescenta sinceridade e seriedade, quando seu possuidor tem essas condições.
- 5 — Uma voz baixa, falada com brio, indica força de caráter, firmeza na mente e no coração, um espírito dominador; expressa com calma, denota solenidade.
- 6 — O tom de reserva indica suspeita ou natureza receosa ou desiludida.
- 7 - A voz cavernosa é um verdadeiro entorpecimento da vida.

Não basta formar frases alegres na mente, pois podem não soar bem ao serem expressas.

Note-se que as palavras são sempre vivificadas pelo sentimento que as sugere. Não é o que dizemos, mas o modo pelo qual falamos que influi sobre os outros.

Uma frase desagradável que escapa da boca pode produzir um inimigo e, para evitá-lo, convém estudar o efeito que pode produzir.

Empregai vossa força de vontade para achar as influências perniciosas e procurai dominá-las. Adquiri a força suficiente para vencê-las e mantê-las afastadas pelo vosso temperamento magnético.

Não se deve esquecer, todavia, que o temperamento magnético se baseia em tudo o que é bom e belo na vida.

Só a tolerância, a brandura, a suavidade, podem produzi-lo, desde que se evite cuidadosamente tudo o que é áspero e desagradável.

Não se pode duvidar que há magnetismo na voz humana, porém a quantidade depende da pessoa.

A voz que indica negligência indolente não tem desculpas, pois prova criminosa falta de atenção.

Os pulmões robustos e sãos podem ser devidos ao nascimento, porém uma boa voz deve ser considerada como uma grande vantagem, embora sempre nos seja possível melhorá-la.

Já escutastes vossa própria voz? É curioso que, ouvindo-a a todos os momentos, nunca lhe destes a devida atenção.

Dai atenção a ela e vosso interesse despertará.

Uma boa voz pode ser adquirida como se pode alcançar uma respiração regulada, e é importante possuí-la, pois nenhuma outra faculdade humana a iguala em poder de influir sobre os outros.

Imaginaí os esforços de atenção que tendes de fazer para acompanhar a conversa de um homem que tem a voz débil, flutuante e cuja pronúncia é obscura, indistinta e de tom efeminado...

Quantas vezes acontece virdes uma pessoa que possui o necessário para poder ser magnética, menos a voz!

Dir-se-á: Se alguém é naturalmente dotado de semelhante voz, como se poderá criticá-lo por isso?

Permiti-nos responder que a voz é feita pelo próprio indivíduo, sendo o reflexo exato do que fazemos e de como o fazemos. Ela é suscetível de educação, e se lhe dedicarmos a atenção e o tempo necessários, chegaremos a adquirir uma bela voz.

Cultivar vosso Magnetismo Pessoal, sem fazer o mesmo para a voz, equivaleria a introduzir um lobo num rebanho de ovelhas.

A voz humana tem seu caráter e é indício do que o homem é, pois pode dar-nos informações sobre seu passado, presente e futuro.

Ninguém, que fale de modo incoerente, pensa com clareza.

A ação do mecanismo mental pode ser apreciada pelo modo de articular os sons.

As palavras claras e de entonação rica, as orações precisas e incisivas só partem dos lábios daqueles que pensam com vigor e precisão.

O tom lânguido e arrastado do indiferente, a linguagem desigual e entrecortada do ignorante, o balbuciar expresso e fastidioso do idiota não são mais do que os primeiros degraus da escada que sobe da imbecilidade à inteligência superior.

A voz humana é o instrumento mais delicadamente harmonioso que Deus criou, e pode ser educada até durante o sono.

Pode-se fazê-la expressar toda espécie de emoções na gama interminável das sensações humanas, desde a maior tristeza ao maior êxtase de alegria.

Ela não só nos mostra o que é o homem, sem que êle o queira, mas também fá-lo mudar, quando se dedica a cultivá-la e dar-lhe maior beleza e expressão.

O hipnotismo. — Clark insiste, em seguida, sobre a conveniência de praticar o hipnotismo para desenvolver o Magnetismo Pessoal, porque, diz êle, o hipnotizador que triunfar na prática, o verdadeiro hipnotista, com um pouco de atenção poderá desenvolver um magnetismo pessoal que será irresistível.

O exercício do magnetismo favorece o seu desenvolvimento pelas razões seguintes: assegura a confiança em si mesmo, faz adquirir uma exata e completa compreensão do que é a relação de homem para homem; põe em atividade a sua influência sobre os outros e experimentalmente ensina os meios mais eficazes para exercê-la; desenvolve o poder de dar sugestões efetivas e, demonstrando o império sobre si mesmo, influenciar os outros.

Em síntese, o hipnotismo não é mais do que sugestão, e nisso se assenta a sua identidade com o Magnetismo Pessoal.

Se quiserdes influenciar os vossos semelhantes, é indispensável que possais implantar-lhes no espírito sugestões eficientes que levem em si forças em ação.

O hipnotizador precisa conhecer a força da sugestão e saber que, por meio dela, pode dominar os homens. Dirigindo a sua atenção para êsse objeto e estudando ao mesmo tempo a natureza humana, logo se habilitará a impor eficazmente as suas sugestões ao espírito de quem quer que seja.

As relações. — Na primeira parte deste livro, já deixamos descritos os característicos da pessoa magnética e da pessoa não-magnética.

Para cultivar com resultado o magnetismo é, pois conveniente estudá-lo tanto nas pessoas com quem simpatizamos como naquelas com quem antipatizamos. É necessário descobrirmos, numas e noutras, as qualidades que nos agradam e as que nos desagradam. Indagarmos com cuidado a razão da simpatia que sentimos por certas pessoas e da antipatia e repulsão que nos causam outras; analisarmos por meio de observação esses característicos, discriminá-los bem, separando uns de outros, para nos aproveitarmos dos bons e rejeitarmos os ruins.

Há ainda uma certa classe de pessoas que convém ser estudada. Falamos das que não nos causam impressão alguma, e elas constituem a maioria. É gente que não agrada nem desagrada, insípida, anódina, que vive perpétuamente imersa na sua mediocridade.

É necessário indagar em que o seu magnetismo é falho, para nos servir de aviso e lição.

Quem estuda o magnetismo conhece muito bem o poder da auto-sugestão.

Decidi-vos a ser fortemente magnético, encaminhai a vossa vida psíquica para esse objetivo e, para conseguirdes o vosso desideratum, recorrei de quando em quando à auto-sugestão.

Ter vontade firme, a mente sã e o rumo seguro é avançar como faz o piloto com o seu barco.

Imaginaí um Napoleão sem vontade; um Prim sem confiança em si mesmo; um Bismarck sem energia.

Não há, pois. que retroceder. Todos os obstáculos podem ser removidos, todos os desejos cumpridos, todas as nobres aspirações realizadas.

Uma vontade realmente vigorosa pode fazer sempre uma messe abundantíssima onde o terreno houvesse sido devastado pela esterilidade e o insucesso.

E todo aquele que sabe tomar resoluções com firmeza pode chegar a adquirir essa força de vontade que é a mais poderosa de todas as forças.

A chave do mistério. — Ruy Pérez considera o Magnetismo Pessoal com uma força nervosa emitida por meio da vontade.

O orador que nos arrebatava com a sua eloquência, irradia no auditório a sua força nervosa e o leva à persuasão. A modalidade vibratória da sua vontade afeta o ambiente e se transmite aos circunstâncias, e, deste modo, lhe permite interessar e atrair uma numerosa concorrência.

Se, por meio do Magnetismo Pessoal, desejais produzir um bom efeito nas pessoas com quem entretendes relações sociais ou negócios, e se quereis que vos tenham em bom conceito, é necessário que formeis o mesmo conceito a respeito delas.

Para exercerdes alguma influência sobre as pessoas, em geral, os vossos pensamentos acerca da Humanidade devem ser puros e elevados.

É isso a consequência de uma lei que H. Durville formula assim: Os pensamentos e ações da mesma natureza se atraem e fazem crescer ou aumentar a consideração, a simpatia, a confiança e o amor que os indivíduos são capazes de sentir, uns para com os outros; os pensamentos e ações de natureza oposta se repelem e engendram a antipatia, a desconfiança e o ódio.

Mantendo a benevolência no vosso coração, achareis sem falta a mesma benevolência, porque só se colhe o que se semeia. O que pensais dos outros, eles pensam de vós. Um sorriso gera outro sorriso, e da mesma forma os pensamentos generosos produzem, como ação reflexa, outros pensamentos de igual índole. Se levais os dias de vossa vida vibrando de amor e caridade, todos quantos se acharem em contato convosco sentirão a atração dos vossos pensamentos, impregnados da beleza desses sentimentos e, por conseguinte, hão de sentir-se atraídos para vós e dispostos a ajudar-vos.

Na opinião de Ruy Pérez, vai nisso todo o segredo do Magnetismo Pessoal: uma obediência implícita ao que se chama lei de harmonia.

Mas, para poder influenciar os outros, a primeira condição é conhecê-los bem, o que se consegue estudando as suas inclinações, o caráter e a corrente das suas idéias, bem como o meio em que vivem.

Sabemos que podem ser influenciados, que o são efetivamente, em religião, em política, nas relações pessoais ou sociais.

Analisando-se este fenômeno, reconheceis que é sempre efeito de uma causa que nada tem de prodigiosa, que obedece à lei de harmonia.

Uma corrente de idéias determinadas produzirá, entre aqueles com quem convivemos, uma corrente de idéias semelhantes.

A lei de harmonia opera em escala vastíssima e pode aplicar-se em todas as ocasiões e meios de vida, na política como nas ciências, artes, indústria, agricultura e, principalmente, no lar doméstico.

Em qualquer caso em que desejarmos atrair a nós as pessoas que nos interessam, é necessário, absolutamente indispensável, que as acionemos, exercendo nosso magnetismo sobre elas. A iniciativa tem que partir de nós. Cumpre-se, pois, enviar--lhes os pensamentos que desejamos que nos devolvam. Esse é o magnetismo em ação. O campo de operações é vastíssimo, e nele há lugar para todos. Importa-nos estarmos na primeira fila e, para isso, não há melhor meio do que compreender e praticar o Magnetismo Pessoal.

Método' indiano para desenvolver a vontade. — Todos os homens têm o dever de praticar constantemente o desenvolvimento da sua vontade, porque com a prática aumenta o seu poder, e quanto mais forte este se faz, tanto maior é o êxito em todas as vicissitudes da vida.

Em geral, tem-se uma idéia falsa do poder da vontade. Sucede, muitas vezes, que, nas classes mais ignorantes, há pessoas com uma vontade mais poderosa que nas mais instruídas, mas isso não obsta a que todo aquele que deseje e pratique os exercícios que vamos dar mais adiante possa adquirir uma vontade potentíssima.

Freqüentemente se confunde a tenacidade, que é a energia dos fracos, com a força de vontade, ou melhor, o vigor real de uma alma bem equilibrada.

Todos, enganados pelo orgulho, supomos que temos uma vontade muito forte.

A melhor prova de possuir realmente uma vontade forte é o sangue frio em todas as circunstâncias. O homem calmo e comedido em todas as ocasiões da vida, por muito violentas que sejam, é o que demonstra possuir uma vontade poderosa.

As pessoas nervosas, as que se irritam com a menor provocação, são as que têm uma vontade fraca.

Quando alguém recupera imediatamente a calma nas situações difíceis, e faz renascer a serenidade, existe uma verdadeira força de vontade, capaz de intervir favoravelmente no comportamento de seu possuidor.

Exercícios. — Deveis estudar e praticar os exercícios que vou descrever até que vos seja possível governar-vos com acerto pelo simples emprego da vontade.

Exercício 1.º — Todos os meses, quarenta e oito horas depois da lua cheia, deveis fechar-vos, à noite, durante uma hora, num aposento escuro, e dedicar-vos a concentrar o vosso pensamento sobre um ponto ou coisa dada, sem permitir que entre em vosso espírito nenhum outro pensamento.

A princípio, os vossos pensamentos vagarão, passando de um para outro assunto, e vos será difícil detê-los num só ponto, mas se continuais com a prática esse exercício vos tornará possível o pensar numa só coisa por muito tempo.

Deveis praticar cinco noites consecutivas.

Exercício 2º — Tomai doze pedrinhas ordinárias na vossa mão esquerda e logo pegai, com a ponta dos dedos da mão direita, uma delas. Estendei o braço e olhai para a pedrinha com intensidade, ao mesmo tempo que concentrais o vosso espírito pensando somente nela durante um minuto, mas deveis evitar que qualquer outro pensamento estranho entre no vosso cérebro. Deixai cair a pedrinha na palma da mão direita, tomai outra e continuai como fica dito, até que todas as pedras passem de uma mão para outra. Praticai isto uma hora cada dia.

Exercício 3.º — Numa noite serena, quando o céu estiver claro, saí da vossa casa e, no campo ou num espaço aberto, vede quantas estrelas podeis contar, sem permitir que outros pensamentos ocupem vosso espírito.

Quanto mais estrelas puderdes contar, sem pensardes em outra coisa, maior grau de desenvolvimento alcançará a vossa força de vontade.

Exercício 4.º — Concentrai o vosso espírito sobre algumas pessoas ausentes. Desejai com toda a força de que sois capaz que essas pessoas vos escrevam tratando de um assunto determinado. Deveis começar com alguma pessoa com quem já es-tejais em freqüente correspondência, e, se triunfais, fazendo-a escrever-vos na forma que desejais, continuai dirigindo a experiência a outra pessoa que vos escreva de quando em quando, e, conseguindo isto, endereçai o vosso pensamento para alguns a quem conheceis, mas que não vos hajam escrito nunca.

Quando obtiverdes resultado vitorioso nestes diversos ensaios, a vossa confiança em vós mesmos terá aumentado consideravelmente, e essa confiança revigora a vontade, fortificando-a.

Exercício 5.º — Com areia seca e solta, cobri uma superfície de um metro quadrado aproximadamente e, uma vez ali-sada, traçai nessa superfície com o dedo indicador figuras ou caracteres do gênero que fôr do vosso agrado e, durante a operação, concentraí o vosso espírito no que estais fazendo, sem consentir, de maneira alguma, outro pensamento na vossa mente.

Esse exercício deverá durar uma hora.

Todos estes exercícios devem ser praticados à noite, para desenvolver a vontade, mas é indispensável praticá-los todos na ordem em que se dão.

Um só bastaria, mas foram variados para evitar a monotonia, ainda que nada é monótono quando é útil, nem nada cansa àquele cuja vontade está altamente desenvolvida.

Adendo **A INFLUÊNCIA PESSOAL** **(Jean Filiatre)**

É o homem um ser essencialmente sociável; o trato e o comércio com seus semelhantes lhe aprezem e, por isso, os procura com empenho. Baseado na experiência diária, direi até que todos, mais ou menos, se esforçam por criar relações íntimas no meio em que vivem, todos aspiram a ter amigos. Entretanto, quão poucos são os que, nesta ordem de idéias, lograram alcançar a realização dos seus desejos! Quantos não se queixam de só encontrar na sociedade frieza e indiferença!

Ninguém se aventurou ainda a afirmar que, no correr da sua existência, só se lhe deparam atenções e delicadeza. Multiplicas são as causas desse mal; eu vou tratar de indicar as principais, e, com essa indicação, fornecerei o meio infalível de anular-lhe os maus efeitos.

Sob qualquer aspecto em que é considerado, o homem, espírito e matéria, é cheio de imperfeições.

Essas imperfeições, físicas ou morais, fazem, de alguma sorte, parte integrante da sua individualidade.

Apenas direi algumas palavras acerca desses vícios de constituição, fáceis de atenuar com um ponto de precaução.

Ter o maior cuidado com a sua pessoa. — Esta é a linha de conduta que deve ser seguida para não desgostar aqueles com quem as circunstâncias vos obrigam a conviver.

O mau hálito é geralmente causado por uma higiene má da boca. Para fazê-lo desaparecer, basta uma lavagem rigorosa dos dentes com água ligeiramente aromatizada. Se tem sua origem numa perturbação crônica, poderemos tentar disfarçá-lo chupando pastilhas odoríficas, e principalmente evitando dirigir o hálito para o rosto do interlocutor.

Se transpirardes a ponto de se vos notar um cheiro desagradável, corrigireis esse inconveniente fazendo uso freqüente de ablusões de água discretamente perfumada.

Se as imperfeições físicas, realmente incomodativas para os outros, constituem o patrimônio de um número limitado de indivíduos, não sucede o mesmo com os vícios morais. Não existe caráter que não tenha os seus ângulos agudos, cujo choque não seja penoso para outrem no correr das relações sociais. Como arredondar esses ângulos, com o intuito de torná-los absolutamente inofensivos? Pelo desenvolvimento de certas qualidades que todos têm em germe; qualidades que se radicam todas na Bondade de que não são senão formas diversas. Bem sei que me poderíeis objetar que há indivíduos completamente maus, mas esses indivíduos constituem a exceção. A Bondade, e a Bondade só pode dar a paciência que, em cada uma das circunstâncias da vida, garante a superioridade. Se sois realmente bom para todos, não vos malquistareis com os tagarelas, nem com os autoritários, nem com os arrebatados. Ouvireis as confidências dos primeiros sem impaciência, chegareis até a interessar-vos pela prolixidade, e a enumeração de pormenores ínfimos em aparência, mas aos quais eles ligam a maior importância, não vos parecerá uma importunação.

Se estais falando a uma pessoa e observais que ela, tão amante da conversa, se cala, não hesiteis em mudar de assunto; o que estais dizendo não a interessa. Os autoritários, esses sofrerão o vosso ascendente, confessem ou não, porque a Bondade é a força mais terrível que um ser racional pode pôr em ação; e aqueles mesmos que se julgam inacessíveis às influências exteriores são os primeiros a sentir-lhes o poderio e a inclinar-se diante dela.

Vós tereis, enfim, sobre os arrebatados a força da calma. Aquele que consegue manter sempre a sua presença de espírito nunca se acha em estado de inferioridade relativamente aos que o rodeiam. O que permanece dono de si mesmo em todas as circunstâncias, o que não se deixa levar nunca pela cólera, esse será uma potência verdadeira.

Se vos suceder serdes escolhido para árbitro, não resolvais nunca bruscamente o ponto em litígio, porque fareis para vós um inimigo na pessoa daquele a quem não dais ganho de causa. Refleti sobre a questão antes de tentar resolvê-la e, como na imensa maioria dos casos a opinião apresenta uma parte de erro e outra de verdade, distingui prudentemente essa parte de verdade, pronunciai em seguida o vosso laudo com firmeza mesclada de brandura.

Muitas vezes perguntarão a vossa opinião sobre um fato, um livro, uma teoria ou idéia. Não respondais nunca sem conhecer perfeitamente a questão, porque do contrário vos exporeis a externar juízos errôneos que vos amesquinharão na estima do consulente ou dos vossos conhecidos. Mais vale confessar ignorância do que responder descaradamente a esmo.

Se porventura esposais opiniões muito especiais, cuja originalidade vos seduza o espírito, tende cuidado, ao expô-las, de defendê-las com muito entusiasmo, a fim de não ferir os que não possam aceitá-las.

Lembra-vos de que as vossas teorias não são as únicas racionais, que ninguém possui o monopólio da inteligência, e que muita gente pode não pensar como vós, sem que mereça ser tachada de louca ou cretina.

Quando vos pedirem um conselho, dai-o sempre sob uma prudente reserva, de modo que, num insucesso, não se leve à vossa conta esse resultado.

Na vossa conversação, evitai o mais possível falar de vós, e encaminhai antes a palavra para o que fôr do agrado do vosso interlocutor. Dai sempre mostra de estardes aprendendo alguma coisa dele, e assim lhe passareis uma garantia de saber, que vos fará ganhar a sua estima. Não é só essa vantagem que auferireis, porque aprendeis realmente alguma coisa útil. Geralmente cada indivíduo aqui na terra estuda profundamente um assunto determinado. A escolha é motivada, quer pelo gosto ou disposições naturais, quer pelas exigências da profissão.

Cada pessoa gosta de espriar-se sobre o assunto da sua predileção, que ela sabe mais particularmente; vós não tendes, portanto, dificuldade de levar a conversação para esse assunto e nele conservá-la.

Se falais a um jardineiro, interessai-vos pela jardinagem; a um artista, interessai-vos pela arte, etc, etc. Para isso, não há mister possuir conhecimentos especiais, digo mais, são absolutamente inúteis nos casos de que estamos tratando, porque o interlocutor vos prestará todas as informações desejáveis, se o interrogais e vos interessais no que está dizendo.

Certo autor inglês escreveu, só por este meio, uma enciclopédia completa do comércio e da indústria, não se servindo senão da sua conversação com os operários e locandeiros. É útil lembrar que se aprende muita coisa com os chamados ignorantes, e que o pior deles pode, num determinado ponto, dar um quinau no maior sábio da terra.

Evitai igualmente falar dos vossos pesares ou das vossas alegrias para não vos expordes a perturbar a calma dos que vos rodeiam. Eles podem, às vezes, ter razões para estar tristes, quando vós estais alegres, e vice-versa. Cuidai sempre de não ofendê-los pela expressão demasiado ruidosa e por vezes intempestiva de uma felicidade ou de um desgosto...

Se conseguis evitar a estopada falando de vós e a maledicência falando dos outros, tereis logo captado a confiança de todos e o mau êxito não vos embaraçará mais o passo.

Nunca critiqueis um ausente, porque as pessoas presentes poderão sempre supor que procedereis de igual maneira com elas, e ficariam legitimamente suspeitando de vós. Se a calúnia causa indignação, a maledicência não é menos repreen-sível. Quando criticarem uma pessoa na vossa presença, tratai de pôr em relevo as suas boas qualidades; quando as faltas imputadas forem absolutamente certas, atribuí-as às circunstâncias, apresentando o incriminado como uma vítima delas.

Não useis nunca da lisonja e da adulação, porque são meios vis que só podem influenciar as almas baixas; mas rendei sempre uma discreta homenagem às qualidades e aos talentos daqueles com quem estais conversando.

Levantai o moral dos desesperados, mostrai-lhes a vida sob um aspecto mais risonho e excitai-lhes o ânimo.

Sede atencioso para com os fracos, desesperados, velhos e crianças.

Compenetrai-vos bem desta verdade: que os outros hão de proceder convosco assim como vós procedeis com eles, e que dirão de vós o que vós disserdes deles.

Ainda que muita coisa se haja dito e escrito a respeito da ingratidão, ficai convencido de que nunca é perdido um benefício feito.

É necessário achar prazer em prestar serviços aos outros; esforçai-vos, pois, em cumulá-los de favores em todas as emergências da vida; esquecei-vos de vós em bem deles, que eles se esquecerão de si em bem vosso.

Acatai a delicadeza daqueles de quem vos aproximais, nada digais que lhes melindre o pudor nem a susceptibilidade, não sejais brutal nem grosseiro.

Sede polido; a polidez conquista os corações, é a chave que abre todas as portas e que custa muito barato. Desde logo nos angaria a estima e consideração de todos aqueles com quem nos pomos em contato.

Se desejardes saber em que condições e como haveis de proceder convenientemente para com outrem, ponde-vos pelo pensamento no lugar deles e vede, em tal caso, como quereríeis que eles vos tratassem.

Importa não somente não fazerdes aos outros o que não quereis que vos façam, mas ainda e principalmente: fazerdes aos outros, em todas as circunstâncias, o que queríeis que eles vos fizessem. Objetar-se-me-á. Mas eu não quero jazer-mepapalvo! Só tendes que tentar, restando-vos a alternativa de mudar de tática, se o futuro vos justificar a objeção.

Fazei experiências como em hipnotismo e com isso nada perdereis; pelo contrário, ganhareis todos os corações, e o que para os outros fizerdes, eles o farão infalivelmente para vós.

Entretanto, se, a despeito da constância dos vossos esforços, a opinião de alguns dos que vos cercam se mostra rebelde a modificar-se, usai, para influênciá-la, da fascinação aliada com a sugestão mental. No correr da conversação, fixai o olhar à raiz do nariz dessa pessoa, de maneira agradável e sem ostentação, e pensai fortemente: Eu quero que vós me estimeis... vós me estimareis todos os dias cada vez mais... eu quero que vós me estimeis... Se não vos é possível vê-la freqüentemente, procurai um retrato dela, e, fitando-a na raiz do nariz e vol-tando-vos para o lado da sua residência, de preferência na hora em que a supondes no leito, fazei sugestões deste gênero: Eu estou junto de vós... o meu pensamento vos penetra... estais bem disposta a meu respeito... não podeis esquivar-vos à minha influência... sois forçada a estimar-me...

Continuai cada noite, e o bom êxito virá tão rapidamente coroar os vossos esforços, principalmente se tiverdes treinado a transmitir pensamentos a pacientes em sonambulismo artificial, que ficareis surpreendido do vosso próprio progresso.

Se não possuídes o retrato, que desempenha o papel de condensador do pensamento, concentrai vosso espírito sobre as mesmas sugestões, representando-vos de memória aquele ou aquela que desejais dominar.

Com um pouco mais de esforço, talvez, mas não com menos certeza, conseguireis então o mesmo resultado, porque os pensamentos são ondas que, dirigidas pela vontade de um operador treinado, se comunicam infalivelmente ao cérebro livremente escolhido por êle como receptor.