



**Gauss Consultores Associados Ltda.**  
Especializada em Gestão da Transformação

## Sumarização de Livros

### O que é Sumarização?

Sumarização consiste em reduzir um livro para 1/3 de seu tamanho original, de forma a retirar textos que, na opinião do sumarizador, agregam pouco valor à idéia principal da obra.



**Tamanho Original:**  
756 páginas

**Sumarizador:**  
Alessandra Bigi

**Tamanho desta Sumarização:**  
240 Páginas

## ÍNDICE

<i>Prefácio</i> .....	3
<i>Declaração Pessoal do Autor</i> .....	4
1. Lição Primeira o “Master Mind” .....	7
1.1. Sumário da Lição Inicial .....	28
1.2. Seus seis inimigos mais perigosos .....	30
2. Lição Segunda “Um Objetivo Principal Definido” .....	33
2.1. Um Objetivo Principal Definido .....	38
2.2. Instruções para a aplicação dos princípios da segunda lição .....	45
3. Lição Terceira “Confiança em Si Mesmo” .....	47
3.1. Hereditariedade Física e Social .....	48
3.2. Fórmula da Confiança em Si Mesmo .....	59
3.3. A Força do Hábito .....	60
3.4. Descontentamento .....	66
3.5. Os Milagres Modernos .....	68
3.6. A Fé, o maior de todos os Milagres .....	69
4. Lição Quarta “O hábito da Economia” .....	71
4.1. As barreiras de limitação construídas pelo hábito .....	71
4.2. A escravidão das Dívidas .....	73
4.3. Como dominar o medo da Pobreza .....	75
4.4. O meio fácil do seu dinheiro aumentar .....	76
4.5. Quanto pode uma pessoa economizar .....	77
4.6. Oportunidades que surgem para os que economizam dinheiro .....	87

5. Lição Quinta “Iniciativa e Liderança”-----	90
5.1. Iniciativa e Liderança -----	92
5.2. Os percalços da Liderança -----	95
5.3. A necessidade de uma nova espécie de Liderança -----	110
5.4. As vinte qualidades essenciais para os Líderes -----	111
6. Lição Sexta “Imaginação”-----	112
7. Lição Sétima “O Intusiasmo”-----	129
7.1. De que maneira o Entusiasmo no afeta -----	130
7.2. De que maneira o nosso Entusiasmo afeta outras pessoas --	131
7.3. A psicologia do vestuário -----	142
7.4. Os Sete Cavaleiros Fatais -----	146
8. Lição Oitava “Auto Controle”-----	149
8.1. Sumário da oitava lição -----	160
8.2. A evolução dos Transportes -----	161
9. Lição Nona “O Hábito de fazer mais que a Obrigação”-----	162
10. Lição Décima “Uma Personalidade Atraente”-----	170
11. Lição Décima Primeira “Pensar com Exatidão”-----	174
11.1. Sumário dos princípios relacionados com a questão de “pensar com exatidão”-----	182
11.2. A Importância de adotar um objetivo principal -----	183
11.3. Desejo -----	183
11.4. Sugestão e Auto-sugestão -----	184
11.5. O valor da auto-sugestão para realização do objetivo principal definido -----	184
11.6. O Fracasso -----	186

11.7. As proveitosas lições que se podem tirar dos reveses -----	186
12. Lição Décima Segunda “Concentração”-----	188
12.1. Persuasão versus Força -----	194
12.2. A sugestão mental do Revivaiismo -----	195
13. Lição Décima Terceira “Cooperação”-----	198
13.1. Como desenvolver o poder por meio da cooperação -----	201
13.2. Tudo é possível para quem sabe o que deseja e se resolve à conquistá-lo! -----	209
14. Lição Décima Quarta “Fracasso” -----	210
15. Lição Décima Quinta “Tolerância”-----	216
15.1. O plano -----	218
15.2. Não há outro processo para acabar com às guerras! -----	219
15.3. A civilização não pode esquecer isto! -----	222
15.4. Tolerância-----	224
16. Lição Décima Sexta “A regra de Ouro”-----	225
16.1. O poder da Prece -----	227
16.2. Meu código de moral -----	233
16.3. Indecisão -----	239
16.4. O Tempo -----	240

## PREFÁCIO

*É sempre útil, para novos leitores, tirar estímulo e inspiração do que outros realizaram, e conhecer as causas e progressos que fizeram história no desenvolver de qualquer grande movimento que se empenha no aperfeiçoamento dos homens e mulheres da atual geração.*

*Quanto ao que já foi realizado por outros, e quanto ao lugar ocupado por essas lições na vida nacional norte- americana, no momento presente, são dignas de reflexão as seguintes palavras de um antigo presidente dos Estados Unidos: “Os interesses comerciais e industriais do país têm, para com Napoleon Hill (o autor da “Lei do Triunfo”), uma dívida de gratidão. Sua influência é um perfeito antídoto para o radicalismo e para o bolchevismo.” E um médico escreveu: “O autor acumulou um material que faz época, para o esclarecimento da humanidade. Prevejo que a ‘Lei do Triunfo’ circulará em edições sucessivas e servirá para nutrir os espíritos, mesmo numa posteridade remota. É esse um curso incomparável e estou certo de que será um tesouro sem preço para todos os que seguirem os seus ensinamentos.”*

*Hoje, ampliada, e apresentada na feição de livros, essa filosofia assumiu não somente uma importância capital na formação da carreira de homens de grande influência como também conduziu à atual transformação que se observa nos standards comerciais e sociais.*

*Todo aquele que tiver uma parcela de ambição, por menor que seja, não poderá deixar de modificar-se, percorrendo as lições desse curso. E modificar-se para melhor.*

*Há páginas e páginas de magníficas surpresas para todos os que necessitam de auxílio e inspiração. Há algo de substancial sobre que construir uma vida nova!*

**OS EDITORES AMERICANOS**

## **DECLARAÇÃO PESSOAL DO AUTOR**

*Há trinta anos, um jovem pastor de nome Gunsaulus, anunciou nos jornais de Chicago que pregaria ,numa manhã de domingo, um sermão sobre o seguinte terna:*

*O que eu faria se tivesse um milhão de dólares!*

*Este anúncio atraiu o olhar de Philip D. Armour, o rei dos frigoríficos, que decidiu ir ouvir o sermão, no qual o Dr. Cansa ulus traçou o plano de uma grande escola técnica, onde moças e rapazes aprendessem a vencer na vida, por meio do desenvolvimento da habilidade de pensar, em termos mais práticos do que teóricos; uma escola onde “aprendessem fazendo”. “Se eu tivesse um milhão de dólares—disse o jovem pregador—fundaria uma escola assim.”*

*Depois do sermão o Sr. Armour aproximou-se do púlpito e, apresentando-se ao pregador, disse- lhe: “Acredito que seja um jovem capaz de fazer o que diz. Vá ao meu escritório, amanhã cedo, e eu lhe darei o milhão de dólares de que precisa.”*

*Há sempre fartura de capital à disposição dos que podem traçar planos práticos para serem levados a efeito.*

*Todas as grandes estradas de ferro, todas as grandes instituições financeiras, todos os empreendimentos comerciais de vulto e todas as grandes invenções tiveram início na imaginação de alguém.*

*Feliz do rapaz ou moça que aprende desde cedo a usar a imaginação, e, com maior razão, nesta época de grandes oportunidades.*

*A imaginação é uma faculdade do espírito que pode ser cultivada, desenvolvida, ampliada e a que se dá realidade, pelo emprego que dela se faz. Se isso não fosse uma verdade nunca teria sido criado esse curso das “Quinze Leis do Triunfo”.*

*Qualquer pessoa, esteja onde estiver, seja qual for a sua ocupação, encontrará sempre uma oportunidade para ser mais útil, e portanto mais produtiva, se desenvolver a sua imaginação e fizer uso dela.*

*Ser bem sucedido no mundo é sempre uma questão de esforço pessoal. Todavia, é um engano acreditar alguém que pode vencer sem a cooperação de outros.*

*O triunfo é uma questão de esforço individual, mas somente quanto a decidirmos por nós mesmos o que é que desejamos, isso implica no emprego da imaginação. Daí por diante, para triunfar, trata-se de induzir os outros à cooperação, de maneira hábil e inteligente.*

*Porém, antes de se; poder alcançar a cooperação dos outros, antes mesmo de se ter o direito de pedir ou esperar essa cooperação, é preciso demonstrar que se está disposto a cooperar também.*

*Pode acontecer que uma pessoa não goste do trabalho em que se ocupa: há dois meios de livrar-se de tal ocupação: um é tomar pouco interesse pelo trabalho, procurando apenas produzir o bastante para “passar”; bem depressa encontrará uma saída, pois os seus serviços deixarão de ser procurados.*

*O outro meio, e sem dúvida alguma o melhor, é tornar-se a pessoa tão útil e eficiente nesse trabalho a ponto de atrair a atenção favorável dos que têm o poder de promovê-la para um trabalho de maior responsabilidade e que seja mais do seu agrado.*

*Milhares de pessoas passaram sobre a grande Galumet Copper Mine, sem descobri-la. Um homem, sozinho, fez uso da imaginação, cavou alguns metros de terra, investigou e descobriu a mais rica jazida de cobre do universo.*

*Todos nós, neste mundo, caminhamos, num momento ou noutro, sobre uma “Mina Galumet”. A descoberta é um simples questão de investigar e fazer uso da imaginação.*

*Na sua conferência sobre “Acres of Diamonds”, Russel Conwell diz-nos que não é preciso procurar muito longe a oportunidade; que podemos encontrá-la justamente no lugar onde nos encontramos.***TRATA-SE DE UMA GRANDE VERDADE, QUE NÃO SE DEVE ESQUECER!**

**NAPOLEON HILL**

**Autor da Lei do Triunfo**

Este curso é o resultado de cuidadosa análise sobre a vida de trabalho de mais de uma centena de homens e mulheres que conseguiram triunfos notáveis cada qual no e reunir, classificar experimental e organizar as “Quinze Leis” sobre as quais é baseado o curso.

De todas as personalidades, Henry Ford e Andrew Carnegie são talvez os que merecem maior gratidão do autor, pois foram os que mais contribuíram para a organização do curso. Andrew Carnegie foi quem primeiro sugeriu que se escrevesse um curso dessa natureza, e Henry Ford, com a sua vida de trabalho, forneceu muito material, que serviu de base para a obra.

Estes homens foram a espinha dorsal, o alicerce do comércio, das finanças, indústria e política norte-americanas. O curso da “Lei do Triunfo” resume pois a filosofia e as normas de proceder que fizeram de todos eles uma grande potência, cada qual no seu campo de atividade.

Com exceção da lei psicológica a que se refere a primeira lição, com o nome de “Master Mind”, o autornão pretende haver criado coisa alguma de basicamente novo, neste curso. Limitou-se ele a organizar antigas verdades e leis conhecidas, dando-lhes uma forma prática, a fim de que possam ser interpretadas de maneira adequada, na vida quotidiana do homem de hoje, que necessita de uma filosofia da simplicidade.

Aqueles que seguirem o curso devem evitar causar juízos precipitados, antes de terem lido as dezesseis lições. Isso se aplica especialmente a essa introdução, na qual se tornou necessário incluir ligeiras referências a assuntos de natureza mais ou menos técnica e científica. A razão de tal proceder se tornará clara, depois da leitura das dezesseis lições, sem omitir nenhuma.

Aquele que seguir este curso com um espírito aberto e que se esforçar para que esse espírito persista até à última lição, será amplamente recompensado, adquirindo uma visão mais larga e real da vida, como um todo.

a lei do triunfo



## LIÇÃO PRIMEIRA O “MASTER MIND”

### Querer é Poder!

O triunfo é, em grande parte, uma questão de ajustamento do indivíduo ao ambiente da vida, sempre variado e em contínua transformação, num espírito de harmonia e equilíbrio. A harmonia é baseada na compreensão das forças que constituem o ambiente de cada um; assim sendo, este curso é, na realidade, um projeto, uma “planta” que pode conduzir diretamente ao triunfo, porque ajuda a pessoa que o segue a interpretar, compreender e tirar o máximo dessas forças que rodeiam a vida.

Do ponto de vista de diversão, o curso da “Lei do Triunfo” não poderá decerto competir com algumas das publicações do gênero *Snappy Story*, que se encontram à venda nas bancas de jornais.

O curso foi criado e organizado para a pessoa de espírito sério, que dedica pelo menos uma parte do seu tempo a essa questão de vencer na vida.

Os homens e mulheres que alcançaram maiores sucessos na vida tiveram que corrigir certos pontos fracos na sua personalidade, antes de trilhar a estrada do triunfo. As mais destacadas dentre as fraquezas que se interpõem entre as pessoas e o triunfo são: a cupidez, a violência, a inveja, a desconfiança, o espírito de vingança, o egoísmo, a tendência para colher onde não se semeou e o hábito de gastar mais do que se ganha.

O curso da “Lei do Triunfo” foi primeiramente difundido na forma de conferências pronunciadas pelo autor, praticamente, em todas as cidades e em muitas das menores localidades dos Estados Unidos, durante mais de sete anos.

A primeira grande vitória da filosofia da “Lei do Triunfo” foi alcançada quando o seu autor a empregou como base para um curso de treinamento de um grupo de três mil vendedores, de ambos os sexos. Assim, tão grande grupo conseguiu ganhar mais de um milhão de dolares pelos serviços prestados num período de seis meses, aproximadamente.

O leitor observará, nessa introdução geral, alguns termos técnicos que não lhe são de todo familiares. Não consinta porém que isso o perturbe. Não tente entendê-los logo à primeira lição. Nessa introdução, não se fará um exame do leitor, mas ele precisa lê-la várias vezes, pois obterá, a cada leitura, um pensamento ou uma idéia.

Encontra-se aí a descrição de uma lei de psicologia recentemente descoberta, e que é o alicerce de todas as realizações pessoais. A esta lei o autor deu o nome de “Master Mind”, o que significa um espírito que se desenvolve por meio da cooperação harmoniosa

entre duas ou mais pessoas, que se aliam com o objetivo de realizar uma determinada missão.

É a personalidade dos empregados que determina o grau de sucesso que o negócio irá alcançar. Modifiquemos essa personalidade tornando-a mais agradável, e os negócios florescerão.

Em qualquer das grandes cidades dos Estados Unidos é possível comprar artigos do mesmo gênero, pelos mesmos preços, em dezenas de estabelecimentos; entretanto, sempre se encontrará uma loja que faz mais negócios do que as outras. A razão disso é que à frente desse estabelecimento há um homem ou homens que cuidam seriamente da personalidade dos seus empregados que vão entrar em contacto com o público.

O objetivo principal de cada um, na vida, é conseguir sucesso. O triunfo, tal como é estudado no curso da “Lei do Triunfo”, consiste na realização de um objetivo principal definido, sem violação dos direitos alheios. Seja qual for o nosso objetivo, na vida, nós o conseguiremos com muito menos dificuldade depois que tivermos aprendido a desenvolver uma personalidade agradável, e também a arte delicada de aliar-se com os outros para um determinado empreendimento, sem os atritos nem a inveja que levam milhões de pessoas à miséria, necessidade e fracasso, todos os anos.

Sem poder, não se pode alcançar grandes triunfos na vida e ninguém gozará de poder sem personalidade suficiente para influenciar pessoas à cooperação num espírito de harmonia.

Lição por lição, o sumário que vamos apresentar agora encerra o que se pode esperar obter com as “Quinze Leis do Triunfo”

*1—Um objetivo principal definido:* ensinará a maneira de economizar os esforços desperdiçados pela maioria das pessoas que vivem eternamente procurando encontrar a sua verdadeira ocupação na vida. Essa lição mostrará como se podem abandonar para sempre as coisas vagas e fixar-se em qualquer objetivo definido e justo.

*II—A confiança em si mesmo:* ajudará a dominar os seis temores básicos que constituem um tormento para a vida de todas as pessoas: o medo da pobreza, o medo da doença, o medo da velhice, o medo da crítica, o medo de perder o amor de alguém e o medo da morte.

*111—O hábito de economizar:* ensinará a maneira de distribuir sistematicamente os rendimentos, a fim de que seja possível acumular uma percentagem, formando-se assim uma das maiores fontes de poder individual que se conhece.

*1V—Iniciativa e liderança:* mostrarão de que maneira é possível tornar-se um líder, em vez de um adepto, em qualquer campo de atividade.

V—A *imaginação*: estimulará o cérebro de tal forma, que ele conceberá novas idéias para a realização do objetivo principal.

VI—O *entusiasmo*: tornará possível infundir em todos aqueles com quem entramos em contacto um grande interesse por nós e por nossas idéias.

VII—O *hábito de produzir mais trabalho do que o que é pago*: é uma das mais importantes lições do curso da “Lei do Triunfo”.

VIII—O *hábito de produzir mais trabalho do que o que é pago*: é uma das mais importantes lições do curso da “Lei do Triunfo”.

IX—Uma *personalidade agradável*: é o fulcre no qual devemos apoiar os nossos esforços, e, feito isso, de maneira inteligente, encontrar-se-á facilidade para remover montanhas.

X—*Pensar com segurança*: é uma das pedras fundamentais de todo triunfo duradouro, Essa lição ensinará a distinguir as “fatos” da mera “informação”.

XI—A *concentração*: ensinará como focalizar a nossa atenção sobre um dado assunto até que tenhamos traçado planos práticos para dominar a questão.

XII—A *cooperação*: mostrará o valor do trabalho em conjunto, em tudo o que fizermos.

XIII—*Tirar proveito dos fracassos*: ensinará como fazer degraus decisivos dos erros e fracassos, passados e futuros.

XIV—A *tolerância*: ensinará como evitar os desastrosos efeitos dos preconceitos religiosos e raciais que significam derrota para milhões de pessoas que se deixam prender nas malhas do argumentos absurdos sobre tais assuntos, que envenenam seus próprios espíritos e fecham a porta à razão e à investigação.

XV—*Praticeando a regra de ouro*: ensinará a fazer uso dessa grande lei universal de conduta humana, de tal maneira que se poderá, facilmente, conseguir a cooperação de qualquer pessoa ou grupo de pessoas. A falta de compreensão da lei sobre a qual repousa a filosofia da regra de ouro é uma das principais causas do fracasso de milhões de pessoas que permanecem na miséria, ou na pobreza, durante toda a vida. Essa lição, entretanto, nada tem a ver com religião, sob qualquer forma, ou com sectarismo, como aliás qualquer outra das lições do curso sobre a “Lei do Triunfo”.

O propósito dessas Quinze Leis é desenvolver—ou ajudar a organizar—todo o conhecimento que o leitor possui e tudo o que adquirir para o futuro, de modo a permitir que tudo isso se transforme em força, em poder.

O leitor deve também começar a transmitir as lições àqueles por quem mais se interessa, pois é fato bem conhecido que é ensinando que mais se aprende qualquer assunto. Aqueles que tiverem filhos e filhas ainda jovens, poderão fixar tão indelevelmente as Quinze Leis do Triunfo nos seus espíritos, a ponto de transformar inteiramente o curso da sua vida. Os chefes de família encontrariam vantagem em seguir este curso com as esposas, e isso por motivos que se tornarão claros antes de terminada a leitura da introdução.

O poder é um dos três objetivos básicos do esforço humano.

Há duas classes de poder: a que é desenvolvida através da coordenação de leis físicas naturais, e a que nasce da organização e classificação do conhecimento.

O poder que se origina do conhecimento organizado é o mais importante, porque dá ao homem um instrumento que ele pode transformar, dando-lhe nova direção e por meio dele dominará, até certo ponto, a outra forma de poder.

Há dois métodos principais de adquirir conhecimento, a saber: estudar, classificar, e assimilar fatos que já tenham sido organizados, por outras pessoas; colher, organizar e classificar, por um método próprio, os fatos geralmente chamados de *experiência pessoal*.

O grau de progresso conhecido por “civilização” é apenas a medida do conhecimento que a raça humana acumulou. Há duas espécies de conhecimento: mental e físico.

Entre os conhecimentos úteis que organizou, o homem catalogou os noventa e dois elementos químicos ímpares que constituem todas as formas materiais no universo. Por meio de estudo, análise e medidas cuidadosas, o homem descobriu a grandeza do lado material do universo, representada pelos planetas, sóis e estrelas, alguns dos quais, segundo se sabe, são dez milhões de vezes maiores que a pequenina Terra em que vivemos. Por outro lado, o homem descobriu a pequenez das formas físicas que constituem o universo, reduzindo os mesmos noventa e dois elementos químicos a moléculas, átomos e, finalmente à partícula mínima: o electrônio. Um electrônio não pode ser visto; é apenas um centro de forças, consistindo num positivo ou num negativo. O electrônio é o começo de tudo o que tenha natureza física.

A molécula consiste em átomos, que são pequenas partículas invisíveis de matéria, movendo-se continuamente com uma velocidade de relâmpago exatamente de acordo com o mesmo princípio segundo o qual a Terra gira em torno do sol.

Conforme já se disse, o electrônio nada mais é do que uma força de duas espécies. O electrônio é uniforme, e apenas de uma classe, tamanho e natureza; assim num grão de areia ou numa gota de água, duplica-se todo o princípio sobre o qual opera o universo.

No mundo da matéria física, quer contemplemos a maior estrela que cintila nos céus, quer o menor grão de areia encontrado na Terra, o objeto que observamos nada mais é que uma coleção organizada de moléculas, átomos e electrônios, girando um em torno do outro, numa velocidade inconcebível.

Não há matéria “sólida”. A mais rija peça de aço nada mais é do que uma massa organizada de moléculas, átomos e electrônios em movimento.

As noventa e duas formas físicas de matéria parecem ser diferentes umas das outras, e são diferentes, porque são feitas de diferentes combinações de átomos, conquanto os electrônios, nesses átomos, sejam sempre os mesmos; apenas, alguns são positivos e outros são negativos, o que significa que alguns contêm uma carga positiva e outros uma carga negativa de eletrificação.

Por meio da química, a matéria pode ser partida em átomos que são, em si mesmos, imutáveis. Os noventa e dois elementos são criados mediante as combinações e transformações das posições dos átomos.

Assim, pode-se ver que os noventa e dois elementos químicos do universo diferem uns dos outros apenas quanto ao número de electrônios que compõem os seus átomos, e quanto ao número e combinação desses átomos, nas moléculas de cada elemento.

À fórmula por meio da qual esta transformação electrónica pode ser produzida tem sido objeto de pesquisas diligentes da parte dos alquimistas de todas as eras, e dos químicos de hoje.

É fato bem conhecido de todo químico que, literalmente, dezenas de milhões de substâncias sintéticas podem ser compostas de quatro espécies de átomos, apenas: hidrogênio, oxigênio, nitrogênio e carbono.

Substâncias inteiramente diversas são produzidas, precisamente, pelas combinações das mesmas espécies de átomos, mas em diferentes proporções.

“Tomemos, de uma molécula de certas substâncias, um simples átomo, e elas se transformarão, de um composto necessário à vida e ao crescimento, num veneno mortal.

Pode-se afirmar que o átomo é a partícula universal com que a Natureza constrói todas as formas da matéria, desde o grão de areia até a maior das estrelas que cintilam no espaço.

Alguns dos maiores pensadores têm julgado que o mundo em que vivemos, e toda partícula material que nele existe, tiveram início quando dois átomos se ligaram um ao outro e durante centenas de milhões de anos de vôo, através do espaço, conservaram-se em contato, acumulando outros átomos até que, passo a passo, a Terra se formou.

Achavam eles que a Terra girava no espaço e entrava em contato com várias espécies de nebulosas, ou átomos, dos quais logo se apropriava, por meio da lei da atração magnética. Na composição da superfície da Terra, vê-se muita coisa que vem em apoio a essa teoria, embora não exista uma evidência positiva da sua veracidade.

**O FLUIDO QUE FAZ VIBRAR A MATÉRIA:** Em cada partícula da matéria há um “fluido” invisível ou força que obriga os átomos a girar um em torno do outro, numa média lii-concebível de velocidade.

Este fluido é uma forma de energia que nunca foi anausada. Tem assim deixado perplexo o mundo científico.

Uma quantidade de vibração dessa “energia-fluido” é a cansa do que conhecemos com o nome de som. Quando a média de vibrações vai além do que clianiarnos som, começam essas vibrações a manifestar-se na forma de calor.

Quando se eleva ainda mais, a escala de vibrações começa a registrar-se sob a forma de luz. Três milhões de vibrações por segundo criam uma luz violeta. Acima deste número, as vibrações produzem os raios ultravioleta (que são invisíveis a olho nu) e outras radiações invisíveis.

E, ainda mais alto, na escala—num grau que não se conhece ainda, segundo parece—as vibrações crialn a força quẽ produz o pensamento humano.

Acreditamos que a porção de fluido de cada vibração, da qual nascem todas as formas conhecidas de energia, é de natureza universal: qnea porção de fluido do som é igual à porção de fluido da luz, sendo a diferença entre o som e a luz apenas uma diferença de quantidade de vibração, e ainda que a porção de fluido do pensamento é exatamente a mesma que a do som, do calor e da luz, diferindo apenas no número de vibrações por segundo.

Da mesma maneira que só há uma forma de matéria que compõe a Terra e todos os outros planetas, sóis e estrelas—o electrônio—, há apenas nma forma de “energia-fluido”, que leva toda a matéria a permanecer num estado constante e rápido de movimento.

**AR E ÉTER** O grande espaço entre os sóis, a lua, as es trelas e outros planetas, está cheio de uma forma de energia que se chama éter. Acreditamos que a “energia-fluido” que mantém em movimento todas as partículas da matéria, seja o mesmo fluido universal conhecido por éter, e que enche todo o espaço. Este é o condutor de todas as vibrações desde o som até o pensamento.

O ar é uma substância localizada, cuja função principal é alimentar a vida de todos os animais e plantas, com o oxigênio e o nitrogênio, sem o que nenhum ser vivo existiria.

Para completar com êxito essa descoberta, é preciso pois combinar a determinação com a persistência, e um desejo bem definido de reunir e organizar conhecimentos.

O poder de enviar mensagens pelo telégrafo sem fios, por meio das vibrações do éter, põe uma ponte sobre o abismo, mas este é tão grande que há muita cousa por fazer. É preciso

fabricar máquinas que forneçam praticamente novos sentidos, como fazem os instrumentos da telegrafia sem fio.

“Precisamos de um fio para transmitir essas vibrações? Não passarão elas através do éter, sem qualquer fio, exatamente como fazem as ondas hertzianas? Como serão elas percebidas pelo receptor? Ouvirá ele uma série de sinais ou sentirá que os pensamentos de outros homens penetraram no seu cérebro?

Se as ondas do pensamento são iguais às ondas do rádio, elas devem passar do cérebro e fluir infinitamente, em torno do mundo e do universo. O corpo, o crânio e outros obstáculos sólidos não constituiriam embaraços à sua passagem; pois elas passam através do éter que rodeia as moléculas de todas as substâncias, por sólidas ou densas que sejam.

“Muitas descobertas científicas recentes, na minha opinião, anunciam o dia não distante, talvez, em que os homens lerão os pensamentos uns dos outros, em que os pensamentos serão enviados diretamente de cérebro a cérebro, sem intervenção da palavra, da escrita ou de qualquer dos atuais meios de comunicação.

“Muitas analogias sugerem que o pensamento tem a mesma natureza de um distúrbio elétrico. Um nervo, que é da mesma substância do cérebro, é um excelente condutor da corrente elétrica. A primeira vez que passamos uma corrente elétrica pelos nervos de um morto, ficamos estarecidos ao vê-lo levantar-se e mover-se. Os nervos eletrificados produzem a contração dos músculos, como acontece em vida.

“Seria possível citar muitas razões mostrando como o pensamento e a força vital podem ser considerados como sendo da mesma natureza que a eletricidade. Sustenta-se que a corrente elétrica é uma onda do éter em movimento, uma onda do éter, essa substância hipotética que enche todos os espaços e cerca todas as substâncias. Acreditamos que deve haver éter, pois sem ele a corrente elétrica não poderia passar pelo vácuo, ou a luz do sol através do espaço.

**CADA CÉREBRO É AO MESMO TEMPO UMA ESTAÇÃO TRANSMISSORA E RECEPTORA:** Temos provado inúmeras vezes, para a nossa própria satisfação pelo menos, que todo cérebro humano é ao mesmo tempo uma estação transmissora e receptora para as vibrações da frequência do pensamento.

Se esta teoria se tornar uma realidade e se for possível estabelecer métodos adequados de controle, imagine-se a importância que isso terá para o trabalho de reunir, classificar e organizar conhecimentos.

Thomas Paine foi um dos maiores espíritos do período revolucionário americano.

Quanto à instrução adquirida por todos os que freqüentam escolas, serve apenas como um pequeno capital, para colocar o indivíduo em condições de aprender por si mesmo, daí em diante. Afinal de contas, toda pessoa que tem instrução é sempre o seu próprio professor, isso pela simples razão de que os princípios não podem ser aprendidos de

cor; o seu lugar de residência, no espírito, é a compreensão, e eles nunca são tão duradouros como quando começam por concepção.”

Existirá alguém tão infeliz a ponto de não ter tido evidências positivas de que os pensamentos, até mesmo idéias completas, surgem no cérebro vindos de fontes externas ?

Cada espírito, ou cérebro, está diretamente ligado a outros espíritos, por meio do éter. Cada pensamento emitido por um cérebro é imediatamente apanhado e interpretado por todos os cérebros que estão em contato com o cérebro transmissor.

Acreditamos que toda vibração de pensamento emitida por qualquer cérebro, e apanhada pelo éter, é mantida em movimento, em ondas cuja extensão corresponde à extensão da energia empregada na sua transmissão; que essas vibrações permanecem em movimento contínuo, que são uma das fontes das quais os pensamentos podem despontar no cérebro de que emanam, caso o outro cérebro esteja em contato constante e direto, através do éter, com o cérebro que transmitiu a vibração do pensamento.

A maioria do conhecimento útil de que a raça humana se tornou herdeira, foi cuidadosamente preservada e sinceramente anotada na Bíblia da natureza. As páginas dessa Bíblia são formadas de elementos físicos que constituem a Terra e os outros planetas, e do éter, que enche todos os espaços.

As grandes páginas de pedra da Bíblia da natureza, encontradas na terra, e as páginas sem fim da Bíblia constituída pelo éter, que registrou todo o pensamento humano, no passado, constituem uma fonte autêntica de comunicação entre o Criador e o homem.

Além disso, ela conta a sua história não em línguas antigas e mortas, ou em hieróglifos de raças semi-selvagens, mas numa linguagem universal, que pode ser lida por todos.

A descoberta mais extraordinária feita pelo homem foi a do princípio do rádio, que opera com o auxílio do éter, essa parte importante da Bíblia da natureza, Imaginemos o éter recolhendo a vibração ordinária do som, e transformando-a de audiofrequência em radiofrequência e conduzindo-a para uma estação receptora sintonizada, e fazendo-a voltar à sua primeira forma de audiofrequência, tudo isso em um segundo apenas.

O fato já estabelecido e muito conhecido da transmissão instantânea do som, através do éter, por meio dos modernos aparelhos de rádio, faz passar, do possível para o provável, a teoria da transmissão do pensamento de um cérebro para outro.

O termo “Master Mind” é abstrato e não tem equivalente no campo dos fatos conhecidos, exceto para um pequeno número de pessoas que já realizaram cuidadosos estudos acerca do efeito exercido por um espírito sobre outros.

**A QUÍMICA MENTAL:** Acreditamos que a mente é formada pelo mesmo fluido universal, a mesma energia que constitui o éter que enche o universo. É fato já bem



conhecido tanto dos leigos como dos homens que se dedicam às investigações científicas, que certas mentes se chocam, quando entram em contato com outras, ao passo que algumas mostram uma grande afinidade entre si. Entre os dois extremos do antagonismo e da afinidade naturais, nascendo do contato ruental, há urna grande possibilidade para as várias reações de um cérebro a outro.

É inteiramente provável que a mente seja formada de um fluido, ou substância, ou energia—como quer que a chamemos—semelhante ao éter. Quando duas mentes se aproximam, a ponto de haver contato, a fusão das unidades desse “material mental” (chamemos assim os electrônios do éter) produz uma reação química, e iniciam-se as vibrações que afetam os dois indivíduos, quer agradável quer desagradavelmente.

Com o objetivo de estabelecer urna sólida base para essa lição, nos aproximamos bastante do êxito, ao admitir que o encontro, o contato de duas mentes produz em ambas “efeito” evidente, ou um estado de espírito muito diferente do que havia antes. Que essa reação se produz em todos os casos, é fato conhecido, o que nos dá um ponto de partida, para podermos demonstrar o significado do termo “Master Mind”.

Pode-se criar um “Master Mind” por meio da fusão de duas ou mais mentes num estado de perfeita harmonia. Com essa fusão harmoniosa, a química mental cria uma terceira mente, que todas as outras mentes podem fazer sua e empregar. Esse “Master Mind” permanecerá disponível enquanto exista a aliança amigável e harmoniosa entre os indivíduos que concorreram para a sua formação. Desintegrar-se-á, desaparecendo sem deixar vestígio, no momento em que cessar a aliança.

Sabe-se, em todo o mundo civilizado, que os dois ou três primeiros anos de vida em comum, no casamento, são sempre marcados por muitos desentendimentos de natureza mais ou menos mesquinha. São os anos de “ajustamento”.

Embora existam outras causas que contribuem para isso, em conjunto, a falta de harmonia durante os primeiros anos de casamento é devida à lentidão da química mental, para se fundir harmoniosamente.

É fato bem conhecido de todos que depois de viverem juntos alguns anos, um homem e uma mulher se tornam indispensáveis um ao outro, mesmo quando não existe entre os dois o mais leve resquício desse estado de espírito chamado amor. Além disso, essa associação e as relações sexuais não somente desenvolvem uma afinidade natural entre os dois espíritos, como também levam até mesmo os dois indivíduos a adquirirem uma expressão sefnelliante de feições e a se parecerem em muitas outras coisas.

Tão marcado é o efeito da química mental humana, que qualquer orador experimentado pode, com rapidez, interpretar o modo como o auditório recebe as suas palavras. O antagonismo de um só espírito, entre mil pessoas, pode ser prontamente captado pelo orador que sabe “sentir” e registrar os seus efeitos. As palavras muitas vezes escondem as intenções dos que as pronunciam, mas uma interpretação correta da química mental não deixa saída para tal possibilidade.

Não há advogado inteligente que não desenvolva um sexto sentido que lhe torna possível “abrir o caminho” através das palavras de uma testemunha inteligente, que esteja mentindo, e interpretar, por meio da química mental o seu verdadeiro pensamento.

O indivíduo dotado da arte de interpretar corretamente a química mental dos outros pode, para falar figuradamente, entrar pela porta principal da mansão de um dado espírito, e, despreocupadamente, explorar todo o edifício, tomando nota de todos os detalhes, saindo em seguida com uma fotografia completa do interior do edifício, sem que, o proprietário tivesse conhecimento de que recebia uma visita.

Toda mente possui o que se poderia chamar de campo elétrico. A natureza desse campo varia, de acordo com o “humor” da mente e com a natureza da química mental que produz o campo elétrico a que nos referimos.

Acreditamos que a condição normal ou natural da química mental de qualquer indivíduo, é o resultado da sua herança física e mais a natureza dos pensamentos que dominaram o seu espírito, que cada mente está em contínua transformação, a tal ponto que a filosofia particular da pessoa e os seus modos de pensar modificam a sua química mental. É nossa crença que esses princípios são verdadeiros, que qualquer pessoa pode voluntariamente modificar sua química mental, a ponto de atrair ou repelir todos aqueles com que entra em contato.

Dois espíritos não se fundem nem podem ser coordenados, a menos que esteja presente o elemento da perfeita harmonia, pois nele repousa o segredo do triunfo ou do fracasso de todas as uniões, quer no campo comercial quer no social.

Todos os gerentes de casas comerciais, todos os comandantes militares, todos os dirigentes, em suma, em qualquer setor da vida, compreendem a necessidade imperiosa do que os franceses chamam *esprit de corps* (espírito de compreensão comum e de cooperação) em busca do êxito. Esse espírito de harmonia e de propósito em conjunto é obtido pela disciplina, voluntária ou forçada, de tal modo que as mentes se fundem num novo espírito que decidimos chamar de “Master Mind”, o que significa que a química mental é modificada, a tal ponto, que todas as mentes se fundem e funcionam como urna só.

Cada líder tem o seu método próprio de coordenar os espíritos dos seguidores.

Todos os chefes realmente grandes foram providos pela natureza de uma combinação de química mental favorável, como um núcleo de atração para outros espíritos.

Nenhum grupo de espíritos pode ser fundido num “Master Mind”, se um dos indivíduos desse grupo possuir um desses espíritos negativos que tudo repelem. Mentes negativas e positivas não se podem fundir no espírito que descrevemos aqui como “Master Mind”. A ignorância desse fato tem levado ao fracasso muitas pessoas que de outra maneira seriam hábeis dirigentes.

Qualquer líder capaz, que compreenda o princípio da química mental, pode conseguir uma associação mental provisória, com qualquer grupo de pessoas, formando

assim um espírito de massa, mas essa unidade se desintegrará, logo que o chefe se afastar do grupo.

O cérebro humano pode ser comparado a uma bateria elétrica que quando se torna exausta faz a pessoa ficar desanimada e “desapimentada”. Haverá quem não tenha experimentado isso? Quando se encontra nesse estado de esgotamento, o cérebro humano precisa ser restaurado, e isso se faz através do contato com um espírito, ou espíritos mais vitalizados. Os grandes líderes reconhecem a necessidade desse processo de “recarregar” e, ainda mais, sabem como conseguir tal resultado. Este conhecimento é a característica principal que distingue um chefe dum adepto.

O contato sexual é um dos mais eficientes estímulos nesse processo de revitalização do cérebro, contanto que seja realizado de maneira inteligente, entre um homem e uma mulher que sintam uma afeição real u,m pelo outro.

Entre os médicos mais bem informados e outros profissionais empenhados na defesa da saúde, há uma crescente tendência para aceitar a teoria de que todas as doenças começam quando o cérebro do indivíduo se encontra em estado de esgotamento.

Todo médico inteligente sabe que a “natureza” ou a mente curam doenças todas as vezes que a cura é possível. Os remédios, a fé, os passes, a quiropatia, a osteopatia e todos esses estimulantes, nada mais são do que artifícios para auxiliar a natureza.

Empregando o princípio da fusão harmoniosa das mentes, é possível gozar de uma saúde perfeita; com o auxílio desse mesmo princípio, pode-se desenvolver uma força suficiente para resolver o problema econômico, que é o problema de todas as pessoas.

**QUÍMICA MENTAL E PODER ECONÔMICO:** Que a química mental pode ser propriamente aplicada aos negócios quotidianos do mundo comercial e econômico é um fato demonstrável.

Através da fusão de duas ou mais mentes, num espírito de PERFEITA HARMONIA, o princípio da química mental pode ser organizado de modo a desenvolver poder suficiente, para tornar possíveis, aos indivíduos cujas mentes estejam associadas, realizações verdadeiramente extraordinárias. O poder é a força com a qual o homem consegue êxito em qualquer empreendimento, e esse poder, em quantidade ilimitada, pode ser alcançado por qualquer grupo de pessoas de ambos os sexos que tenham o dom de saber como integrar a sua personalidade e os seus interesses pessoais imediatos, por meio da fusão ou associação das suas mentes, num espírito de perfeita harmonia.

As unidades mentais de um indivíduo jamais se fundirão com as unidades mentais de outro indivíduo senão depois que as duas mentes forem DESPERTADAS E AQUECIDAS PELO ESPÍRITO DA PERFEITA HARMONIA DE PROPÓSITOS. Desde o instante em que duas mentes trilham estradas diferentes de interesse, as unidades mentais de cada indivíduo operam separadamente, desintegrando-se o terceiro elemento, conhecido como “Master Mind”, que nasceu e cresceu dessa aliança amistosa ou harmoniosa.

Estudemos agora alguns homens bem conhecidos, que acumularam grande poder e também grandes fortunas por meios da aplicação da química mental.

São eles Henry Ford, Thomas Alva Edison e Harvey S. Firestone.

Quando os automóveis Ford ainda estavam no processo de aperfeiçoamento, em 1927, ele recebeu, segundo se sabe, encomendas de mais de 375.000 carros, com pagamento adiantado em dinheiro. Calculando-se o preço de 600 dólares por automóvel, isso importaria em 225.000.000 de dólares. Ele recebeu essa quantia nababesca antes de entregar um só carro, a tal ponto chega a confiança na sua habilidade.

Edison era, como todos sabem, um filósofo, um cientista e inventor. Tinha um conhecimento tão profundo da natureza, que chegou a dominar e combinar, para o bem da humanidade, mais leis naturais do que qualquer outro homem, no mundo inteiro. Foi ele quem conseguiu juntar uma ponta de agulha e uma peça de cera, de tal modo, que a vibração da voz humana pôde ser gravada e reproduzida nas modernas vitrolas.

Foi ele quem primeiro dominou a centelha, transformando-a em luz para o uso do homem, por meio da lâmpada elétrica.

Foi Edison quem deu ao mundo o cinema. Esses são apenas alguns dos seus feitos notáveis, “milagres” modernos que realizou, não por meio de truques, sob qualquer pretenso poder sobre-humano, mas sim no meio da luz clara da ciência. Esses “milagres” ultrapassam a todos os narrados nos livros da ficção.

Firestone é o espírito que movimenta a grande indústria de pneumáticos Firestone, em Akron, Ohio. Suas realizações industriais são muito conhecidas em toda parte onde haja automóveis, para que seja necessário fazer aqui qualquer comentário especial a respeito.

Sabe-se geralmente que Ford, Edison e Firestone são amigos íntimos há longos anos, e que, antigamente, tinham por hábito ir para o campo uma vez por ano, para um período de descanso, meditação e recuperação.

Mas, não se sabe bem—talvez nem eles próprios o saibam—que há entre os três um laço de harmonia que os levou a uma fusão de espírito que é a fonte real de todo poder.

Essa mente que surgiu do contato dos três homens, facilitou-lhes uma combinação de forças e fontes de conhecimento, com os quais a maioria dos homens não está ainda familiarizada.

No que se refere à “causa” das realizações de Ford, Edison e Firestone, podemos estar certos de uma coisa: elas não foram, de maneira alguma, conseguidas à custa de truques, de embustes, meios sobrenaturais, “revelações” ou qualquer outra forma de lei que não fosse natural. Esses homens não são prestidigitadores. Trabalham com leis naturais, leis que, na maioria, são bem conhecidas de todos os economistas e líderes, no campo da ciência, excetuando, possivelmente, a lei em que se baseia a química mental.

Um “Master Mind” pode ser criado por qualquer grupo de pessoas que desejem coordenar as suas mentes, num espírito de perfeita harmonia.

Já se sugeriu que Jesus Cristo descobriu a maneira de empregar o princípio da química mental, e que os seus milagres nasceram do poder que ele desenvolveu através da fusão dos espíritos dos seus doze apóstolos.

Quando duas ou mais pessoas se harmonizam em espírito e produzem o efeito conhecido por “Master Mind”, cada componente do grupo se torna investido de poder de entrar em contato e adquirir conhecimentos através do subconsciente de todos os outros membros. Se todo o grupo se reuniu com o propósito de discutir um dado assunto, as idéias relativas a esse assunto aparecerão no espírito de todos os presentes, como se uma influência externa as tivesse ditado. Os espíritos dos que participam dessa associação mental tornam-se magnetos, atraindo idéias e pensamentos de uma natureza superiormente organizada e prática; de onde, ninguém sabe.

Pode-se comparar o processo de fusão mental com o ato do indivíduo que liga muitas baterias elétricas a um simples fio transmissor: assim, toda a força passa apenas por aí. Cada bateria aumenta o poder que passa por essa linha, por meio do acréscimo da quantidade de energia que conduz. O mesmo acontece no caso da associação mental, para formar o “Master Mind”. Cada espírito, por meio do princípio da química mental, estimula todos os outros espíritos que compõem o grupo e assim a energia se torna tão intensa a ponto de penetrar a energia universal que se chama éter, a qual, por sua vez, toca em cada átomo do universo inteiro.

Uma associação mental composta de muitos espíritos, de maneira a produzir uma forte energia vibradora, constitui quase que a reprodução exata de uma estação de *broadcasting*.

Geralmente, os primeiros cinco ou dez minutos de qualquer discurso são dedicados a “aquecer” o auditório, isto é, ao processo por meio do qual a mente do orador e as dos assistentes se fundem num espírito de PERFEITA HARMONIA.

Os fenômenos de aparência sobrenatural que ocorrem nas reuniões espíritas são o resultado da reação que os espíritos dos assistentes produzem uns sobre os outros.

As “mensagens” recebidas pelos membros das reuniões espíritas emanam provavelmente de duas fontes, a saber:

Dos vastos reservatórios do subconsciente de qualquer dos membros do grupo, ou do reservatório universal do éter, nos quais, é mais do que provável, toda vibração do pensamento é conservada.

Não há lei natural ou raciocínio humano que venha em apoio da teoria das comunicações com pessoas que já morreram.

A teoria segundo a qual todas as vibrações superiores e mais refinadas, como as que nascem do pensamento, são conservadas no éter, origina-se do fato bem conhecido de

que nem a matéria, nem a energia (os dois elementos conhecidos do universo) podem ser criadas ou destruídas.

Todos os chamados gênios provavelmente adquiriram sua reputação porque, por mera *chance* ou de outra maneira, formaram alianças com outros espíritos que lhes facilitaram emitir suas próprias vibrações mentais para um ponto onde pudessem entrar em contato com o grande templo do Conhecimento, registrado no éter do universo. Todos os grandes gênios, tanto quanto é possível deduzir dos fatos colhidos, eram pessoas de elevada sexualidade. Investigando a fonte do poder econômico, tal como é manifestada pelas realizações de vários homens no domínio dos negócios, estudemos o caso do Grupo de Chicago, conhecido por “Big Six” (Seis Grandes), constituídos por Wm. Wrigley Jr., proprietário do negócio de chicle que traz o seu nome, e cuja renda individual se diz ser de mais de quinze milhões de dólares; John R. Thompson, dono de uma “cadeia” de restaurantes com o seu nome, Lasker, dono da Agência de Publicidade Lord & Thomas; MacCulloch, proprietário da Parmalee Express Company, a maior companhia de transportes da América, e finalmente Ritchie e Hertz, donos dos automóveis de praça conhecidos por Yellow Taxicab.

Um relatório financeiro, digno de toda confiança, calculou a renda anual desses seis homens em mais de 25 milhões de dólares, ou seja, uma média de quatro milhões de dólares para cada um, por ano.

Uma análise do grupo formado por esses seis homens revela o fato de que nenhum deles teve qualquer vantagem de educação, que todos começaram sem capital ou aimentos crêditos, que as suas realizações financeiras têm sido devidas aos seus próprios planos, e não a um capricho qualquer da roda da fortuna.

Há muitos anos esses homens formaram uma aliança, reunindo-se em períodos fixos, com o objetivo de prestar assistência uns aos outros, com idéias e sugestões nos seus vários ramos de negócio.

Em regra, não merece comentário especial ou elogio, um homem que nada fez, além de acumular alguns milhões de dólares. Entretanto, relacionado com o sucesso financeiro desse grupo, há algo que é bem digno de comentário, estudo e análise e até mesmo de emulação. Esse “algo” é o fato de terem eles aprendido como coordenar as suas mentes, fundindo-as num espírito de perfeita harmonia, criando assim um “Master Mind” que forneceu a cada um dos componentes do grupo um meio de abrir portas que estão fechadas para a maioria da raça humana.

Onde quer que se investigue, em toda parte onde se encontrem êxitos notáveis no comércio, nas finanças, na indústria, ou em qualquer profissão, pode-se ter a certeza de que essa vitória foi conseguida por alguns indivíduos que aplicaram o princípio da química mental, criando assim um “Master Mind”. Devemos estar lembrados de que duas ou mais pessoas podem operar o princípio da química mental e, assim, criar um “Master Mind”.

O poder humano é o conhecimento organizado que se expressa por meio de esforços inteligentes.

Não se pode dizer que um esforço é organizado senão quando os indivíduos nele empenhados coordenam os seus conhecimentos e energias, num espírito de perfeita harmonia. A falta dessa harmoniosa coordenação de esforços é, praticamente, a causa principal de todos os fracassos comerciais.

“Como e por que Henry Ford se tornou opulento.”

Inquestionavelmente, o maior ativo de Henry Ford é o seu próprio cérebro. Em seguida, virão os cérebros do seu círculo imediato de auxiliares, pois é através da sua coordenação que foram acumulados os bens que ele controla.

Ford é o homem mais poderoso do mundo, do ponto de vista econômico, porque possui, tanto quanto sabemos, em grau mais elevado que qualquer outro homem, no mundo inteiro, a concepção prática do princípio do CONHECIMENTO ORGANIZADO.

Apesar do grande poder e do êxito financeiro de Ford, sabe-se que ele errou várias vezes, na aplicação dos princípios por meio dos quais conseguiu seu enorme poder. *Quase* não há dúvida de que os métodos de cooperação mental de Ford foram infinitas vezes “crus”; mas, possivelmente, isso ocorreu nos primeiros tempos de sua atividade, antes que ele adquirisse a experiência que naturalmente chegaria, com a maturidade.

Não pode, porém, haver a menor dúvida de que a aplicação do princípio da química mental por Ford, pelo menos no princípio, foi o resultado de uma aliança accidental com outros espíritos, particularmente com Edison. É mais do que provável que a notável visão de Ford, no que se refere às leis da natureza, tenha começado como resultado da aliança amistosa com sua esposa, muito antes do seu encontro com Edison e o Firestone.

Dentro de um período extraordinariamente curto, Ford dominou três dos mais pertinazes inimigos da humanidade e transformou-os em ativo para a fundação do seu triunfo.

Esses inimigos são: a ignorância, a falta de cultura e a pobreza.

Qualquer homem capaz de dominar essas três forças selvagens e empregá-las com proveito merece ser objeto de estudo de todas as pessoas menos afortunadas neste domínio.

Difícilmente se pode passar a vista sobre os acontecimentos do dia, sem ter notícia de qualquer associação comercial, industrial ou financeira agindo sob uma direção única, tendo grandes lucros e criando assim enorme poder.

O conhecimento de natureza geral, desorganizado, não é *poder*; é apenas poder em potencial material do qual poderá desenvolver-se o poder real. Qualquer biblioteca moderna contém um fichário desorganizado de todos os conhecimentos de valor, dos quais a presente civilização é herdeira, mas esses conhecimentos não são poder, porque não são organizados.

Todas as formas de energia e todas as espécies de vida animal ou vegetal, para sobreviverem, precisam ser organizadas.

O electrônio—a menor partícula da matéria—bem como a maior estrela no universo, e todas as cousas materiais que se acham entre esses dois extremos, oferecem uma prova positiva de que a primeira lei da Natureza é a organização feliz daquele que reconhece a importância dessa lei e se esforça por familiarizar-se com os vários modos pelos quais ela pode ser aplicada vantajosamente.

Mesmo sem qualquer conhecimento sobre o princípio da química mental, sem mesmo saber de sua existência, muitos homens acumularam grande poder, simplesmente organizando o conhecimento que possuíam. A maioria de todos os que descobriram o princípio da química mental e desenvolveram esse princípio no que chamamos de “Master Mind” conseguiu isso por mero acaso; muitas vezes, não reconheciam a natureza real da sua descoberta, nem compreendiam a origem da sua força.

É fato conhecido por todos que uma das mais difíceis tarefas que cabe a qualquer homem de negócios consiste em induzir os seus associados à coordenação de esforços, num espírito de perfeita harmonia.

Poder e triunfo são sinônimos, praticamente. Um emana do outro; assim sendo, qualquer pessoa que saiba aplicar o poder, com habilidade, por meio da harmoniosa coordenação de esforços, entre vários indivíduos, pode conseguir êxito em qualquer empreendimento razoável, possível de ser levado a cabo de modo feliz.

A harmonia, no sentido real da palavra, é tão rara entre um grupo de pessoas como é o verdadeiro cristianismo, entre indivíduos que se dizem cristãos.

A harmonia é o núcleo em torno do qual deve ser desenvolvido o estado de espírito conhecido por associação mental perfeita ou “Master Mind”. Sem esse elemento de harmonia, não pode haver a associação mental completa, ou o “Master Mind”. Trata-se de uma verdade que não precisa ser repetida.

A época em que tal unidade mental possa ter lugar depende em grande medida do tempo requerido pelas grandes universidades e instituições de ensino *‘não sectárias’*, para suplantarem a ignorância e superstição, por meio da compreensão e da ciência.

**A PSICOLOGIA DAS REUNIÕES DE REAVIVAMENTO :** A velha tradição religiosa conhecida pelo nome de “Reavivamento” oferece uma oportunidade favorável para se estudar o princípio da química mental denominado “Master Mind”.

Observe-se que a música desempenha não pequena parte na harmonia essencial à fusão de um grupo de espíritos, em tais cerimônias. Sem música, as comemorações não teriam nenhuma importância.

Despertando a emoção dos presentes, o oficiante não tem dificuldade em conseguir a harmonia necessária para a criação do “Master Mind”. O próprio ar se torna



carregado de uma influência positiva e agradável que transforma inteiramente a química mental de todos os espíritos ali reunidos. Os adeptos dessa religião chamam a isso “espírito do Senhor”.

Em muitas ocasiões, temos presenciado a criação da mesma atmosfera positiva, entre grupos de vendedores, de ambos os sexos, sem entretanto chamar a isso espírito do Senhor.

Chame-se a isso religião, psicologia, química mental ou o que se quiser (tudo se baseia no mesmo princípio), mas o fato é que, onde quer que um grupo de mentes entre em contato, num espírito de *perfeita* harmonia, cada mente do grupo logo se torna suprida e reforçada por uma evidente energia chamada “Master Mind”.

Tanto quanto sabemos, essa energia ainda não classificada pode ser o espírito do Senhor, mas a verdade é que opera com a mesma eficiência, ainda que chamada por outro nome.

O cérebro humano tem ligação direta com o contínuo influxo de energia, do qual o homem tira o poder de pensar. O cérebro recebe essa energia, mistura-a com a energia criada pelos alimentos que nutrem o corpo, e a distribui em cada porção deste último, com o auxílio do sangue e do sistema nervoso, e ela se torna assim o que chamamos vida.

Todo corpo humano normal possui um laboratório químico de primeira ordem e um estoque de produtos químicos suficiente para executar os processos de trituração, assimilar e misturar de maneira adequada o alimento que ingerimos, antes de distribuí-lo nas partes onde ele é mais necessário para formar o corpo.

Sabe-se que os aborrecimentos, as emoções ou os temores interferem com o processo digestivo e, em casos extremos, detêm inteiramente esse processo, ocasionando doenças e até mesmo a morte. É claro, pois, que o espírito tem parte na química da digestão e da distribuição dos alimentos.

Um ambiente negativo como o que se cria em famílias, nas quais um dos membros está sempre “aperreando”, interferirá com a química mental de tal modo, que o indivíduo perderá a ambição e gradativamente mergulhará na apatia.

A boa saúde depende, pelo menos em parte, de uma combinação alimentar “harmoniosa”. Mas, a harmonia da combinação alimentar não é suficiente para assegurar a boa saúde; é preciso haver harmonia, também, entre as unidades de energia conhecidas por mente ou pensamento.

A harmonia parece ser uma das leis da Natureza, sem a qual não pode haver energia organizada, ou vida, de qualquer forma.

A saúde do corpo bem como a saúde mental são inteiramente construídas na base do princípio da harmonia.

A harmonia é também o núcleo em torno do qual o princípio da química mental, conhecido por “Master Mind”, desenvolve o seu poder. Destruindo essa harmonia, ter-se-á destruído o poder que emana do esforço coordenado de um grupo de indivíduos.

O triunfo na vida, ou o que quer que chamemos de triunfo, é sobretudo uma questão de adaptação ao ambiente, de maneira tal que haja harmonia entre o ambiente e o indivíduo.

Sem perfeita harmonia, a ciência da astronomia seria tão inútil como “os ossos de um santo”, pois as estrelas e mil planetas chocar-se-iam uns contra os outros, e tudo estaria em estado de caos e desordem.

Sem a lei da harmonia, de uma semente qualquer poderia nascer uma árvore heterogênea que fosse ao mesmo tempo carvalho, álamo, ou cedro.

Sem a lei da harmonia o sangue depositaria a qualidade de alimentos que servem para o desenvolvimento das unhas no couro cabeludo, onde só o cabelo deve crescer, e dessa maneira desenvolver-se-ia qualquer formação córnea.

Sem a lei da harmonia não pode haver organização de conhecimento, e assim poder-se-ia perguntar: há conhecimento organizado, exceto a harmonia dos fatos e verdades das leis naturais?

Se o leitor julgar que exageramos a importância da *harmonia*, lembre-se de que a falta dela é o primeiro, e muitas vezes o único motivo de fracassos.

Assim, não pode haver objetivo definitivo para aquele que não fizer da harmonia a pedra angular da sua fundação.

O corpo humano é uma organização complexa de órgãos, glândulas, vasos sanguíneos, nervos, células nervosas, músculos, etc. A energia mental que estimula a ação e coordena os esforços das partes componentes do corpo é também uma pluralidade de energias, que variam e se transformam. Desde o nascimento até à morte há entre as forças uma luta contínua que muitas vezes assume as características de um verdadeiro combate.

Todo ser humano possui pelo menos duas forças mentais distintas ou personalidades, e até mesmo seis personalidades já foram descobertas numa só pessoa.

Cada ser humano possui, dentro de si mesmo, forças difíceis de harmonizar, mesmo quando o indivíduo se acha colocado no ambiente mais favorável à harmonia. Se a química mental de uma só pessoa é tal que as unidades da sua mente não podem ser facilmente harmonizadas, imagine-se como deve ser difícil harmonizar um grupo de espíritos de modo que todos funcionem como um só, de maneira ordenada, por meio do que se chama de Master Mind.

O líder que se desenvolve com êxito e dirige as energias de um “Master Mind” deve possuir tacto, paciência; persistência, autoconfiança, conhecimento íntimo da química mental e habilidade para adaptar-se (num estado de perfeita harmonia e equilíbrio) às

circunstâncias que se transformam rapidamente, sem demonstrar qualquer sinal de aborrecimento.

O líder perfeito deve compreender as Quinze Leis do Triunfo e estar àpto para pôr em prática qualquer combinação dessas leis, sempre que a ocasião exigir.

Sem essa habilidade nenhum líder conseguirá ser poderoso e, sem poder, nenhum líder pode subsistir por muito tempo.

● SIGNIFICADO DA PALAVRA EDUCAÇÃO: De há muito que há uma concepção errada da palavra “educar”. Os dicionários não têm contribuído para eliminar esse mal-entendido, pois continuam definindo “educar” como o ato de disseminar conhecimento.

A palavra educar tem as suas raízes no vocábulo latino *ednoo*, que significa desenvolver-se DE DENTRO, projetar-se, crescer por meio da lei da prática.

O poder nasce do *conhecimento organizado*, mas não se deve esquecer que é por meio da aplicação e do emprego que dele se faz.

A pessoa “educada” é aquela que sabe como adquirir tudo o de que necessita para alcançar o seu objetivo principal na vida, sem violar os direitos dos seus semelhantes. Poderá ser uma surpresa para muitos homens “instruídos” saberem que estão muito longe de ser considerados “educados”. Será também uma grande surpresa para muitos que julgam ressentir-se de uma grande falta de “instrução”, ter a certeza de que são homens “bem educados”.

O melhor advogado é o que sabe onde encontrar a lei que deseja, quando tiver necessidade.

Esse princípio se aplica, com igual força, aos assuntos industriais e comerciais.

Henry Ford teve muito pouco tempo de estudo, e entretanto foi um dos homens mais “bem-educados” do mundo, porque adquiriu a habilidade de combinar as leis econômicas com as leis naturais, alcançando assim o poder que lhe permitiu tirar o que precisava do material da natureza.

Há alguns anos, durante a guerra mundial, Ford moveu uma ação contra o jornal *Chicago Tribune*, acusando-o de haver publicado um artigo com alusões ofensivas à sua pessoa, uma das quais dizia que Ford era um pacifista ignorante, etc.

Quando a ação chegou ao tribunal, os advogados do *Tribune* pretenderam provar por meio do próprio Ford, o que havia sido escrito contra ele. Ford foi obrigado a apresentar-se no tribunal. Os advogados disseram que ele realmente era um ignorante, e com esse objetivo, o interrogaram sobre todos os assuntos.

Até então, o advogado se divertira bastante a custa de Ford, segundo imaginava, exibindo assim com habilidade os seus próprios conhecimentos em comparação com o que julgava ser a ignorância de Ford, a tantos respeito.

Educação—não nos esqueçamos disso—consiste em poder obter tudo o que é necessário para atender às próprias necessidades, sem violar os direitos alheios. Ford se ajusta maravilhosamente a essa definição, conforme tentamos mostrar, narrando esse incidente relacionado com a simples filosofia do conhecido milionário.

O homem que sabe fazer um uso inteligente dos conhecimentos dos outros é mais educado do que aquele que, tendo conhecimentos, não sabe como empregá-los.

Um homem ignorante que passava no seu carro por essa estrada, observou que as terras se achavam situadas no alto de uma montanha de onde se descortinava uma vista soberba, em todas as direções. Esse homem “ignorante” também observou que as terras estavam cobertas por algumas árvores frondosas. Comprou logo cinquenta jeiras da terra considerada “ordinária”, à razão de dez dólares a jeira.

“Pensem um pouco sobre isto Um homem que quase todos nós chamaríamos de ignorante, combinou essa ignorância com cinquenta jeiras de terra sem valor e conseguiu assim ganhar em um ano, mais do que eu ganho em cinco, com a aplicação do que se chama habitualmente “educação”.

Por toda parte se encontram oportunidades para ganhar dinheiro. Esse curso tem por objetivo ajudar os seus leitores a ver tais oportunidades, e ensinar-lhes a maneira de tirar delas o maior proveito.

OS QUE PODEM LUCRAR MAIS COM O CURSO SOBRE A FILOSOFIA DA “LEI DO TRIUNFO”

*Os diretores de estradas de ferro—que* precisam de um melhor espírito de cooperação entre os seus funcionários e o público a que servem.

*Os operários—que* desejam aumentar seus salários e oferecer seus serviços com melhores vantagens.

*Os vendedores—para* se tornarem mestres no seu campo de atividade. A filosofia da Lei do Triunfo abrange todas as leis de vendas conhecidas, e trata de muitas características não incluídas nos outros cursos.

*Os gerentes de estabelecimentos industriais—que* compreendem o valor de uma maior harmonia entre os empregados.

*Os empregados das estradas de ferro—que* desejam estabelecer recordes de eficiência que os conduzirão a posições de maior responsabilidade, com maior salário.

*Os comerciantes—que* desejam ampliar seus negócios, adquirindo novos fregueses. A filosofia da “Lei do Triunfo” ajudará qualquer comerciante a aumentar os seus negócios, ensinando-lhe como fazer um propagandista de cada freguês que procure o seu estabelecimento.

*Os agentes de automóveis—que desejam aumentar a capacidade dos seus vendedores. Uma grande parte do curso sobre a “Lei do Triunfo” foi tirada da vida e da experiência de um dos maiores vendedores de automóveis que se conhece, o qual se tornou assim um excelente auxiliar para o chefe de vendas que dirige os esforços dos demais vendedores.*

*Os corretores de seguros de vida—para conseguir novos seguros e aumentar os já existentes.*

*Os professores—que desejam alcançar o máximo na sua carreira, ou que procuram uma oportunidade para conseguir um meio de ingressar numa carreira mais proveitosa. Os estwtantes—tanto das escolas superiores como secundárias, que ainda não se decidiram quanto à carreira que vão abraçar.*

*Os banqueiros—que desejam estender os seus negócios por meio de métodos mais corteses e melhores para servir aos seus clientes.*

*Os funcionários dos bancos—que ambicionam estar preparados para desempenhar funções de direção bancária, ou em qualquer campo industrial ou comercial.*

*Os médicos e dentistas— que desejam ampliar a sua clientela sem violar a ética profissional, por meio de anúncios diretos.*

*Os corretores—que querem desenvolver novas idéias no domínio comercial e industrial.*

*Os vendedores de imóveis—para ampliar por novos métodos, as suas vendas.*

*Os fazendeiros—que desejam descobrir novos métodos de vender seus produtos, de modo a alcançarem maiores lucros, e que têm terras para vender em lotes.*

*Os estenógrafos e contadores—que estiverem em busca de um plano prático para conseguir a promoção a postos mais elevados e de melhor salário.*

*Os trabalhadores diaristas—que ambicionam alcançar melhores situações em serviços de maior responsabilidade e, por conseguinte, mais lucrativos.*

*Os advogados—que desejam ampliar sua clientela empregando métodos dignos, de acordo com a ética, atrairão de modo favorável a atenção de muitas pessoas que necessitam dos seus serviços.*

*Os diretores de empresas comerciais—para expandir os seus negócios, ou diminuir as despesas, em resultado de uma maior cooperação entre seus empregados.*

*Os proprietários de lavanderias—que desejam ampliar seus negócios, ensinando aos seus empregados o melhor meio de servir aos clientes, com mais eficiência e amabilidade.*

*Os agentes gerais de companhias de seguros—para conseguirem maiores e mais eficientes organizações de venda.*

*Os gerentes de lojas associadas—que desejarem um volume maior de negócios como resultados de esforços individuais dos vendedores.*

*As pessoas casadas—que são infelizes, e portanto fracassadas, em virtude da falta de harmonia e cooperação no lar.*

## **SUMÁRIO DA LIÇÃO INICIAL**

Todas as idéias novas, e, especialmente, as de natureza abstrata, só encontram guarida na mente humana depois de repetidas à saciedade.

Pode-se criar um “Master Mind” por meio de uma aliança amistosa, num espírito de harmonia, entre duas ou mais mentes.

Jamais aconteceu que duas ou mais mentes se reunissem sem criar, pelo contato, uma terceira; mas acontece também que nem sempre dessa reunião resulta a criação de um “Master Mind”.

Muitas vezes, ao contrário, surge uma terceira mente negativa, que é exatamente o oposto do “Master Mind”.

Há muitos elementos conhecidos que quando combinados são imediatamente transformados de substâncias inócuas em venenos mortais. Ou, de outra maneira, muitos elementos conhecidos como venenosos se tornam neutralizados ou inofensivos quando combinados com certos outros.

De modo idêntico ao que se verifica na combinação de determinados elementos, com transformação radical da sua natureza, a combinação de certas mentes transforma a sua natureza anterior, produzindo num certo grau o que se chama de “Master Mind” ou o seu oposto, que é altamente destrutivo.

Algumas mentes não podem ser harmonizadas e fundidas num “Master Min, fato esse que nunca deve estar ausente da lembrança de qualquer dirigente. É uma das responsabilidades do líder agrupar seus homens de tal modo que aqueles colocados nos pontos mais estratégicos sejam indivíduos cujas mentes PODEM SER e SERÃO fundidas num espírito de perfeita harmonia e amizade.

A habilidade para realizar um tal agrupamento é um dos requisitos principais da liderança. Na segunda lição deste curso o leitor descobrirá que essa habilidade foi a fonte principal tanto do poder como da fortuna de Andrew Carnegie.

A origem do êxito colossal de Henry Ford pode ser encontrada na mera aplicação do mesmo princípio. Conquanto dotado da maior confiança em si mesmo que um homem pode ter, Ford não dependeu apenas de si, para alcançar os conhecimentos necessários ao próspero desenvolvimento da sua indústria.

As mais eficientes alianças que já deram em resultado a criação de um “Master Mind” foram as que nasceram da fusão de mentes de homens e mulheres. A razão disso reside no fato de que as mentes masculinas e femininas se fundem mais harmoniosamente do que as mentes de um único **sexo**. Acresce que o estímulo do contato sexual entra muitas vezes na criação do “Master Mind” entre um homem e uma mulher.

É igualmente certo que os rapazes se lançarão em busca da fortuna, com o mesmo entusiasmo, quando inspirados e solicitados pela mulher querida, especialmente se esta sabe como estimular a mente do ‘rapaz, por meio da lei do “Master Mind”.

Por outro lado, a mesma mulher pode, por meio de uma aplicação negativa dessa lei—quando é impertinente, ciumenta, egoísta, violenta ou vaidosa—, arrastar o rapaz a uma derrota certa!

O objetivo principal de todo homem é triunfar!

A estrada para o triunfo pode estar, como geralmente acontece, obstruída por muitas influências que precisam ser removidas, antes de que o alvo possa ser alcançado. Um dos maiores dentre esses obstáculos é uma aliança infeliz entre mentes que não se harmonizam. Em tais casos, a aliança deve ser rompida., pois do contrário terminará numa derrota, num fracasso completo.

O homem que domina os seis medos básicos, um dos quais é o medo da crítica, não hesitará em tomar o rumo que lhe parece mais conveniente.

É infinitamente melhor enfrentar a crítica do que se deixar levar ao fracasso, conservando uma aliança desarmoniosa, seja ela comercial ou social.

Conquanto seja verdade que algumas mentes não se fundirão num espírito de harmonia, e não podem ser forçadas ou induzidas a tal coisa, devido à química natural dos cérebros, individualmente nunca devemos estar muito prontos para culpar a outra parte, lançando-lhe toda a responsabilidade pela falta de harmonia. Lembremo-nos de que a perturbação pode estar no nosso próprio cérebro.

Lembremo-nos também de que uma mente que não se pode harmonizar com uma pessoa ou algumas pessoas pode harmonizar-se perfeitamente com outros tipos de mentes.

Qualquer estabelecimento no gênero pode tornar efetivo o emprego da lei do “Master Mind” organizando os seus vendedores em grupos de dois ou mais que se aliarão num espírito de amistosa cooperação, e aplicarão a lei, tal como foi sugerido nessa lição.

*A justificação para seu emprego é que vale a pena!*

Vale a pena não somente para o líder ou gerente da organização como também para cada membro do corpo de vendedores.

## SEUS SEIS INIMIGOS MAIS PERIGOSOS

Toda pessoa, neste mundo, tem medo de alguma coisa. À maioria dos medos é hereditária. Nesta parte, o leitor pode estudar os seis medos básicos que maiores danos nos cansam. Os medos precisam ser dominados, para que se consiga vencer em qualquer empreendimento sério, na vida. O leitor deve procurar descobrir quantos dos seis medos básicos o estão estorvando, porém, mais importante ainda, é preciso decidir como vencer esses inimigos.

*Todo ser humano é limitado, até certo ponto, por um ou mais desses medos invisíveis. O primeiro passo a dar para a eliminação de tão perigosos inimigos é descobrir onde, como, e de que maneira os adquirimos.*

*Eles conseguem instalar-se em nós por meio de duas formas de hereditariedade. Uma é conhecida por herança física, à qual Darwin dedicou vários estudos. A outra se denomina herança social; por meio dela os terrores, as superstições e crenças dos homens que viveram durante as eras de ignorância passaram de uma geração para outra.*

*A história completa da evolução é uma cadeia indissolúvel de provas de crueldade e de destruição dos mais fracos pelos mais fortes. Não admira pois que as formas mais fracas da vida animal tenham aprendido a temer as mais fortes. A consciência do medo existe em todo animal.*

*O termo herança social refere-se a tudo o que nos é ensinado, tudo o que aprendemos ou colhemos da observação e das experiências sobre outros seres vivos.*

*O medo da pobreza nasce do hábito que o homem adquiriu de exercer o seu poderio sobre os seus semelhantes, economicamente. Os animais, que têm instinto mas não o poder de pensar, também procuram dominar uns aos outros fisicamente.*

*O homem é a tal ponto agressor a esse respeito que quase todos os Estados e Nações se viram forçados a estabelecer leis, dezenas de leis, para proteger os fracos contra os fortes. Todas as leis são uma demonstração da natureza do homem para procurar dominar aqueles, dentre os seus semelhantes, que são os mais fracos economicamente.*

*O segundo dos seis medos básicos que atormentam o homem é o medo da velhice. Esse medo tem duas causas principais: primeiro, a idéia de que a velhice possa trazer a pobreza; segundo, os falsos ensinamentos sectários que falam em inferno, em um mundo de fogo depois desta vida, levando as pessoas a temerem a aproximação da velhice, por suporem que depois dela vem um outro mundo, talvez mais terrível ainda.*

*O terceiro dos seis medos básicos é o medo da doença. Esse medo nasce tanto da herança física como social. Do nascimento até a morte, há uma luta eterna, dentro de cada corpo humano, entre um grupo de células conhecido como construtor do corpo, e outro, que é destruidor, ou seja, os germes das doenças. A semente do medo nasce no corpo como um resultado do plano cruel da natureza, permitindo as formas mais fortes das células exercerem pressão sobre as mais fracas. A herança social desempenha a sua parte por meio*



*da falta de asseio e de noções de higiene, e também por meio da lei da sugestão, astutamente preparada pelos que se aproveitam das doenças.*

*O quarto dos seis medos básicos é o medo de perder o amor de alguém. Esse medo enche os tribunais de casos de divórcios e de crimes passionais e outras formas cruéis de vingança. É uma tradição transmitida pela herança social desde as épocas pré-históricas, quando os homens raptavam as mulheres pela força bruta. O método foi modificado até certo ponto, mas perdura ainda. Hoje, o homem rouba a esposa do outro, não pela força bruta, mas seduzindo-a com presentes luxuosos, passeios e belas casas.*

*O homem está melhorando: hoje seduz, outrora forçava.*

*O quinto dos seis medos básicos é o medo da crítica. É difícil determinar exatamente onde e como adquiriu o homem esse medo. Mas é certo que o adquiriu. Não é contudo por causa dele que o homem se tornou careca. A calva é uma consequência de chapéus apertados, que impedem a circulação, desde a raiz dos cabelos. As mulheres raramente ficam calvas, porque usam chapéus frouxos. O medo da crítica, porém, faz os homens tirarem os chapéus e conservarem os cabelos.*

*Os fabricantes de roupas não perderam tempo em se aproveitar desse terror básico da humanidade. Em todas as estações as modas se transformaram, porque os fabricantes de roupas sabem que poucas pessoas terão coragem para usar as roupas da estação passada. Se o leitor duvidar disso, tente sair com um chapéu de abas estreitas, quando as abas largas estão em moda. Ou então, tente a leitora passear, no dia de tino-Bom, com o seu chapéu do ano passado. Hão de observar como se sentirão mal, unicamente devido ao inimigo imortal, o medo da crítica.*

*O sexto e último dos seis medos básicos é o mais tremendo de todos. Chama-se medo da morte! Por dezenas de milhares de anos o homem tem perguntado e até hoje sem resposta: De onde viemos? Para onde vamos? Os mais astuciosos não demoraram em oferecer soluções para a eterna questão: De onde vim e para onde vou depois da morte.*

*“Venha à minha tenda, diz um chefe religioso, e irá para o céu depois da morte.” O céu passou a ser descrito como um lugar maravilhoso, cujas ruas são pavimentadas de ouro e pedras preciosas. “Se não vier a mim, irá diretamente para o inferno”, diz outro. O inferno é então pintado como um lugar de fogo abrasador, onde a pobre vítima sofrerá tormentos eternos.*

*Não admira pois que a humanidade tenha medo da morte.*

*Destruam-se a ignorância e a superstição, e os seis medos básicos desaparecerão da natureza humana, dentro de uma geração.*

*Por meio da herança social, chegaram até nós a ignorância e a superstição das eras antigas. Mas estamos vivendo numa era moderna. Por toda parte, podemos ver que qualquer efeito tem uma causa natural.*

*Tudo o que existe—desde a forma animal mais inferior, que vive na terra, ou nos Wtares, até o homem—é o efeito do processo evolutivo da natureza, A evolução é uma transformação organizado qualnbenhum milagre tem parte.*

*Não somente as formas e o corpo dos animais mudam de acordo com um processo, de uma geração ou outra, como também a mente humana está sújeita as mesmas transformações. E nisso está a nossa esperança de melhoria. fiemos o poder de forçar a nossa mente por meio do processo de rápida trans formação. Basta um mês de auto-sugestão, dirigida com propriedade, para que se possa calcar aos pés qualquer dos seis medos básicos. Em doze meses de persistente esforço, poder-se-á dominar toda a horda, de maneira a não oferecer mais nenhum perigo.*

*O homem que é poderoso nada teme, nem mesmo a Deus. O homem poderoso ama a Deus, mas nunca O teme! O poder duradouro jamais nasce do medo. Qualquer poder que tenha o medo por base, está condenado a criar e a se 4esintegrar. Compreendamos bem essa grande verdade e nunca incidiremos na infelicidade de procurar conquistar poder inspirado no medo de outras pessoas, que talvez nos devam uma obediência temporária.*

*O homem é de corpo e atmcz formado para grandes Feitos; para, nas asas da mais ousada fantasia,Voar infatigavelmente, transformando, impávido,Em paz os mais cruéis sofrimentos e experimentando Os prazeres do espírito e dos sentidos;*

*Ou, então, é formado para a abjeção e a desgraça,Para rastejar no grilhão dos terrores,*

*Estremecendo a cada som, apagando com o Sesualismo a chama do amor natural,abençoando*

*A hora em que a gélida mão da morte Lhe imporá o selo fatal, E temendo ao mesmo tempo a cura, con quanto odiando o mal,*

*O primeiro é o homem como há de ser um dia, O segundo, o homem tal como o tornou o mal.*

*Shelley.*

## **LIÇÃO SEGUNDA**

### **UM OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO**

#### **Querer é poder !**

A unidade de propósito é essencial para o triunfo, seja qual for a idéia que se fizer sobre a definição do termo “triunfo”. Entretanto, essa unidade de propósito pode, como geralmente acontece, exigir que o pensamento se estenda sobre vários assuntos relacionados com ela.

Para conseguir a vitória, há muitos fatores que merecem grande atenção. Um espírito bem organizado, alerta e enérgico, é o resultado de vários estímulos, todos descritos detalhadamente no decorrer destas lições.

É preciso não esquecer, portanto, que o espírito requer, para seu desenvolvimento, uma variedade de exercícios—tal como acontece com o físico—e, para alcançar seu completo desenvolvimento, exige muitas formas de exercício sistemático.

O espírito humano precisa ser treinado por meio de uma variedade de estímulos que inspirem o pensamento.

Na verdade, homem algum é tão versado sobre um determinado assunto, a ponto de poder considerar-se como a última palavra nele.

Na longa e dura tarefa de eliminar um pouco a minha própria ignorância e abrir caminho para algumas das úteis verdades da vida, vi muitas vezes, em imaginação, o Grande Marcador que permanece no portão de entrada da vida e que escreve: “Pobre tolo” na testa dos que se acreditam sábios e “Pobre pecador” na testa dos que se julgam santos.

Isso, traduzido em linguagem mais simples, significa que nenhum de nós sabe muito e, pela própria natureza do nosso ser, jamais poderemos saber tanto quanto precisamos a fim de viver uma vida sã, e ser feliz durante toda a existência.

Mesmo as “prédicas”, secas e vazias de interesse, como são as mais das vezes, podem ser benéficas,, quando se ve para refletir as sombras do nosso ser real, de modo que possamos ter uma idéia da nossa pequenez e da nossa superficialidade.

O melhor local para estudar o homem é na nossa própria mente, fazendo uma análise completa de nós mesmos. Quando conseguirmos nos conhecer perfeitamente (se é que conseguiremos isso), saberemos também muito sobre os outros.

Para conhecer os outros, não como parecem ser, mas como realmente são, precisamos estudá-los nos seguintes aspectos:

1. — *A posição do corpo e o modo de caminhar*
2. — *O tom da voz, sua qualidade, seu volume.*
3. — *Os olhos, se evitam as pessoas ou se as encaram.*
4. — *O emprego das palavras, a sua tendência, natureza e qualidade.*

Através dessas janelas abertas podemos “entrar na alma de um homem” e ter uma visão do que ele é realmente.

Antes de se poder conhecer qualquer homem, tal como é realmente, é preciso observá-lo em todos os seus estados de espírito, o que equivale virtualmente a dizer que não se tem o direito de julgar os outros apenas pelas aparências. As aparências valem, tão há dúvida, mas enganam muito.

Nem todas as pessoas são constituídas de maneira a desejar conhecer as verdades sobre as questões que afetam essencialmente a vida. Uma das maiores surpresas que tivemos, no decorrer das nossas atividades de pesquisas, foi observar como são poucos aqueles que querem ouvir a verdade, quando esta mostra as suas fraquezas. Preferimos as ilusões à realidade!

“A estrada daqueles que narram verdades é sempre muito árdua. Sócrates bebendo cicuta, Cristo crucificado, Estêvão apedrejado, Giordano Bruno queimado vivo, Galileu forçado pelo terror a retirar as verdades que anunciara... Que longa estrada cruenta atravessa as páginas da história?

*“Alguma coisa na natureza humana nos faz sentir o choque das idéias novas.”*

Não gostamos de ser perturbados nas nossas crenças e preconceitos que quase nos foram legados com os móveis da família. Na maturidade, muitos dentre nós atingimos a um estado de hibernação, e vivemos alimentados pela gordura de antigos fetiches. Se uma nova idéia invade o nosso covil, levantamo-nos, rugindo, do nosso sono de inverno.

Mas não há uma razão justa para que a média dos homens feche sempre o espírito “às idéias novas”. Nada há de mais trágico—ou mais comum—do que a inércia mental. Para cada dez homens que são fisicamente preguiçosos existem dez mil que são mentalmente estagnados. E um espírito estagnado é campo propício para o medo.

Todas as pessoas devem ter empenho em renhar novas idéias de fontes estranhas ao ambiente em que vivem e trabalham diariamente.

Se não procura novas idéias, o espírito se torna acanhado, estagnado, estreito e fechado.

Todos necessitam de uma mudança de ambiente mental, em períodos regulares, da mesma maneira que é essencial a variedade na alimentação.

O espírito se torna mais alerta, mais elástico e mais pronto para trabalhar com rapidez e eficiência, depois de ter sido banhado com novas idéias, fora do campo das nossas atividades quotidianas.

Não devemos ter medo das novas idéias! Elas podem significar a diferença entre o triunfo e o fracasso.

O que pedimos ao leitor, por fhe ser prejudicial, é que ele evite formar opiniões sem ter por base fatos definidos, o que nos faz lembrar a célebre advertência de Herbert Spencer: “Há um princípio que é uma barreira contra todas as informações, que é prova contra todos os argumentos e que não pode deixar de manter um homem em eterna ignorância. Este princípio é a condenação apressada, antes do exame.”

Convém ter sempre em mente estas palavras, ao estudar a lei do “Master Mind” descrita nas nossas lições. Essa lei envolve um princípio inteiramente novo de operação mental e, por ese motivo somente, será difícil para muitos leitores aceitá-la como verdadeira, antes de experimentá-la.

Quando se considerar, porém, o fato de que a lei do “Master Mind” é, segundo se acredita, a base real da maioria das rcalizações dos que são considerados gênios, essa lei passará a merecer mais do que um julgamento precipitado.

Muitos cientistas que nos deram a sua opinião sobre essa lei julgam qne ela é, praticamente, a base de todos os acontecimentos importantes resultantes dos esforços de grupo ou corporação.

Falamos com uma vintena de inteligentes homens de negócios, que, conquanto não fossem cientistas, afirmaram acreditar na veracidade destes princípios. Assim quase não têm desculpas aqueles que, menos habilitados para julgar, formam opiniões sobre um assunto como este, sem fazer antes investigações sérias e sistemáticas.

*Triunfo é o desenvolvimento do poder com o qual se obtém tudo o que se deseja na vida, sem interferir com os direitos dos outros.*

Vivemos num mundo e numa era de intensa concorrência, e por toda parte está em vigor a lei da sobrevivência do mais apto. Por tudo isso, todos aqueles que pretendem alcançar um triunfo duradouro têm de atingir o seu alvo por meio do poder.

Querer é poder?

Poder é a energia ou esforço organizado. Este curso é com razão chamado o Curso da Lei do Triunfó, porque ensina a maneira de organizar fatos, *conhecimentos* e as faculdades da mente numa unidade de poder.

O curso da Lei do Triunfo nos faz uma promessa definitiva:

*Dominando-o e aplicando-a, poderemos obter tudo o que quisermos, contanto que esteja “dentro dos limites da razão”.*

Esta qualificação leva em conta a educação, a cultura ou a ignorância da pessoa, a sua resistência física, o seu temperamento e todas as outras qualidades mencionadas nas nossas dezesseis lições como sendo os fatores mais essenciais para a obtenção do triunfo.

“Meu jovem amigo, antes de responder à sua pergunta, gostaria de ouvir a definição dessa palavra “triunfo”.

Depois de esperar algum tempo, vendo que eu estava um tanto atrapalhado pela sua pergunta, continuou: “Por triunfo, com certeza, quer referir-se à minha riqueza, não é? Afirmei-lhe que o dinheiro era o termo pelo qual a maioria das pessoas costumava medir o êxito alcançado. Andrew Carnegie disse então:

“Muito bem, se deseja saber como adquirir a minha fortuna—se é a isso que chama triunfo—, responderei à sua pergunta dizendo que aqui na nossa empresa temos um ‘Master Mind’ formado com mais de vinte homens, que constitui o meu pessoal, isto é, diretores, gerentes, contadores, químicos e outras pessoas especializadas. Pessoa alguma dentre as que compõem o grupo possui, em particular, esta mente a que acabo de me referir, mas a soma desses espíritos, coordenada num espírito de harmoniosa cooperação, constitui a força que realizou a minha fortuna. Nesse grupo não há duas mentes iguais, mas cada componente desempenha a sua parte, e melhor do que ninguém, no mundo.”

Caiu então no meu espírito a semente que deu origem a este curso que só mais tarde germinou. Essa entrevista marcou o início de anos de pesquisa, que conduziram finalmente à descoberta do princípio de psicologia descrito na Introdução, com o nome de “Master Mind”.

Ouvi tudo o que disse Andrew Carnegie, mas precisei de muitos anos de contacto com o mundo comercial para poder assimilar tudo o que ele asseverava, e aprender com clareza o princípio que serve de base a tudo isso, que não é mais nem menos do que o princípio do *esforço organizado* sobre o qual repousa todo o curso da Lei do Triunfo.

O grupo de auxiliares de Andrew Carnegie constituiu um “Master Mind” e essa mente era tão bem organizada, tão bem coordenada, tão poderosa, que podia acumular os milhões de dólares de Carnegie em qualquer gênero de empresa comercial ou industrial. A escolha da indústria do aço foi inteiramente accidental no que se refere à acumulação da riqueza de Carnegie. A sua fortuna teria sido realizada, ainda mesmo que o “Master Mind” tivesse

explorado a indústria do carvão, ou outro qualquer gênero de negócio, pela simples razão de que essa mente se apoiava no *poder*, que o leitor poderá ter, quando tiver organizado as

faculdades do seu espírito e entrar em aliança com outros espíritos bem organizados, para a obtenção de um objetivo definido na vida.

*“A habilidade de Andrew Carnegie para inspirar e estimular os outros baseava-se em algo de mais profundo do que qualquer faculdade de julgamento.”*

Andrew Carnegie aprendeu como aplicar a lei do “Master Mind”. Isso lhe permitiu organizar as suas faculdades mentais e as faculdades mentais dos outros homens, e coordenar esse todo atrás de um *Objetivo principal, definido*.

Todo estrategista, seja no campo do comércio, da guerra, da indústria ou de outras atividades, compreende perfeitamente o valor de um esforço organizado. Todo estrategista militar compreende o valor de espalhar a semente de dissensões *nas* fileiras dos adversários, porque tal coisa irá quebrar o poder da coordenação, que é o sustentáculo das forças oponentes.

Qualquer ponte de estrada de ferro moderna é um excelente exemplo do valor do *esforço organizado*, porque demonstra de modo simples e muito claro como milhares de toneladas de peso podem ser transportadas sobre um número relativamente reduzido de barras de aço e vigas. É que todo esse material da ponte está de tal forma disposto, que o peso se distribui igualmente sobre toda ela.

O *esforço organizado* pode ser transformado em poder, que pode ser também um poder perigoso, se não for guiado com inteligência.

Uma das maiores tragédias da época presente de lutas e de loucuras financeiras é o fato de que apenas poucas pessoas se empenham nos esforços que mais lhes agradam.

Na casa onde trabalhara Henry Ford, havia outro homem que fazia o mesmo trabalho que ele. Dizia-se que esse homem era realmente um operário mais competente do que o próprio Ford, naquela espécie de trabalho. Hoje, o nosso homem tem ainda o mesmo emprego, ao passo que Ford é o homem mais rico do mundo.

Que diferença tão notável existiria entre esses dois homens, para que se verificasse tão grande diversidade de fortuna entre eles ? que Ford compreendeu e aplicou o princípio do esforço organizado, ao passo que o outro não cuidou disso.

Conhecem-se três poderes principais, no mundo do esforço organizado: as igrejas, as escolas e a imprensa. Imaginemos o que poderia acontecer facilmente, se essas três grandes forças formadoras da opinião pública entrassem em aliança com o propósito de fazer surgir qualquer transformação necessária na conduta humana. Poderiam, no decorrer de uma única geração, modificar a atual ética dos negócios, a tal ponto que seria um verdadeiro suicídio comercial tentar alguém fazer uma transação sob outro qualquer *standard* que não fosse a Regra de Ouro.

O triunfo é baseado no poder.

Para que se possa fazer uma idéia perfeita do que significa o termo “esforço organizado” apresentamos várias ilustrações ou exemplos, e para acentuar ainda mais essa verdade repetiremos que a acumulação de grandes riquezas e a conquista de uma situação privilegiada na vida constituem o que ordinariamente chamamos triunfo e são baseadas na facilidade de apreensão e na habilidade para assimilar e aplicar os princípios fundamentais das dezesseis lições deste curso.

Não há no mundo duas pessoas exatamente iguais, e, por esse motivo, aqueles que o seguem não podem esperar atingir com o estudo desse curso o mesmo ponto de vista. Cada leitor que o dominar bem, tirará do seu conteúdo o que lhe for necessário para desenvolver uma personalidade completa.

Estude o leitor a si mesmo: faça uma auto-análise. Veja-se a página do meu livro *Como Fazer Fortuna (Pense e Fique Rico)*.

Se responder a todas aquelas perguntas, com sinceridade, ficará sabendo mais sobre si mesmo do que a maioria das pessoas. Estude as perguntas com cuidado, volte a elas uma vez por semana, durante vários meses, e ficará atônito com a quantidade adicional de conhecimentos de grande valor que adquiriu, com a resposta exata a todas as perguntas. Se não tiver certeza absoluta acerca de algumas delas, procure o conselho daquele que o conhecem bem, especialmente de pessoas que não tenham motivos para lisonjeá-lo e o vejam como é, realmente.

A mera luta pela existência é terrível, entre as pessoas que não aprenderam a organizar e dirigir seus talentos naturais, enquanto que a obtenção dessas necessidades e, ainda mais, de muitas coisas consideradas como luxo, é relativamente muito fácil entre as que aprenderam o princípio do esforço *organizado*.

É de duvidar que uma pessoa se torne um fracasso, quando empenhada num trabalho que lhe interessa realmente.

### **UM OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO**

É terrível saber que noventa e cinco por cento da população do mundo seguem pela vida adiante sem um objetivo sem a menor concepção do trabalho para o qual se adaptam melhor e sem ter mesmo qualquer noção da necessidade disso que se chama *objetivo definido*, pelo qual lutar.

Há uma razão psicológica, bem como outra de ordem econômica, para a seleção de um objetivo principal de finid na vida.

Qualquer objetivo principal definido deliberadamente fixado na mente e nela conservado, tendo-se a determinação de realizá-lo, acaba por saturar todo o subconsciente até influenciar automaticamente a ação física do corpo, para a consecução do referido propósito.

Assim, o objetivo principal na vida deve ser escolhido com um grande cuidado e, depois de escolhido, deverá ser escrito e colocado num lugar onde se possa vê-lo pelo



menos uma vez por dia. Isso tem por efeito psicológico impressionar o subconsciente da pessoa de tal maneira que ela aceita esse propósito como um lema, um projeto, uma “planta” que finalmente dominará as suas atividades na vida e a guiará, passo a passo, para a consecução desse objetivo.

O princípio de psicologia por meio do qual se pode conseguir impressionar o subconsciente com o objetivo principal chama-se “Auto-sugestão” ou sugestão que o indivíduo faz repetidamente a si próprio.

Não devemos ter medo do princípio da Auto-sugestão, enquanto estivermos certos de que o objetivo pelo qual lutamos nos trará felicidade de natureza duradoura. Adquiramos a certeza que o nosso propósito definido é construtivo; que a sua realização não trará dificuldades nem miséria para outras pessoas, que nos dará paz e prosperidade, e, em seguida, apliquemos até o limite que conhecermos do princípio da auto-sugestão para a rápida consecução do nosso propósito.

Na esquina da rua que avistamos da sala onde escrevemos há um homem que permanece todos os dias no mesmo local vendendo amendoim torrado. Está sempre ocupado. Não está atendendo os fregueses, se ocupa em torrar e empacotar os amendoins. Trata-se de um dos noventa e cinco por cento de pessoas que não possuem um *objetivo definido* na vida. Está vendendo amendoim torrado não porque ache que esse trabalho é melhor que outro qualquer que pudesse fazer, mas porque nunca se deu ao trabalho de pensar sobre um propósito definido, que lhe poderia trazer maiores lucros. Vende amendoim torrado porque voga ao sabor da corrente da vida e a sua tragédia é que, a mesma soma de esforços que emprega nesse negócio, se fosse dirigida em outro sentido, dar-lhe-ia lucros muito maiores.

Relacionada com o trabalho desse homem há ainda outra tragédia: o fato de que ele faz uso do princípio de auto-sugestão, mas o emprega com desvantagem para si próprio. Põe nesse trabalho um esforço que seria suficiente para lhe dar um lucro substancial, se esse esforço fosse dirigido no sentido de algum objetivo principal definido que lhe proporcionaria maiores rendimentos.

O subconsciente pode ser comparado a um magneto e quando está vitalizado e inteiramente saturado com qualquer propósito definido, tem uma tendência decidida para atrair tudo o que é necessário para a realização desse propósito. As coisas semelhantes se atraem e pode-se ter a prova dessa lei em cada fio de grama, em cada árvore em crescimento. A bolota do carvalho, lançada ao solo, tira dele e do ar o material necessário para transformar-se numa árvore frondosa. Não há árvore que seja metade carvalho e metade cedro. Todo grão de trigo semeado tira do solo e do ar os materiais necessários para fazer crescer uma haste de trigo.

Os homens estão sujeitos à mesma lei da atração. Se formos a qualquer casa de pensão modesta da cidade em que habitamos, aí veremos associados indivíduos de iguais tendências. Por outro lado, se visitarmos meios mais prósperos, encontraremos sempre associados aqueles que têm inclinações idênticas. Os homens que triunfam na vida procuram a companhia de outros que também triunfaram, enquanto que aqueles que estão

em dificuldades, procuram sempre companheiros na mesma situação. Diz o adágio: “Mal de muitos, consolo é.”

Atrairemos a nós inevitavelmente as pessoas que se harmonizam com a nossa própria filosofia da vida. Sendo isso verdadeiro, ninguém pode deixar de reconhecer o que há em vitalizarmos a nossa mente com um *objetivo principal definido*, que atrairá para nós pessoas que serão de grande valor para as nossas realizações, e nunca um obstáculo.

Há muita evidência para justificar a crença que coisa alguma dentro dos limites da razão é impossível de ser atingida por uma pessoa cujo *objetivo principal definido* tenha sido bem desenvolvido.

Não há ambiente desagradável que seja bastante forte para deter um homem ou mulher que saibam como aplicar o princípio da auto-sugestão, na criação de um *objetivo principal definido*. Uma pessoa assim dotada pode quebrar os grilhões da pobreza, destruir os germes mais mortíferos, ascercler da situação mais humilde ao poder e ao apogeu.

Todos os grandes líderes baseiam sua liderança num *objetivo principal definido*. Seguidores se sentem bem sendo seguidores quando notam que o seu líder é uma pessoa que tem um *objetivo definido*, que tem a coragem de apoiar esse propósito com ação. Quando um homem com um *objetivo definido* atravessa uma multidão, todos lhe abrem caminho, mas quando um homem hesita e mostra por suas ações, que não está muito certo da trilha que quer seguir, a multidão se recusará a atender e não cederá uma polegada de terreno.

Em parte alguma a falta, de um *objetivo principal definido* se torva mais gritante ou mais prejudicial do que nas relações entre pai e filho. Os filhos sentem com muita acuidade a atitude vacilante dos pais e tiram vantagem disso, com muita liberdade. O mesmo se dá em todos os domínios da vida—o homem com um *objetivo principal definido* impõe respeito e atenção em todas as ocasiões.

O homem-que trabalha sem um *propósito definido*, que não é apoiado por um plano definitivo para sua execução, se assemelha ao navio que perdeu o leme. Trabalho árduo e boas intenções não são suficientes para conduzir um homem ao triunfo, pois, como pode um homem estar certo que alcançou um êxito, sem ter antes estabelecido no espírito algum objetivo definido que deseje ?

Entretanto, já nos demos ao trabalho de refletir sobre o fato de que a maioria das pessoas, ao terminar os estudos, arranja logo um emprego qualquer, sem a menor concepção de qualquer coisa que, mesmo de longe, se pareça com um *propósito definido* ou um plano traçado? Em vista do fato de ter a ciência proporcionado meios e processos racionais para analisar o caráter e determinar o trabalho para o qual o indivíduo se adapta melhor, não parece trágico, hoje em dia, que noventa e cinco por cento da população adulta do mundo sejam constituídos de pessoas fracassadas, por não terem encontrado o seu lugar apropriado, no mundo do trabalho?

Se o *triunfo* depende de poder, se o poder é o *esforço organizado*, e se o primeiro passo na direção da organização é um propósito definido, é então muito fácil ver a razão pela qual esse propósito é essencial!

Enquanto não escolhe um *propósito definido* na vida, o homem dissipa energias e dispersa pensamentos sobre diversos assuntos e em variadas direções, que não conduzem ao poder, mas à indecisão e à fraqueza.

Andrew Carnegie dava o seguinte conselho: “Coloque todos os ovos numa cesta e vigie-a, para que ninguém vá de encontro a ela.” Com isso, queria dizer, naturalmente, que não devemos desperdiçar qualquer das nossas energias empenhando-nos em coisas sem importância. Carnegie foi um grande economista e sabia que a maioria dos homens agiria no sentido de fazer alguma coisa bem feita.

Do esforço conjunto resulta o poder maior que se pode alcançar. Eis um ponto que vale a pena ser repetido, porque se constitui uma das partes mais importantes da base deste curso’ de leitura.. As maiores fortunas do mundo foram acumuladas por meio do uso do princípio do esforço conjunto. O que um homem pode realizar sozinho, durante nma vida inteira, por mais bem organizado que seja, é muito pouco, mas o que se pode conseguir por meio de aliança com outros & na verdade ilimitado.

Na sua luta em busca do triunfo o leitor deve ter sempre em mente a necessidade de saber o que quer, qual é precisamente o seu propósito definido e o valor do princípio do esforço organizado, para a obtenção do que constitui esse propósito.

De uma vaga maneira, quase todas as pessoas têm um propósito, isto é, o desejo de ganhar dinheiro. Mas isso não é propósito definido, no sentido em que o termo é empregado nesta lição. Antes do nosso propósito poder ser considerado como definido, mesmo que esse objetivo seja a acumulação de dinheiro, precisamos chegar a uma decisão quanto ao método preciso por meio do qual pretendemos acumular dinheiro. Não basta dizer que se ganhará dinheiro empenhando-se em qualquer espécie de negócio.

Respondendo à pergunta: “Qual é o seu propósito definido na vida, que aparece no questionário que empregamos para analisar mais de 16 mil pessoas, muitos disseram o seguinte:

*“Meu propósito definido ‘na vida é ser tão útil quanto possível ao mundo e ganhar o suficiente para viver bem.”*

Essa resposta tem tanto de definida como de exata tem a concepção de uma ra sobre o tamanho do universo!

Uma cuidadosa observação sobre a filosofia prática de mais de cem homens e mulheres que alcançaram grande êxito na vida, nas suas respectivas atividades, mostrou o fato de que se tratava sempre de pessoas de pronta decisão.

A concentração do esforço e o hábito de trabalhar com um propósito, eis os dois fatores essenciais para o triunfo, e que se encontram sempre juntos. Um faz nascer o outro.

Os mais prósperos homens de negócios são pessoas de pronta decisão que trabalham sempre com um propósito principal, como finalidade na vida.

Apresentamos alguns exemplos frisantes: Woolworth escolheu como objetivo principal definido a tarefa de rodear a América com a sua “cadeia” ‘de Lojas Americanas e concentrou todo o seu espírito nessa missão, até que a realizou e que “ela o fez também”.

Wrigley concentrou a sua mente na produção e venda de pequenos pacotes de *chewing*, gum (chicles) e transformou essa idéia em milhões de dólares.

Edison concentrou-se na tarefa de harmonizar as leis da natureza, conseguiu com o seu esforço mais invenções do que qualquer outro homem no mundo inteiro e **tornou-** se multimilionário.

Renry L. Doherty concentrou-se na instalação de fábricas de utilidade pública e adquiriu também milhões.

Ingersoll concentrou o seu espírito na fabricação de relógios práticos e baratos, e a idéia lhe deu uma fortuna.

Statler concentrou-se no estabelecimento de pensões familiares, tornando-se tão rico quanto útil às milhares de pessoas que procuraram os seus serviços.

Edwijn O. Barnes concentrou-se na venda dos ditafones de Edison e retirou-se do negócio ainda muito jovem, com mais dinheiro do que necessitava.

Woodrow Wilson concentrou o seu pensamento na Casa Branca, durante vinte e cinco anos, e passou a ser o seu principal ocupante, graças ao conhecimento que possuía sobre a importância de ter um objetivo principal definido.

Abraão TAncoln concentrou-se na tarefa de libertar os escravos nos Estados Unidos e tornou-se o maior presidente norte-americano.

Martin W. Littleton ouviu um discurso que o encheu do desejo de tornar-se um grande advogado; concentrou o seu pensamento nesse objetivo e é hoje, como todos sabem, o mais próspero advogado dos Estados Unidos, ganhando por uma só causa nada menos de 50 mil dólares.

Rockefeller concentrou-se nos negócios de petróleo e tornou-se o homem mais rico da sua geração.

Ford concentrou-se na construção de automóveis e é hoje o homem mais rico e poderoso que já tem existido.

Andrew Carnegie concentrou-se na indústria do aço e, graças aos seus esforços, fez uma grande fortuna e o seu nome foi inscrito nas bibliotecas públicas de toda a América do Norte.

Gillette concentrou-se na fabricação de lâminas de barbear, que se espalharam pelo mundo inteiro e o fizeram tornar-se multimilionário.

George Eastman concentrou-se na invenção da *kodák*, fez com que a idéia lhe rendesse uma fortuna e, ao mesmo tempo, proporcionou prazer a todo o mundo.

Russel Oonwell concentrou a sua mente na realização de uma conferência, “Minas, de Diamantes”, e fez com que essa idéia lhe rendesse seis milhões de dólares.

Helena Keller, surda, muda e cega, concentrou o seu espírito na tarefa de aprender a falar e conseguiu realizar o seu objetivo principal definido.

J.ohn H. Patterson concentrou-se na invenção das máquinas registradoras e tornou-se rico, ao mesmo tempo que fazia os outros se tornarem “cuidadosos”.

O kaiser Guilherme 11, da Alemanha, concentrou a sua mente em fazer a guerra e desencadeou-a em grandes proporções; é esse um fato que nunca se deve esquecer.

Fleischmann concentrou-se na fabricação de pequenas caixas de fermento, que invadiram o mundo inteiro.

Marshall Field concentrou-se em estabelecer a maior casa retalhista do mundo, e o seu sonho se tornou uma realidade.

Philip Armour concentrou-se no negócio de frigoríficos, estabeleceu uma grande indústria e fez também uma grande fortuna.

Milhões de pessoas concentram todos os dias o espírito na pobreza e no fracasso, obtendo a ambos em abundância.

Os irmãos Wright concentraram os seus esforços na construção de aviões, e dominaram os ares’.

Pullman concentrou o seu pensamento em carros dormitórios e a idéia tornou-o rico, e milhares de pessoas passaram a viajar com conforto.

E assim se pode ver que todos os que são bem sucedidos nos seus negócios trabalham com um objetivo principal definido, para, cuja realização fazem todos os esforços.

Organize então todas as suas forças e se lance ao trabalho com a certeza de que está caminhando para o triunfo. Na sua procura da tarefa para a qual está melhor indicado é vantajoso ter sempre em mente que conseguirá maior êxito empenhando-se no trabalho que for mais do seu agrado, pois é fato demais conhecido que o homem geralmente triunfa com mais facilidade num campo de esforços em que se lança de corpo, alma e coração.

Os princípios psicológicos que servem de base a essa lição, pois será para o leitor um prejuízo sensível deixar de apreender a verdadeira razão que tem para estabelecer um objetivo definido no seu pensamento. Esses princípios são os seguintes:

*Primeiro:* todo movimento voluntário do corpo humano é causado, controlado e dirigido pelo pensamento, por meio do trabalho mental.

*Segundo:* a presença de qualquer pensamento ou idéia na consciência tende a produzir um sentimento associado e a solicitar a transformação desse sentimento numa ação muscular adequada, que está em perfeita harmonia com a natureza do pensamento.

Desde o momento em que estabelecer no seu pensamento um propósito definido, sua mente começa tanto conscientemente como inconscientemente a reunir e armazenar o material com que alcançará o seu propósito.

O desejo o fator que determina qual será o nosso propósito definido na vida. Ninguém poderá escolher um desejo dominante para nós, mas uma vez que o escolhamos, ele se tornará o nosso objetivo principal definido e ocupará um posto na nossa mente, até que seja satisfeito pela transformação em realidade, a menos que não permitamos que o mesmo seja posto de lado, pelos desejos em conflito.

O objetivo principal na vida deve ser apoiado por um desejo ardente de realizá-lo. O segredo disso pode ser encontrado no fato de que os que querem realmente abrir o seu caminho na vida são abençoados por um desejo ardente de se educarem, e tal desejo se o seu objetivo está dentro dos limites da razão realizar-se-á, certamente.

A ciência estabeleceu, sem deixar margem para dúvida, que por meio do princípio da auto-sugestão qualquer desejo profundamente amadurecido satura inteiramente o corpo e o espírito, que transforma num poderoso magneto, o qual atrairá o objeto do desejo, se estiver dentro dos limites da razão.

O mero desejo de ser livre nunca libertará um homem que está dentro de uma prisão se não houver força suficiente para lhe dar o direito à liberdade.

Eis os passos que conduzem do *desejo* à realização: Primeiro, o *desejo ardente*; em seguida, a cristalização desse desejo num *propósito definido*, e finalmente a ação adequada para conseguir o propósito.

Todos nós somos construtores e como os que constroem casas, empregando para isso madeira, tijolos e aço, deve mo traçar uma série de planos, de acordo com os quais modelaremos o edifício do nosso triunfo.

O mundo jamais esteve tão cheio de oportunidades como agora. Por toda parte aumenta a procura de serviços de pessoas mais eficientes.

Assim, deve começar agora mesmo a analisar os seus desejos, ver qual dentre eles é o desejo dominante e organizar a sua mente no sentido de realizá-lo.

Também não deve esquecer a verdade estabelecida: nada conseguirá quem nada tenta. Se o nosso objetivo na vida é vago, nossas realizações também o serão e podemos acrescentar: serão bem escassas. preciso saber o que se quer, quando e como se espera alcançar o que se quer.

## INSTRUÇÕES PARA A APLICAÇÃO DOS PRINCÍPIOS DA SEGUNDA LIÇÃO

O primeiro passo deve ser a escolha do objetivo principal. O passo seguinte consiste em redigir de maneira clara e concisa esse objetivo. Em seguida, deverá ser feita uma declaração por escrito, descrevendo-se o plano ou planos por meio dos quais se pretende atingir o que se tem em mira.

O passo seguinte e final consiste na formação de uma aliança com uma ou mais pessoas, que cooperarão conosco na condução desses planos e na transformação do objetivo principal em realidade.

O propósito dessa aliança é empregar a lei do “Master Mind”, em apoio dos nossos planos. Devemos fazer essa aliança apenas com pessoas que se interessem sinceramente por nós.

Todos os que se juntarem à pessoa, para a formação da aliança, no propósito de ajudar para construir um “Master Mind”, devem assinar, juntamente com o interessado, a declaração sobre o objetivo principal definido. Cada membro da aliança deve estar inteiramente de acordo com aquele com quem se alia e simpatizar muito com ele. Cada qual receberá uma cópia da declaração do objetivo principal definido. Mas é preciso ser cuidadoso na escolha, pois o mundo está cheio de pessoas céticas e será para nós de grande proveito não permitir nunca que tais pessoas se aproximem demasiadamente de nós, zombando das nossas idéias e ambições. O que precisamos é auxílio e estímulo afetuoso, e não de zombarias e dúvidas.

Se é uma pessoa crente, encontrará vantagem em fazer do seu *propósito definido* o objeto das suas preces, uma vez por dia ou mais, se for necessário. Acreditando-se na

- existência de um Deus que pode ajudar, e que efetivamente ajuda, todos aqueles que buscam realizar um trabalho construtivo, no mundo, podem ficar certos de que têm o direito de dirigir-lhe também o seu pedido para que os auxilie nessa cruzada para a realização do que encerra tudo o que há de real para si, na vida.

Se os que foram convidados para entrar na aliança acreditam no poder das preces, não nos esqueçamos de lhes pedir também que incluam o objetivo da aliança nas suas orações cotidianas.

Todos estes passos devem ser seguidos com persistência animados pela fé inabalável de que conduzirão a pessoa até onde ela deseja chegar. O processo deve ser seguido até que a pessoa alcance o seu objetivo definido, seja qual for o tempo necessário para isso.

De vez em quando pode tornar-se preciso mudar os planos adotados para a realização de um objetivo principal definido. Façam-se essas modificações sem hesitação. Nenhuma criatura humana é dotada de capacidade de previsão suficiente para formular planos que não precisem de mudanças e adaptações.

Se qualquer um dos membros da nossa aliança perder a fé na lei conhecida por “Master Mind”, cuidemos imediatamente de remover esse elemento e substituí-lo.

Ninguém pode triunfar estando cercado de sócios desleais e invejosos, seja qual for o alvo visado por seu objetivo principal definido. O triunfo tem por componentes a lealdade, a fé, a sinceridade, a cooperação e outras forças positivas com as quais o indivíduo precisa sobrecarregar o seu ambiente.

O objetivo principal definido de alguém pode ser de natureza tal que lhe traga benefícios, individualmente, ou à sua profissão ou negócio em que se empenhe. A lei do “Master Mind” operará de maneira idêntica em ambos os casos. Se fracassar, temporária ou definitivamente, na aplicação dessa lei, a razão disso é *que qual quer membro da aliança não entrou para ela com fé, lealdade ou Sinceridade de propósito.*

Assim, o nosso objetivo principal deve tornar-se a nossa mania, a nossa preocupação máxima. Devemos cuidar dele continuamente, dormir com ele no pensamento, viver, em suma, tendo-o diante de nós.

Qualquer coisa que desejamos poderemos obter, se a desejarmos com intensidade suficiente e se tivermos persistência; naturalmente se o objeto desse desejo estiver dentro dos limites da razão e se acreditarmos que já estamos de posse dele. Há, porém, uma grande diferença entre desejar simplesmente alguma coisa e acreditar que a obteremos realmente. A falta de compreensão dessa diferença tem sido causa de fracasso para milhões de pessoas. Os realizadores são aqueles que “acreditam”, em todos os setores da vida. Aqueles que acreditam que podem alcançar o seu objetivo principal definido não reconhecem a palavra “impossível”. Nem se importam com as derrotas temporárias, pois sabem que estão caminhando para o triunfo, e, se um plano fracassa, logo o substituem por outro.

Todas as realizações notáveis encontram sempre obstáculos antes de se tornarem uma realidade.

Há uma palavra que, juntamente com essa lição, nunca deve sair do pensamento do leitor. Essa palavra é *persistência*.

Tudo tem um preço. Não é possível conseguir “alguma coisa em troca de nada”. Nas suas experiências com a Lei do Triunfo, o leitor está lidando com a Natureza, na sua forma mais elevada e mais nobre. A Natureza não pode ser defraudada ou enganada. Ela nos dará o objeto pelo qual lutamos, mas só depois de havermos pago o seu preço com um esforço contínuo, persistente, obstinado!

*Senhor dos destinos humanos eu sou! Fama, amor e fortuna aos meus pés esperam.  
Ando por cidades e campos; atravesso Desertos e mares remotos; passo por Choupanas,  
mercados e palácios; tarde ou cedo Bato espontaneamente, urna vez, em cada porta!  
Se estais dormindo, despertai; se estais em festins, levantai –vos*

*Antes da minha saída. É a hora do destino, E os que me seguem alcançam todos os  
estados Que os mortais desejam, e vencem todos os inimigos Exceto a morte; mas os que  
duvidam ou hesitam, Condenados ao fracasso, penúria e aflição, Procuram-me em vão e  
imploram debalde. Eu respondo: não! E não volto nunca mais!*

INGALLS



## LIÇÃO TERCEIRA

### CONFIANÇA EM SÍ MESMO

#### Querer é Poder !

O ceticismo é um inimigo mortal do progresso e do desenvolvimento individual.

Por certo, a nossa era não comporta o ceticismo, pois nela foi descoberto e dominado um número maior de leis da Natureza do que em toda a história passada da raça humana. Na verdade, a era presente é de luz de desenvolvimento, de descobertas, e, contudo, mal tocamos na superfície do saber. Entretanto, quando abrirmos a porta que leva ao poder secreto que está armazenado dentro de nós, adquiriremos conhecimentos que farão empalidecer todas as outras descobertas, do passado e do presente.

O pensamento é a forma de energia mais altamente organizada que conhecemos e a presente era é de experiência e pesquisa, que certamente nos levarão a uma compreensão cada vez maior dessa força misteriosa que se chama pensamento e que repousa dentro de nós. Já conhecemos bastante sobre a mente humana, para saber que um homem pode libertar-se dos efeitos dos medos acumulados durante mil gerações, com o auxílio do princípio de *auto-sugestão*. Já descobrimos que esse medo é a razão principal da pobreza, do fracasso e da miséria que se apresentam sob milhares de formas. Já descobrimos também que o homem que domina o medo pode triunfar em qualquer empreendimento, sejam quais forem os recursos reunidos para derrotá-lo.

O desenvolvimento da confiança em si mesmo ou autocofiança começa com a eliminação desse demônio que se chama medo, o qual se segreda nos ouvidos das pessoas: "Não podes fazer isso. Tens medo de experimentar. Temos a opinião pública. Tens medo de fracassar. Tens medo de não possuir habilidade"

O demônio do medo, porém, anda esgueirando-se. A ciência encontrou uma arma para empregar na batalha contra esse velho inimigo de progresso.

OS SEIS MEDOS BÁSICOS DA HUMANIDADE: Toda pessoa herda a influência dos seis medos básicos. Sob esses medos principais, podem ser agrupados os menores. Os seis medos básicos ou grandes medos são aqui enumerados e descritas as suas fontes:

São eles os seguintes:

a) Medo da pobreza

b) Medo da Velhice

- c) Medo da crítica
- d) Medo de perder o amor de alguém.
- e) Medo da doença
- f) Medo da morte.

Todo ser humano, quando chega à idade do discernimento, é subjugado até certo ponto pois um ou mais dos seis medos básicos.

## HEREDITARIEDADE FISICA E SOCIAL

Todo homem é, quer física quer mentalmente, o resultado de duas formas de hereditariedade: hereditariedade física e hereditariedade social.

Por meio da lei da hereditariedade física o homem evoluiu pouco a pouco da ameba (a forma animal unicelular), através de estágios de desenvolvimento correspondentes a todas as formas animais conhecidas atualmente na terra, inclusive aquelas que se sabe terem existido e que se extinguíram.

Cada geração pela qual o homem passou acrescentou à sua natureza algo das suas características, hábitos e aparência física. A herança física do homem é, pois, uma coleção heterogênea de vários hábitos e formas físicas.

Segundo parece, quase nenhuma dúvida existe de que conquanto os seis medos básicos não possam ser adquiridos por hereditariedade física (uma vez que são estados de espírito e, assim sendo, impossíveis de transmitir por essa forma de hereditariedade) é conhecido erideu que a hereditariedade física lhes proporciona uma instalação mais favorável.

Por exemplo, é fato bem conhecido que o processo da evolução física tem base sobre a morte, destruição, dor e crueldade; que os elementos do solo encontram, na sua ascensão, através da evolução, um meio de transporte que é fundado na morte de uma forma de vida, a fim de que outra forma, mais elevada possa subsistir. Toda vegetação, para poder viver, nutre-se dos elementos do solo e do ar; assim como todas as formas animais. Para viver devoram as formas mais fracas ou outra qualquer espécie de vegetação!

As células de toda vegetação, bem como as da vida animal, são dotadas de um elevado grau de inteligência.

Indubitavelmente, as células animais do peixe aprenderam, depois de duras experiências, que o grupo de células animais conhecido por *fish-hawk* é verdadeiramente temível.

Pelo fato de que muitas formas animais (inclusive o homem) vivem de devorar os animais menores e mais fracas, a “inteligência celular” desses animais que entram no homem e se tomam parte dele, traz consigo o medo nascido da experiência que teve de ser comida viva.

A parte mais importante da formação do homem chega até ele por meio da hereditariedade social. Esse termo corresponde aos métodos pelos quais uma geração se impõe sobre o espírito das gerações sob o seu controle imediato, legando-lhe superstições, crenças, lendas e idéias que, por sua vez, já foram herdadas da geração anterior.

Mediante o processo da lei da hereditariedade social, qualquer pessoa que dirija o espírito de uma criança pode, com um ensinamento intensivo, fixar nele determinada idéia, falsa ou verdadeira, de tal maneira que a criança a aceita como uma verdade e a torna parte integral de da sua personalidade, como qualquer célula ou órgão do seu corpo.

É por meio da lei da 'hereditariedade social que os doutrinadores fixam na mente da criança dogmas, credos e cerimônias Teligiosas, por demais numerosos para serem descritos aqui, até que a mente infantil os aceite, assimilando-os de modü decisivo, como parte de uma crença inabalável.

O espírito da criança que ainda não alcançou a idade do discernimento durante um período que abrange em média os dois primeiros anos de vida é plástito, aberto, claro e livre. Qualquer idéia implantada nesse cérebro por alguém que desfrute a confiança da criança germinará e crescerá, por assim dizer, de tal maneira que nunca poderá ser extirpada por mais oposta à lógica e à razão que tal idéia possa parecer.

Muitos religiosos afirmam que podem implantar tão profundamente os tentáculos da sua doutrina na meute de uma criança, que nunca mais haverá lugar naquela mente para outra religião, quer seja como um todo ou uma parte. A afirmativa não é de todo destituída de verdade.

Com essa explicação da maneira pela qual a herança social opera, o leitor estará pronto para examinar as fontes de onde herdamos os seis medos básicos, Além disso, qualquer leitor do curso, exceto os que ainda não cresceram bastante para examinar as verdades que "pisam sôbre os calos" das suas próprias superstições, pode verificar a veracidade do princípio da herança social, tal como é aplicado aqui aos seis medos básicos, sem precisar sair, para isso, do campo das suas experiências pessoais.

**MEDO DS POBREZA:** É preciso ter coragem para dizer a verdade sobre a história desse inimigo da humanidade e uma coragem ainda maior para ouvi-la: o modo da pobreza nasce da tendência inata no homem para dominar os seus semelhantes, economicamente.

O homem, com o seu senso superior de intuição, pensamento e raciocínio, não devora os seus semelhantes fisicamente, prefere devorá-los economicamente!

De todas as eras passadas, sobre as quais sabemos alguma coisa, a em que vivemos parece ser a de maior adoração do dinheiro. O homem que não pode apresentar um volumoso livro de cheques é considerado inferior à poeira da terra. Nada ha que proporcione mais sofrimento e humilhação do que a pobreza. Não é pois de admirar que o homem a tema. Depois de uma longa série de experiências com os seus semelhantes, o homem aprendeu por certo que esses semelhantes nem sempre podem merecer confiança, quando estão em jogo questões de dinheiro ou de qualquer outra forma de propriedade.

O homem deseja tão ardentemente a riqueza que procura adquiri-la de qualquer maneira, por meios legais, se possível, e por outros métodos, se não a puder adquirir legalmente.

Em todos os códigos do mundo se encontra a prova de que o medo da pobreza é um dos medos básicos da humanidade, pois em todos esses livros se encontram várias leis destinadas a proteger os fracos contra os fortes. Perder tempo em demonstrar que o medo da pobreza é um dos que couberam em herança ao homem, ou que esse medo tem origem na tendência do homem para defraudar o seu semelhante, seria o mesmo que perder tempo em provar que três vezes dois são seis.

**O MEDO DA VELHICE;** Esse medo provém principalmente de duas fontes: primeiro, a idéia de que a velhice trará consigo a pobreza. Segundo, e é essa a sua fonte mais comum, origina-se dos falsos e cruéis ensinamentos sectários onde se fala no fogo e enxofre do inferno, em purgatório e outros espantalhos que os homens aprenderam a temer, temendo por conseguinte a velhice como sendo a aproximação de um outro mundo, talvez muito mais terrível do que este em que vivemos e que, conforme sabemos, já é bastante mau.

No medo básico da velhice o homem tem duas razões muito justas de apreensão: a primeira se origina da desconfiança de que os seus semelhantes possam apoderar-se dos bens que ele possui; a segunda é motivada pelas terríveis representações do mundo futuro, profundamente fixadas na mente humana, por meio da lei da hereditariedade social, muito antes da idade do discernimento.

**O MEDO DA CRÍTICA:** A forma exata como o homem adquiriu esse medo é difícil, se não impossível, de determinar com precisão; uma coisa porém é certa: ele sente esse receio em grau elevado.

Alguns acreditam que esse medo fez o seu aparecimento no espírito *humano* mais ou menos na época em que surgiu a política. Outros acham que a sua origem remonta à fundação do primeiro “clube feminino”. Outra escola de humoristas atribui a origem desse medo à Bíblia Sagrada, cujas páginas estão cheias das mais violentas e corrosivas formas de crítica. Se essa última pretensão for correta, e os que acreditam literalmente em tudo o que encontram na Bíblia não estão enganados, então é Deus o responsável pelo medo inerente que o homem tem do criticismo, pois foi Deus a causa de que a Bíblia fosse escrita.

O medo da crítica se apresenta de muitas formas, das quais a maioria é de natureza insignificante, trivial, chegando até mesmo a parecer puerilidade.

Descrevemos a maneira como a humanidade se comporta sob a influência do medo da crítica, no que se refere às coisas insignificantes. Examinemos agora o comportamento humano em face desse medo, em assuntos mais importantes. Tomemos por exemplo qualquer pessoa que tenha chegado à idade da maturidade mental (trinta e cinco a quarenta e cinco anos, como média geral). Se pudéssemos ler no espírito dessa pessoa, verificaríamos uma descrença muito acentuada e uma rebelião contra a maioria das fábulas ensinadas pelos mentores religiosos.

O medo da crítica é pois poderoso !

Houve um tempo, que não vai muito lenge, em que a palavra descrente significava ruína para qualquer pessoa a que fosse aplicada. Parece, portanto, que o medo da crítica tem amplas razões para existir.

**O MEDO DE PERDER O AMOR DE ALGUÉM:** A fonte que deu origem a esse medo pode ser descrita em poucas palavras, pois é mais que evidente que ela nasceu do costume adquirido pelo homem de roubar a mulher do próximo ou, pelo menos, dar-se a liberdades com ela, às ocultas do “senhor” e “dono” legítimo.

Quase não há mais dúvidas de que o ciúme e todas as outras formas semelhantes de demência precoce mais ou menos branda originam-se do medo básico de perder o amor de alguém.

De todos os “loucos são” estudados por nós, o caso de um homem que tinha ciúmes de uma mulher foi o mais estranho, o mais singular. Tivemos apenas uma experiência desse gênero, mas aprendemos com ela o bastante para nos autorizar a declarar que o medo de perder o amor de alguém é um dos mais lastimáveis ou talvez o mais lastimável dos seis medos básicos. E parece razoável acrescentar que tal medo produz maiores devastações no espírito de um homem do que qualquer dos outros medos básicos, pois, muitas vezes, conduz o indivíduo às formas mais violentas de loucura permanente.

**O MEDO DA DOENÇA:** Esse medo tem a sua origem em grande parte nas mesmas fontes de que derivam os medos da pobreza e da velhice.

O medo da doença está sempre intimamente associado com estes dois últimos medos, pois também conduz à fronteira do mundo de horrores ue o homem não conhece, mas do qual ouve falar, em histórias assustadoras.

Desde as épocas mais remotas, o mundo tem conhecido as mais diversas formas de terapêutica. Se um indivíduo ganha a vida com essa profissão, é mais que lógico que empregará todos os meios para persuadir o público de que os seus serviços são necessários. Assim, é muito natural que a humanidade herdasse o medo da doença.

**O MEDO DA MORTE:** Para muitos esse é o pior de todos o motivo é claro para qualquer estudante de Psicologia. Os terríveis tormentos do medo da morte podem ser atribuídos diretamente ao fanatismo religioso, fonte que é mais responsável por esse medo do que todas as outras reunidas.

Os “pagãos” não têm tanto medo da morte como os civilizados, especialmente os que estão sob a influência teológica.

Por centenas de milhões de anos o homem ,vem perguntando e até hoje sem resposta: “De onde vim? Para onde vou depois da morte?”

Os indivíduos mais capaze e astuciosos, como os mais honestos e crédulos, não têm demorado em dar uma res post a essas perguntas. De fato, a faculdade de respon de a elas

passou a ser uma dessas profissões “dontas”, conquanto, na realidade, seja necessário muito pouco conhecimento para se exercer tal ofício.

Na verdade, nenhum homem sabe ou soube jamais como são o céu e o inferno, nem mesmo se tais lugares existem, e essa falta de um conhecimento decisivo abre as portas do espírito humano ao charlatão, que entra e controla inteiramente o pensamento com as mais variadas formas de magia, truques, fraudes, etc.

A verdade é a seguinte, nem mais nem menos: ninguém sabe nem soube jamais de onde viemos, ou para onde vamos, depois da morte. Qualquer pessoa que adiante soluções para tais enigmas está iludindo a si mesma, ou é um impostor consciente, que vive como parasita, abusando da credulidade humana.

Os religiosos afirmam geralmente, de modo peremptório, que a nossa civilização deve a sua existência ao trabalho realizado pelas igrejas. Não é verdade, não pode ser verdade que a civilização tenha nascido dos esforços da Igreja e dos credos organizados, se tomarmos a palavra civilização como significando as leis naturais e as muitas invenções herdadas pela época atual.

Não basta declarar que a hereditariedade social é o método pelo qual o homem reúne todo o conhecimento que lhe chega por meio dos cinco sentidos. É preciso acentuar também a maneira pela qual age a herança social, nas suas diferentes aplicações, para dar assim ao leitor uma maior compreensão da lei.

Começemos por algumas das formas mais inferiores da vida animal e examinemos a maneira pela qual elas são afetadas pela lei da hereditariedade social.

Pouco depois de começar a examinar as principais fontes de onde o homem tira os conhecimentos que fazem dele não ser superior, descobri, há cerca de trinta anos, um ninho de galinhola, localizado de tal maneira que a fêmea podia ser vista de uma distância considerável, quando se encontrava no ninho. Com o auxílio de um binóculo observei o pássaro atentamente, até ao dia em que os filhotes romperam a casca. Desejando ver o que aconteceria, aproximei-me do ninho, O pássaro permaneceu perto até que cheguei a uma distância de dez a doze pés; então, arrepiou as penas, estendeu uma perna sob a asa, fingindo estar ferida. Conhecendo um pouco os ardis dos pássaros quando têm filhotes, não a segui, e, pelo contrário dirigi-me ao ninho para observar os pequenos. Sem o menor sinal de medo, todos me olharam movendo as cabecinhas para um lado e outro. Aproximeime ainda mais e apanhei um deles. Ainda sem mostrar sinais de medo, o pássaro ficou na palma da minha mão. Coloquei-o novamente no ninho e afastei-me, a fim de dar à mãe uma ocasião para voltar.

Não tive de esperar muito. O pássaro começou a trilhar cautelosamente o seu caminho, até que, chegando perto do ninho, endireitou a asa, andou o mais rapidamente possível produzindo uma espécie de som semelhante ao que emite uma galinha quando encontra um pouco de comida e começa a chamar os pintinhos.

Reuniu pois os filhotes em torno de si e continuou a bater as asas e arrepiar as penas. Era como se estivesse dando aos filhotes a primeira lição de defesa própria.

Vocês são uns tolos, parecia dizer, deviam envergo nhar-s pelo fato de tereni estado na palma da mão de um homem. Admiro-me de que ele não os tivesse levado e comido vivos. A próxima vez que virem um homem ca minhando na direção de vocês, tratem de fugir. Saltem para o chão, escondam-se até que o inimigo tenha desa parecido.

Atentos, os filhotes pareciam ouvir a lição com grande interesse. Depois a mãe pareceu acalmar-se e tentei apro ximar-m novamente do ninho. Quando estava a uns vite pés de distância, a galinhola repetiu a farsa e saiu sal titand como se estivesse trôpega; olhei para o ninho, mas os filhotes já não estavam nele. Tinham aprendido de press a evitar o inimigo, graças ao seu instinto.

Quando eu era criança, consegui uma vez pegar um corvo e domesticá-lo. O pássaro depressa se habituou ao ambiente doméstico e aprendeu a fazer várias coisas que denotavam bastante inteligência. Quando cresceu o bastante para poder voar à vontade, foi-lhe dada a liberdade de ir para onde entendesse. Muitas vezes, passava horas inteiras fora de casa, mas voltava antes do escurecer.

Um dia, alguns corvos selvagens entraram em luta com um mocho, num campo nas proximidades da casa. Logo que o pássaro ouviu o crocitar dos seus irmãos selvagens, voou para o telhado e, em grande agitação, voejava de um lado para outro. Finalmente, bateu as asas em direção ao local da batalha. Acompanhei-o, curioso de ver o que iria acontecer. Pouco depois deparei com o meu corvo pousado nos galhos mais baixos de uma árvore; dois corvos selvagens estavam um pouco mais acima, crocitando e voej ando agitados, como pais que estivessem ralhando com um filho que não se comportasse bem.

Quando me aproximei, os dois corvos selvagens voaram. Um déles descreveu vários círculos em torno da árvore, soltando gritos de deviam significar palavras irritadas, dirigidas ao corvo domesticado, que não tinha querido acompanhá-los.

O meu corvo voltou à noite, como costumava, mas não se aproximou muito da casa. Pousou num galho de macieira, e lá, na sua linguagem, dizia, naturalmente consigo mesmo, que decidira voltar à vida livre. Alguns dias depois, desaparecia para nunca mais voltar.

A hereditariedade social roubara-me assim o corvo de estimação. O meu único consolo foi a idéia de que ele tivera a delicadeza de voltar para avisar que se ia embora. Muitos trabalhadores de fazendas vão-se embora sem fazer nem mesmo isso.

É fato bem conhecido que as raposas pegam todas as espécies de galináceos e animais pequenos, respeitando apenas os gambás. Não é preciso dizer a razão pela qual o gambá goza de tal imunidade. Uma raposa pode pegar um gambá uma vez, mas nunca repetirá a façanha. Por esse motivo, uma pele de gambá pregada num galinheiro afasta dele as raposas, exceto as novas e inexperientes.

O cheiro do gambá, uma vez sentido, é coisa que nunca mais se esquece. Nenhum outro mau cheiro lhe pode ser comparado, mesmo de longe. Todas as pessoas bem informadas a esse respeito sabem que raposas e gambás nunca se abrigam na mesma cova.

Uma rã pode ser fisgada num anzol com um pedacinho de pano vermelho ou qualquer outro objeto da mesma cor, servindo de isca. Isto é, a rã pode ser apanhada desta maneira somente se for fisgada logo da primeira vez que avançar para a isca, mas, se escapar, nunca mais cometerá o mesmo erro. De uma feita, gastei horas seguidas tentando fisgar uma rã que deixara escapar. Mas, nesse tempo, eu não compreendia que o princípio da hereditariedade social é capaz de, por meio de uma única lição sobre esse princípio, ensinar até mesmo a uma humilde rã que deve evitar morder pedacinhos de flanela vermelha.

Tive um cão *airedale* que me cansou inúmeros aborrecimentos, pelo hábito que adquiriu de chegar sempre a casa com um pinto na boca. Cada vez que isso acontecia, o pinto era retirado da boca do cão, o qual era rigorosamente açoitado, mas sem nenhum resultado, pois continuava a devastar os galinheiros.

Com o objetivo de poupar o animal—e aproveitando também a ocasião para fazer uma experiência com a lei de hereditariedade social—mandei-o para a fazenda vizina, onde havia uma galinha com pintinhos bem novos. A galinha foi posta no celeiro juntamente com o cachorro. Ficando só, este dirigiu-se vagarosamente para a galinha, farejou para ver se era da sua qualidade preferida, e atirou-se a ela. A ave, que estava atenta, preparou-lhe uma recepção como ele nunca tivera: bater de asas, bica da vigorosas, etc. O primeiro *round* foi decididamente ganho pela galinha. Mas uma galinha gorda—pensava o cachorro—não poderia libertar-se das suas patas com tanta facilidade. Portanto, retrocedeu um pouco e em seguida atacou novamente: desta vez a galinha saltou sobre as suas costas, arranhando-o e dando-lhe fortes bicadas. O cachorro recuou para o seu canto, como se estivesse ouvindo a campainha para dar por terminado mais um *round* até que ele se refizesse. Mas a sua adversária não perdeu tempo em deliberações, pois parecia conhecer o valor da ofensiva.

Enquanto perseguia o pobre *airedale*, de um canto para outro, cacarejava zangada, dando a impressão de uma mãe que tivesse sido levada a defender os filhos pequeninos de um ataque de crianças mais crescidas.

O cachorro era um fraco. Depois de correr de um canto para outro do celeiro, durante cerca de dois minutos, estendeu-se no chão, procurando defender da melhor maneira que pôde os olhos com as patas, pois a galinha parecia principalmente interessada em atingir-lhe os olhos.

O dono da galinha entrou então no celeiro e salvou-a, ou, falando com mais acerto, salvou o cão, que de maneira alguma parecia desaprová-lo.

No dia seguinte puseram um pinto no celeiro com o cachorro. Logo que este o viu, pôs a cauda entre as pernas e correu para um canto. Nunca mais tentou apanhar um pinto. Uma lição sobre a hereditariedade social, por meio do sentido do tacto, foi suficiente para ensinar-lhe que, conquanto caçar pintos fosse uma coisa divertida, poderia, também, trazer-lhe muitos dissabores.

Todos esses exemplos, com exceção do primeiro, descrevem o processo de adquirir conhecimento por meio da experiência direta. Observe-se a diferença acentuada que há



entre conhecimento adquirido pela experiência direta e conhecimento alcançado por meio da educação dos jovens pelos mais velhos, como no caso da galinhola e seus filhotes.

As lições impressionantes são as que os jovens recebem por meio de métodos emocionais. Quando a galinhola estendeu a asa como se estivesse ferida e trôpega, e fez ouvir aqueles piados aflitivos, implantou nos seus filhotes o terror do homem, de uma maneira que eles jamais esqueceriam.

O termo “hereditariedade social”, tal como é empregado de acordo com essa lição, está particularmente relacionado com os processos por meio dos quais se implanta no espírito da criança uma idéia, um dogma, um credo, uma religião ou sistema de moral, por intermédio dos pais ou dos que têm autoridade sobre ela, antes de atingir a idade do raciocínio e de poder refletir à sua maneira, sobre tal ensinamento.

Existem miríades de formas de medo, mas nenhuma é tão funesta como o medo da pobreza e o da velhice. Fazemos dos nossos corpos escravos porque temos medo desses dois males e, assim, procuramos juntar dinheiro para a velhice. Essa forma de medo tem tanta força sobre nós que submetemos o nosso corpo a um esforço desmedido e nos acontecem justamente as coisas que procuramos evitar.

Observe-se um homem, ao entrar na casa dos quarenta anos, a idade da maturidade mental. Que tragédia! Entretanto, é aos quarenta anos que o homem começa a assimilar os ensinamentos da natureza, tal como aparecem nas florestas e nas fisionomias das criaturas humanas. Porém, o demônio do medo nos impele com tanta violência que nos torna cegos e nos perdemos no emaranhado dos desejos que estão em conflito. Perdemos de vista o princípio do esforço organizado, e, em vez de conservar as forças da Natureza, que nos rodeiam e nos podem levar a grande altura, as desdenhamos e elas se tornam assim forças destrutoras.

Entre as forças da Natureza, talvez não haja uma tão proveitosa para o desenvolvimento do homem como o princípio da auto-sugestão, porém a ignorância dessa força leva a maioria dos homens a aplicá-la de tal modo que ela passa a operar como um obstáculo, e não como um auxílio.

Enumeremos alguns fatos que demonstram a maneira como se faz má aplicação dessa grande força da Natureza.

Um homem que fica decepcionado com um amigo que lhe foi falso passa a concluir (por meio do princípio da auto-sugestão) que nenhum homem lhe merece mais confiança. Esses pensamentos se fixam de tal modo no seu subconsciente que ditam inteiramente a sua atitude para com os outros. Voltemos agora ao que foi dito na Segunda Lição, sobre os pensamentos dominantes no cérebro humano, e que atraem aqueles cujas idéias são ‘iguais.

Apliquemos a lei da atração e, em breve, veremos por que razão o descrente atrai o descrente.

Apresentemos mais um exemplo:

Um homem vê sempre apenas o que há de melhor naqueles com os quais entra em contacto. Se os seus amigos se mostram indiferentes, ele não dá a menor importância a isso, pois decidiu consigo mesmo encher o espírito com pensamentos otimistas, entusiastas e cheios de fé nas outras pessoas. Se alguém lhe fala com aspereza, responde com delicadeza. Por meio da mesma eterna lei da atração, chama para si a atenção de pessoas cujo teor de vida e pensamentos se harmonizam com os seus.

Traçamos mais um exemplo do mesmo princípio:

Temos aqui um homem bem educado e que possui a habilidade de prestar alguns serviços de que o mundo necessita. Ouviu dizer uma vez que a modéstia é uma grande virtude e que, colocar-se na frente, no palco da vida, é egoísmo. Silenciosamente, dirigiu-se para o pano de fundo, enquanto os outros atores da grande comédia da vida passaram ousadamente para a frente. Colocara-se atrás porque temia o que “os outros poderiam dizer”. O medo da opinião pública fê-lo conservar-se na retaguarda, e pouco se fala dele, no mundo. A sua instrução é inútil, porque ele receia dar a conhecer ao mundo que a possui. Sugere constantemente a si mesmo (empregando o poder da auto-sugestão com prejuízo próprio) que deve ficar atrás, porque assim não será criticado, como se a crítica lhe causasse algum dano ou pudesse derrotar seu propósito.

Eis aqui outro homem, filho de pais muito pobres. Desde que chegou à idade do raciocínio teve consciência da sua pobreza. Ouvia falar de pobreza. Sentiu-se agarrado pela mão gélida da pobreza e ficou tão impressionado que fixou no espírito a sua situação como uma coisa a que *tinha que se submeter*. Quase inconscientemente, convenceu-se de que seria sempre pobre, até que essa idéia se tornou o pensamento dominante do seu cérebro. Este homem se assemelha a um cavalo arreado, que se acostumou aos arreios, esquecendo que possui a força suficiente para libertar-se deles. A auto-sugestão o está relegando rapidamente para a retaguarda do cenário da vida. Finalmente, se tornou um covarde. A ambição se foi. A oportunidade não mais apareceu no seu caminho, ou, se apareceu, ele não a soube ver. Aceitou *o seu destino*! fato bem estabelecido que as faculdades mentais, como os membros corporais, se atrofiam e mirram, quando não se faz uso delas. A confiança em si mesmo não faz exceção à regra. Desenvolve-se quando usada e desaparece quando não exercitada.

Uma das principais desvantagens da riqueza herdada é o fato de sempre produzir a inatividade e a perda de autoconfiança.

Nem todos os filhos de homens ricos se torpam tão infelizes, mas, seja como for, permanece o fato de que a inatividade sempre conduz à atrofia e essa, por sua vez, gera a falta de ambição e de confiança em si mesmo. Sem essas qualidades essenciais, um homem será carregado durante toda a vida nas asas da incerteza da mesma maneira que uma folha seca é levada ao sabor dos ventos contrários.

Longe de ser uma desvantagem, a luta pela vida é uma vantagem decisiva, pois serve para desenvolver todas as qualidades que se acham adormecidas no indivíduo e que sem ela jamais despertariam. Muitos homens só encontram o seu lugar no mundo porque tiveram de lutar pela vida. A falta de conhecimento das vantagens que resulta dessa luta tem levado muitos pais a dizerem: “Tive de lutar muito quando moço, mas procurarei fazer

com que meus filhos encontrem todas as facilidades.” Pobres criaturas insensatas ! As “facilidades” se transformam geralmente em desvantagens. Há neste mundo coisas muito piores do que uma pessoa ser obrigada a trabalhos, no princípio da vida. A indolência forçada é muito pior do que o trabalho forçado. Sendo forçado a trabalhar e a desempenhar o seu trabalho da melhor maneira, o indivíduo adquire temperança, autocontrole, força de vontade e inúmeras outras virtudes que os ociosos jamais conhecerão.

A falta de necessidade de lutar não somente conduz à ausência de ambição e de força de vontade, como também, e o que é ainda pior, cria, no espírito do indivíduo, um estado de letargia, que gera a falta de confiança em si mesmo. A pessoa que abandonou a luta porque o esforço já não é necessário aplica o princípio de auto-sugestão, aplica-o porém para minar o seu próprio poder de auto confiança. Assim, o indivíduo nestas condições cai num tal estado de espírito que agirá como uma pessoa que é forçada a fazer isto ou aquilo.

A confiança em si próprio ou auto confiança é a qualidade por meio da qual o cérebro recebe nova carga e se torna positivo.

Era um rapaz tímido, de natureza mais ou menos re traída uma dessas pessoas que julgam que é melhor ocupar *um* dos últimos lugares no cenário da vida.

Uma noite, ele ouviu numa conferência sobre o assunto da nossa lição, a *Confiança em si mesmo*, e essa conferência o impressionou a tal ponto que o rapaz foi para casa com a firme determinação de se transformar.

No dia seguinte, apresentou-se ao gerente do jornal onde trabalhava e pediu-lhe um lugar de agente de publicidade; o seu pedido foi satisfeito e ele passou a trabalhar na base de comissões. Todos os seus companheiros de trabalho esperavam vê-lo fracassar, pois esse gênero de negócio exige grande atividade.

O rapaz dirigiu-se à sua mesa de trabalho e organizou uma lista com os nomes de comerciantes que pretendia visitar. Naturalmente, os leitores estão pensando que ele organizou a lista com os nomes dos negociantes que julgava encomendariam anúncios com mais facilidade, mas fez justamente o contrário. Pôs na lista apenas os nomes daqueles que os outros agentes de publicidade tinham visitado inutilmente. A sua lista consistia somente em doze nomes. Antes de indicar as visitas dirigiu-se a um jardim público e leu ‘os nomes mais de cem vezes repetindo sempre: “O senhor me encomendará anúncios antes do fim do mês.”

Começou então a fazer as visitas. No primeiro dia encerrou a sua atividade com três dos doze “fregueses impossíveis”. Durante o resto da semana, conseguiu anúncios de mais dois. No fim do mês, havia feito negócio com os doze comerciantes, com exceção de um. No mês seguinte não conseguiu anúncios, pois visitou apenas o comerciante que faltava. Todas as manhãs, ao abrir-se o escritório deste último, ia falar-lhe e recebia invariavelmente, um “não”, O comerciante sabia que não ia encomendar anúncios, mas o jovem teimava. Ao fim de um mês de respostas negativas, disse-lhe o comerciante:

“Veja, meu amigo, o senhor perdeu um mês inteiro procurando convencer-me a pôr anúncios pelo seu jornal; agora eu desejaria saber o motivo que o fez perder esse precioso tempo.

“Nada disso, respondeu o rapaz. Tenho freqüentado um curso, no qual o senhor é o professor. Agora conheço todos os argumentos que um negociante pode apresentar, para recusar anúncios, Além disso, adquiri mais auto confiança.

“Nesse caso, retorquiu o comerciante, devo também confessar que estive tomando lições com o senhor. Recebi assim lições de persistência, que para mim valem ouro, e para demonstrar-lhe a minha gratidão vou pagar-lhe as ‘aulas’, autorizando um anúncio no seu jornal.”

Foi desta maneira que nasceu a publicidade mais lu crativ do *Philadelphics North American*. Esse fato marcou também o início da transformação de um rapaz tímido num milionário.

Esse rapaz venceu porque carregou deliberadamente o seu espírito com a autoconfiança suficiente para torná-lo irresistível. Quando começou a redigir aquela lista de doze nomes, fez algo que noventa e nove por cento das criaturas não fazem—selecionou os nomes dos que sabia serem difíceis de encomendar anúncios, pois que, da re sistênci que encontrasse, resultaria para ele força e au toconfiança Foi uma das poucas pessoas que compreen dera que todos os rios, e *alguns homens*, são sinuosos porque seguem a linha da menor resistência.

Ninguém pode prever as possibilidades de realizações que estão ao dispor de um homem que é apoiado pelo conselho da esposa, pois é fato conhecido que uma mulher pode despertar num homem capacidade para realizações sobre-humanas.

A esposa, mais do que qualquer outra pessoa, pode induzir um homem a empregar um esforço maior. Deve fazê-lo acreditar que nada, dentro da razão, está além das suas possibilidades e ter-lhe-á prestado um auxílio inestimável para vencer a batalha da vida.

Um dos homens que mais triunfo tem alcançado no seu campo de trabalho, na América, acha que todo o seu sucesso é devido à sua esposa. Quando se casaram, ela escreveu um credo que ele assinou e colocou sobre a sua secretária. Eis uma cópia do credo:

*“Creio em mim mesmo. Creio nos que trabalham comigo. Creio no chefe. Creio nos meus amigos. Creio em minha família. Creio que Deus me emprestará tudo o que eu necessito para triunfar, contanto que eu me esforce para alcançá-lo por meios lícitos e honestos. Creio nas orações e nunca fecharei os meus olhos para dormir sem pedir antes adivina orientação, a fim de ser paciente com os outros e tolerante com os que não acreditam como eu acredito. Creio que o triunfo é o resultado do esforço inteligente e não depende desorte, de magia, de amigos duvidosos, dc companheiros ou do meu chefe. Creio que tirarei da vida exatamente o que nela colocar, e, assim sendo, serei cauteloso quanto a tratar os outros, como quero que eles sejam comigo. Não caluniarei aqueles de quem não gosto. Não diminuirei o m&u trabalho por ver que outros o fazem. Prestarei o melhor serviço de que for capaz, porque jurei a mim mesmo triunfar na vida e sei que o triunfo é sempre o*

*resultado do esforço consciente e eficaz. Finalmente, perdoarei os que me ofendem, porque compreendo que algumas vezes ofendo os outros e necessito do seu perdão.*

Seria um esplêndido credo a ser adotado por qualquer vendedor. Se o leitor o adotasse, as suas chaves de tri-um não ficariam diminuídas. Porém, não basta adotá-lo. É preciso lê-lo até aprendê-lo de cor. Leia-o ao menos uma vez por dia, até que o mesmo faça parte da sua organização mental. Conserve uma cópia diante de si, para que se lembre, a todo momento, de que jurou pô-lo em prática. Agindo assim, fará um emprego eficiente do princípio da auto-sugestão, como meio de desenvolver a confiança em si mesmo.

O leitor pode muito bem lembrar-se de que *Nada lhe trará sucesso senão você mesmo*. Naturalmente necessitará da cooperação de outros, se pretende alcançar um triunfo permanente, mas não conseguirá essa cooperação antes de vitalizar a sua mente com uma atitude positiva de autoconfiança.

Ninguém prestará atenção a uma pessoa que não confia em si própria.

Aquele que não confia em si mesmo não atrai os outros porque sua mente é uma força negativa, que antes repele do que atrai.

### **FORMULA DA CONFIANÇA EM SI MESMO**

1) Sei que possuo a habilidade necessária para realizar o meu objetivo definido e, portanto, exijo de mim mesmo uma ação persistente, agressiva e contínua para a realização desse objetivo.

2) Compreendo que os pensamentos dominantes no meu espírito chegarão a produzir-se em atividade física e pouco a pouco se transformarão em realidade; por isso concentrarei a minha mente, durante trinta minutos, diariamente, na missão de pensar sobre a espécie de pessoa que desejo ser, criando assim um retrato mental que será depois transformado na realidade, por meio da prática.

3) Sei que por meio do princípio da auto-sugestão qualquer desejo que conserve com persistência no pensamento encontrará, oportunamente, uma expressão através de qualquer meio prático de realização; assim, dedicarei dez minutos, diariamente, a exigir de mim mesmo o desenvolvimento dos fatores citados nas dezesseis lições deste curso de leitura sobre a *Lei do Triunfo*.

4) Redigi com bastante clareza uma descrição do meu objetivo definido na vida, para os cinco anos vindouros. Estabeleci um preço para o meu trabalho, para cada um desses cinco anos; um preço que pretendo merecer e receber por meio da estrita aplicação do princípio de trabalho eficiente e satisfatório, que prestarei adiantadamente.

5) Compreendo perfeitamente que nenhuma riqueza ou posição pode ser adquirida, a menos que seja construída sobre a verdade e a justiça, por isso não tomarei parte em nenhuma transação que não beneficie a todos os que nela entrarem. Triunfarei, atraindo para mim as forças que desejo empregar e a cooperação de outras pessoas. Induzirei os outros a me serem úteis, prestamio. Lhes serviços primeiro. Eliminarei o ódio, a

inveja, o ciúme, o egoísmo e o cinismo, desenvolvendo o amor por toda a humanidade, pois sei que numa atitude negativa para com os outros não me trará êxito. Farei com que os outros acreditem em mim, porque acreditarei também neles e em mim próprio.

Atrás dessa fórmula há uma lei que nenhum homem sabe explicar. Os psicólogos se referem à mesma chamando-a de auto-sugestão e nada mais adiantam, porém o leitor deve ter sempre em mente um ponto acerca do qual não há nenhuma incerteza, isto é, o fato de que essa lei, seja qual for, age realmente.

Se enchermos o nosso espírito de dúvidas e descrença na nossa capacidade de realização, então o princípio da Auto-Sugestão adquire esse espírito de descrença e fixa no nosso subconsciente, como pensamentos dominantes, tais idéias, conduzindo-nos aos poucos para o redemoinho do fracasso. Mas, se enchermos o nosso espírito com uma radiosa autoconfiança, o princípio da auto-sugestão apodera-se dessa crença, transforma-a no pensamento dominante e nos auxilia a dominar os obstáculos que aparecem em nosso caminho, até que alcancemos o cume da montanha do triunfo.

## A FORÇA DO HÁBITO

O hábito nasce do ambiente, do fato de se fazer as mesmas coisas, ter os mesmos pensamentos ou repetir as mesmas palavras, infinitamente. O hábito pode ser comparado às estrias dos discos de fonógrafo, enquanto que a mente humana é semelhante à agulha que segue as estrias. Quando um hábito qualquer foi bem adquirido pela repetição do pensamento ou ação, o espírito tem uma tendência a ligar-se ao hábito e seguir o seu curso, tão de perto como a agulha do fonógrafo segue as estrias do disco.

Cria-se o hábito dirigindo repetidamente um ou todos os cinco sentidos: visão, olfato, tato, gosto e audição, em determinado sentido. É por meio desse princípio de repetição que se forma o hábito. É por meio do mesmo princípio que o desejo de bebidas alcoólicas se transforma em hábito.

Depois de estar bem estabelecido, o hábito controlará e dirigirá automaticamente as atividades do nosso corpo. E o pensamento pode ser transformado num poderoso fator para o desenvolvimento da autoconfiança. O pensamento é o seguinte: *Voluntariamente, e pela força, se necessário, dirigamos os nossos esforços e pensamentos ao longo de uma desejada linha, até que tenhamos estabelecido o hábito que se apoderará de nós e continuará a dirigir todos os nossos esforços, voluntariamente, de acordo com a linha traçados.*

O objetivo que se tem em mira, redigindo e repetindo a fórmula de autoconfiança, é formar o hábito de acreditar em si mesmo, tornando o pensamento dominante da nossa mente, até que esse pensamento se tenha firmado conscientemente no subconsciente.

Aprendemos a escrever dirigindo repetidamente os músculos do braço e da mão, até conseguirmos traçar certas linhas conhecidas por letras. Finalmente, chegamos a escrever com facilidade e rapidez, pois escrever tornou-se para nós um hábito.

O princípio do hábito se apodera das faculdades mentais, da mesma maneira que influencia os músculos do corpo, o que se poderá provar facilmente aprendendo e aplicando a lição sobre si mesmo. Qualquer coisa que o leitor repita a si mesmo, várias vezes, ou qualquer desejo que estabeleça profundamente na sua mente pela declaração repetida, procurará finalmente expressar-se por meio de esforços físicos, francamente externos. O princípio do hábito é a verdadeira base sobre a qual repousa esta lição, e se o leitor compreender e seguir as direções aqui traçadas, em breve saberá mais sobre a lei do hábito, do que poderia aprender através de mil lições iguais.

A mente humana está constantemente desabrochando, como as pétalas de uma flor, até chegar ao seu máximo de desenvolvimento. Qual é esse máximo, onde termina, se termina ou não, são coisas que ainda permanecem sem resposta, mas o grau de desdobramento parece variar com a natureza do indivíduo e o grau de trabalho mental. Uma mente que é exercida por pensamentos analíticos, diariamente, parece conservar-se sempre em desenvolvimento, e adquirir também maior poder de compreensão.

Quando o *pensamento* prevalece, o poder pode ser encontrado.

Se o leitor deseja alcançar mais, certifique-se primeiro de que exige mais de si próprio, e observe que tal exigência uma pessoa só pode fazer de si mesma. Vem a propósito citar um poema muito conhecido, cujo autor expressou uma grande verdade:

O leitor não encontrará nenhum inconveniente em aprender de cor esse poema e empregá-lo como uma parte do seu material, para o desenvolvimento da autoconfiança. Há sempre em nós “algo de sutil” que, sendo despertado por uma influência externa apropriada, nos conduzirá ao auge das realizações, de uma maneira que nunca sonhamos. Assim como um grande violinista pode pegar no seu instrumento e fazê-lo produzir a mais bela e arrebatadora música, assim também uma influência exterior pode penetrar na nossa mente, levar-nos avante, num determinado campo de atividade, e executar assim a gloriosa sinfonia do êxito. Pessoa alguma pode conhecer as forças ocultas que vivem dentro de si.

*Se pensais em ser vencido sereis; Se pensais que não ousais Não ousareis; Se quereis vencer mas desanimais, Provavelmente não vencereis.*

*Se pensais em perder perdereis, Pois é coisa sabida Que o triunfo começa com um simples desejo Num mero estado de espírito.*

*Se pensais que sois pária sereis. É preciso pensar em elevar-se para tal conseguir; É preciso estar certo de si mesmo Para um prêmio poder alcançar.*

*A batalha da vida nem sempre é vencida pelo mais forte ou o mais ágil. Tarde ou cedo aquele que vence É o que pensa que pode vencer.*

Parece estranho, mas é uma verdade, que os pontos mais decisivos da vida apareçam muitas vezes nos momentos mais inesperados e da maneira mais diversa. Narrarei aqui um exemplo típico de como algumas dessas experiências que parecem insignificantes têm muitas vezes uma importância capital na nossa vida. O caso que vou narrar demonstra também que um homem pode chegar a grandes realizações, quando tem compreensão

plena do valor da confiança em si mesmo. O incidente a que me refiro teve lugar em Chicago, quando lá estive, realizando análises de caráter. Um dia, apresentou-se no meu escritório um maltrapilho que me pediu uma entrevista. Ergui os olhos do trabalho, e ele falou sem demora:

“Vim ver aquele que escreveu qste livro.” E tirou do bolso um livrinho intitulado *Autoconfiança*, que eu escrevera há vários anos. “Foi decerto a mão da Providência que pôs no meu bolso este livro, ontem à noite”, prosseguiu o homem, “quando eu já estava disposto a abandonar a vida, atirando-me no Lago Michigan. Já havia chegado à conclusão de que nada mais tinha a esperar da vida, dos homens, ou até mesmo de Deus. Esse livro, porém, me deu uma nova maneira de pensar; despertou a coragem e confiança que me sustentaram durante a noite. Compreendi que se pudesse falar com o autor, ele poderia ajudar-me. Agora eis-me aqui. gostaria de saber o que poderia fazer por um homem como eu.”

Enquanto ele falava, estudei-o da cabeça aos pés e confesso que fiquei desolado, pois não acreditei que fosse possível fazer coisa alguma por ele. Mas não queria dizer-lhe isso.

Aquele homem tinha os olhos embaçados; as rugas do desânimo sulcavam-lhe a fisionomia. A posição do corpo, a barba de dez dias, a maneira nervosa de expressar-se, tudo nele indicava o indivíduo desesperado. Contudo, pedi-lhe que se sentasse e me contasse a sua história. Disse-lhe que fosse absolutamente franco, e me dissesse, sem nada omitir, as causas que o haviam levado àquela situação. Prometi-lhe que depois de ouvir tudo, dir-lhe-ia se era possível prestar-lhe alguma assistência. O homem narrou a sua história, com todos os detalhes. Os fatos podem ser resumidos da seguinte maneira:

Empregara ele toda a sua fortuna numa fábrica; quando rebentou a Guerra de 1914, foi-lhe impossível arranjar matérias-primárias para o funcionamento da indústria e, finalmente, foi à falência. A perda da fortuna abateu-o profundamente e ele ficou tão perturbado que abandonou a esposa e os filhos e se tornou um desclassificado. De degrau em degrau, chegou ao estado em que se encontrava então. Agora pensava no suicídio.

Terminada a narrativa disse-lhe eu o seguinte: “Ouvi o seu caso com o maior interesse e desejava poder fazer alguma coisa em seu favor; infelizmente, porém, nada há a fazer.”

O homem tornou-se de uma palidez mortal, recostou-se à cadeira, baixou a cabeça com ar de resignação. Esperei alguns segundos e falei:

Conquanto nada possa fazer pelo senhor, vou apresentá-lo a uma pessoa, aqui neste edifício, Se esse homem estiver de acordo, poderá ajudá-lo a reconquistar a fortuna e a endireitar a vida.” Mal acabara de pronunciar estas palavras, o homem pulou da cadeira, pegou-me nas mãos e exclamou: “Leve-me logo a esse homem, pelo amor de Deus.”

Era curioso observar que ele falasse no nome de Deus. Depreendia-se daí que havia no seu espírito um raio de esperança. Conduzi-o pois ao laboratório onde realizava os meus



testes de análise de caráter; parei diante de uma cortina, que afastei, e deixei que o homem visse a sua própria imagem, refletida num grande espelho. Apontei para o espelho, dizendo:

“Aqui está o homem ao qual eu queria apresentá-lo. É a única pessoa, no mundo inteiro, que pode reconstruir a sua vida, e se não se sentar e travar melhor conhecimento com ele, sairá daqui pronto para atirar-se no Lago Michigan, como disse, porque o senhor de nada valerá para si mesmo ou para o mundo, enquanto não se conhecer melhor.”

O homem parou diante do espelho, passou as mãos pela barba crescida, estudou-se da cabeça aos pés, durante alguns minutos, depois recuou, baixou a cabeça e começou a chorar. Eu sabia que a lição fora violenta, Assim, leveio até o elevador e ele saiu. Não esperava vê-lo outra vez, e duvidei de que aquela lição tivesse sido suficiente para levá-lo a reconquistar o seu posto no mundo, pois ele fora muito longe para poder salvar-se. Pareceu-me não somente decaído, mas quase morto.

Alguns dias depois encontrei-o na rua. A transformação por que passara fora tão grande que quase não o reconheci. Caminhava com passo firme, a cabeça erguida. Perdera aquela aparência de abatimento e de velhice. Estava de roupa nova da cabeça aos pés. Dava a impressão de prosperidade e se sentia próspero. Deteve-se, e contou-me o que havia acontecido para produzir aquela rápida transformação:

“Estava! a caminho do seu escritório,” disse-me ele, “para lhe levar boas notícias. Naquele mesmo dia em que o procurei, apesar da minha aparência de maltrapilho, consegui empregar-me com um salário de 3 mil dólares por ano. *Pense nisso, meu amigo, três mil dólares por ano!* E o meu empregador adiantou-me dinheiro suficiente para comprar roupa nova, e para enviar à minha família; eis-me pois, mais uma vez, na estrada do triunfo. Parece-me um sonho quando penso que há uma semana eu havia perdido a esperança, a fé e a coragem, e já pensava mesmo no suicídio. Ia dizer-lhe que um dia desses, quando menos esperar, irei fazer-lhe urna visita, já como triunfador. Levarei comigo um cheque assinado, com a quantia em branco, e o senhor poderá então escrever a quantia que desejar pois salvou-me apresentando-me a *mim mesmo*, apresentou-me a um *eu* que nunda tivera ocasião de ver. Mostrou-me o meu verdadeiro *eu*”

Quando aquele homem se despediu e desapareceu nas ruas movimentadas de Chicago, **vi**, pela primeira vez em minha vida, a força, o poder e as possibilidades que jazem adormecidas na mente daquele que nunca descobriu o valor da confiança em mesmo. Concluí então que poderia também ficar defronte daquele espelho, e apoutar com um dedo acusador para mim mesmo, por não ter descoberto a lição que ministrara a outro, O livro que o leitor tem agora em mão é uma evidência de que o meu objetivo principal está sendo levado a efeito.

O homem cuja história acabo de narrar é hoje presidente de uma das mais importantes e prósperas empresas do Estados Unidos, e os seus negócios se estendem ao Canadá e ao México.

Pouco depois desse incidente que acabo de narrar, en tro no meu escritório uma mulher, solicitando uma aná lis pessoal. Era professora numa escola pública de chicao. Dei-lhe um questionário e pedi que o preenchesse todo, sem nada omitir. Começou a escrever,

mas alguns minutos depois aproximou-se da minha mesa e disse: “Não posso preencher esse questionário.” Perguntei-lhe a razão e ela respondeu: ‘Para lhe ser inteiramente franca uma dessas perguntas fez-me refletir; sei agora o que era errado em mim, de maneira que acho desnecessário pagar-lhe uma análise de caráter.’ Despediu-se e, durante dois anos, não ouvi mais falar no seu nome. Foi para Nova Iorque, tornou-se redatora de anúncios de uma das maiores agências do país e a sua renda, na época em que me escreveu, era 10 mil dólares por ano.

Essa senhora enviou-me um cheque para pagamento da análise, pois compreendia que eu lhe havia prestado serviços ainda que não da maneira como faço habitualmente. É impossível prever que um incidente, tão insignificante em aparência, possa transformar-se num ponto decisivo, ‘na vida de uma pessoa.

Um dos defeitos irreparáveis da raça humana é a ignorância de que existe um método definido, por meio do qual a Autoconfiança pode ser desenvolvida, em qualquer pessoa de inteligência média. Que perda inestimável representa para a civilização o fato de que os jovens não sejam instruídos nesse método de desenvolver a confiança em si mesmos antes de completarem suas vidas escolares, pois ninguém que não tem confiança em si mesmo está realmente educado, no sentido exato do termo.

Oh que glória e satisfação deverá sentir o homem ou a mulher que afastar a cortina do *medo* que pende sobre a raça humana e deixar que a luz da Autoconfiança brilhe com todo o seu fulgor.

Onde quer que o muito domine, nenhuma realização de vulto é possível. Foi esse fato que levou um grande filósofo a definir o medo da seguinte forma:

*“O medo é o calabouço no qual o espírito se refugia, procurando esconder-se. O medo gera a superstição e a superstição é o punhal com que a hipocrisia assassina a alma!”*

Na frente da máquina com a qual estou escrevendo coloquei um letreiro com as seguintes palavras, em maiúsculas:

*“Dia a dia, por todos os modos, vou obtendo mais êxito!”*

Um pessimista que leu essas palavras perguntou-me se eu acreditava realmente naquela “história” e eu respondi:

“Naturalmente.” Esse letreiro me ajudou a sair das minas de carvão, onde eu era um simples operário, e encontrar uma situação em que podia auxiliar 100 mil pessoas em cujas mentes eu estabelecia o mesmo pensamento positivo inscrito naquele letreiro por isso, eu acreditava nele.

O meu interlocutor disse o seguinte: “Bem, afinal de contas, pode ser que exista alguma coisa nessa espécie de filosofia, pois sempre pensei que burla um fracasso, e o meu medo se tem realizado.”

Basta um simples pensamento para condenar uma pessoa ao fracasso ou à miséria, ou elevá-la aos píncaros do êxito. Se exigirmos de nós mesmos o triunfo, e apoiarmos essa decisão com uma ação inteligente, podemos estar certos de que venceremos. Não nos esqueçamos, porém, que há uma diferença entre *querer triunfar* e ter apenas um vago desejo de triunfar. .lievemos descobrir qual é essa diferença e tirar dela as vantagens possíveis.

Lembre-mo-nos do que diz a Bíblia (livro de São Ma teus) sobre os que têm fé como um grão de mostarda. Quando cuidar de desenvolver a confiança em si mesmo o leitor deve ir animado da mesma fé ou mais, Não se importe com “o que os outros dirão” pois sabe muito bem que os outros não lhe darão nenhum auxílio na subida da montanha da vida e para a. obtenção do seu objetivo principal. Temos dentro de nós mesmos todo o poder que necessitamos para obter o que desejamos ou necessitamos neste mundo; e o melhor meio de contar com esse poder é confiar em nós mesmos. *“O homem deve conhecer-se a si mesmo.”*

Os outros só acreditam em nós quando vêem que temos autoconfiança. Então se adaptam aos nossos pensamentos e nos julgarão da maneira, que nos julgamos. A tei da telepafia se encarregará disso. falamos constantemente “irradiando” o que pensamos de nós mesmos, e, se não tivermos autoconfiança, os outros captarão as vibrações dos nossos pensamentos como lhes pertencendo.

Deve porém ter o cuidado de aprender a distinguir a confiança em si mesmo, que é baseada no conhecimento real do que sabemos e podemos fazer, do egoísmo, que é fundado apenas no que poderíamos saber fazer. A confiança em si mesmo é algo que nunca deve ser proclamado ou anunciado, exceto por meio da realização de feitos construtivos.

A confiança em si mesmo é o produto do conhecimento. Precisamos conhecer a nós mesmos, saber até que ponto vai esse conhecimento e a maneira como vamos empregá-lo.

Creiamos em nós mesmos, mas não digamos ao mundo o que podemos fazer. O que é preciso é demonstrá-lo.

O supremo mistério do universo é a vida! Vimos para aqui sem o nosso consentimento, de onde não sabemos ! Partimos sem o nosso consentimento, para onde não sabemos! Vivemos eternamente procurando soluções para o grande enigma da VIDA e, para que propósito, com que fim?

Que fomos postos na terra por uma razão definida, é o que nenhum pensador põe mais em dúvida. Não será possível que o poder que nos colocou na terra saiba o que fazer conosco, quando ultrapassarmos a Grande Divisa? Não seria de bom aviso confiar em que o Criador que nos pôs na terra deve ter bastante inteligência para saber o que fazer conosco, depois da nossa morte? ou devemos desenvolver a inteligência e a habilidade necessária para controlar a vida futura à nossa vontade? Não será possível que possamos cooperar com o Criador de maneira inteligente, procurando seguir uma justa norma de conduta na terra ajudando-nos uns aos outros e fazendo todo o bem possível durante a vida, entregando o futuro àquele que provavelmente sabe melhor que nós o que nos convém?

## DESCONTENTAMENTO

*O desenho que ilustra esta parte contém urna verdadeira lição.*

*Do nascimento até a morte, o espírito está sempre desejando o que não possui.*

*A criança, sentada no chão com os seus brinquedos, se vê outra criança com um brinquedo novo, procura imediatamente tomá-lo.*

*As meninas acreditam que os trajes de senhoras lhes ficam muito bem, e procuram imitá-los.*

*Os meninos já crescidos quando vêem um homem que é proprietário de ferrovias, bancos ou casas de negócio, dizem consigo mesmos: “Que felizardo! Gomo poderei tomar-lhe tudo isso?”*

*F. W, Woolworth, o proprietário das Lojas Americanas, uma vez, do alto do Edifício Metropolitano, em Nova Iorque, exclamou: “Que maravilha! Construirei um mais alto.” A grande realização da sua vida foi o Woolworth Building. Esse edifício permanece como um símbolo atual da tendência do homem para suplantar o trabalho de outro homem.*

*O pequeno jornaleiro, de boca aberta, contempla e inveja o comerciante quando salta do automóvel na esquina, e entra no escritório, “Gomo eu seria felis, diz o menino, se tivesse um automóvel.” E o comerciante, sentado diante da sua secretária, no escritório, pensa na felicidade que teria se pudesse acrescentar mais um milhão de dólares à sua conta-corrente no banco, já tão grande.*

*A grama é sempre mais gostosa do outro lado da cerca, diz o burrico, enquanto espicha o pescoço para ver se consegue alcançá-la.*

*Ponha-se um grupo de meninos num pomar de maeiei ras, e todos eles abandonarão as deliciosas maçãs caídas no chão, procurando de preferência o fruto que se encontra no galho - mais alto da árvore, Sobem na macieira, enfrentando todo o perigo, quando poderiam comer maçãs melhores, sem tanto trabalho.*

*O homem casado admira mulheres bonitas e bem vestidas que passara nas ruas, e desejaria que sua esposa fosse tão bela. Talvez ela seja muito mais bonita, mas ele não a reconhece a beleza, porque o homem tem sempre tendência para penetrar na seara alheia.*

*A felicidade está sempre nos rondando; está sempre à vista, mas fora do alcance, a vida nunca é completa, seja o que for que se possua ou possa possuir. Uma necessidade sempre traz outra.*

*Por exemplo, uma senhora compra um belo chapéu. Precisa de um vestido para combinar. O vestido por sua vez exige sapatos novos, luvas e outros acessórios, somando tudo isso uma quantia que está muito além dos meios do marido.*

*O homem suspira por um lar—uma pequena casa de campo, na orla de um bosque. Manda construí-la, mas ela não está completa: precisa de um jardim, de um pomar e de uma alameda ensaibrada. Mas tudo isso exige ainda um automóvel com a respectiva garagem.*

*Todos esses pequenos retoques foram acrescentados, mas não basta. A casa é pequena demais; é preciso uma maior, com mais quartos.*

*O eupê Ford precisa ceder o lugar a um sedan Gadillac, a fim de que haja lugar bastante para levar amigos a jogar tênis ou a fazer excursões pelo campo.*

*E assim até o infinito!*

*Por fim, o homem se desilude e começa a compreender que a felicidade e o contentamento não existem neste mundo. Começa então a buscar a palavra<sup>1</sup> de passe que lhe abrirá a porta de um mundo desconhecido. Por certo, deve haver felicidade no outro lado da Grande Divisa. No seu desespero o coração já fatigado se volta todo para a religião, em busca de esperança e coragem.*

*Mas, as dificuldades não acabaram; estão apenas começando.*

*“Venha à nossa tenda e aceite o nosso credo, diz uma seita, irá direto para o céu depois da morte.” O pobre homem hesita, olha e ouve. Então escuta o apelo de outro credo cujo chefe afirma:*

*“Saia do outro campo, do contrário irá diretamente para o inferno! Eles não fazem mais do que esparzir água benta na sua cabeça, ao passo que nós o guiamos em todo o caminho, dandolhe salvo-conduto para a terra da promessa,”*

*No meio das afirmações e das contestações sectárias, o homem fica indeciso, sem saber qual das seitas oferece a passagem mais •garantida, até que a esperança se desfaz.*

*Eu mesmo quando jovem freqüentei*

*Doutores e Santos e ouvi grandes argumentos*

*Sobre isto e aquilo mas esses argumentos sempre saíam*

*Pela mesma porta por onde eu entrara.*

*Sempre buscando, e nunca encontrando—assim poderia ser definida a luta do homem pela felicidade e pelo prazer. Ele experimenta todas as religiões, e por fim reúne-se à “Grande Igreja” que o mundo chama dos “Condenados.” Sua mente se torna um eterno ponto de interrogação, procurando aqui, ali e acolá, uma resposta para as perguntas—De onde vim? Para onde vamos?*

*A vida é uma eterna pergunta que nunca tem resposta? O que mais desejamos se encontra sempre na distância embrionária do futuro. Nosso poder de aquisição está sempre uma década ou mais atrás do nosso poder de DESEJAR*

*E, se conseguimos o que desejamos, já não o queremos mais.*

*Feliz é a mulher moça que compreende essa grande verdade e conserva o homem que ela ama sempre imaginando, sempre na defensiva, com medo de perdê-la.*

*Nosso autor favorito é um herói e um gênio até o dia em que o encontramos e descobrimos a triste verdade que, afinal de contas, ele é apenas um homem.*

*“Quantas vezes devemos aprender esta lição? Os homens deixam de nos interessar quando descobrimos as suas limitações. O único pecado é a limitação. Logo que se descobrem as limitações de um homem, ele está liquidado.” (Emerson)*

*Como são bonitas as montanhas à distância! Mas, no momento em que nos aproximamos, vemos que tudo aquilo não passa de uma triste coleção de rochas, terra e arbustos.*

*Beleza, felicidade e prazer são estados de espírito. Não podem ser desfrutados senão vistos de longe. O mais belo quadro de Rembrandt se torna uma série de borrões quando olhamos muito de perto.*

*Se destruímos os sonhos no coração de um homem, tê-lo-emos destruído também.*

*O homem está perdido desde o momento em que deixa de acariciar a esperança de uma realização futura. O homem é feito de tal maneira que a felicidade mais dura-doura é aquela que ele sente quando procura um objetivo ainda distante. “O melhor da festa é esperar por ela”, diz o adágio. O que temos à mão não nos satisfaz. A única satisfação duradoura é a que sente aquele que conserva bem viva, no coração, a esperança de um futuro acontecimento. Quando a esperança morre, grava no coração humano a palavra fim.*

*A maior inconsistência da Vida é o fato de que a maioria das coisas em que acreditamos -ntio é verdade, Russell Conwell é o autor da conferência mais popular que já se realizou em língua inglesa. Chamou-a “Mensagens de Diamantes”. A idéia central dessa conferência é a afirmação de que ninguém precisa procurar muito distante as oportunidades, pois elas podem sempre ser encontradas perto de nós. Talvez! Mas quantos acreditarão nisso.*

*A oportunidade pode ser encontrada em qualquer parte, quando a procuramos realmente! Para a maioria dos homens é melhor olhar do outro lado da cerca! Quão fútil é insistir com um indivíduo para que tente a sua sorte na sua pequena cidade natal, quando a sua natureza exige que ele procure uma oportunidade em outro lugar!*

## **OS MILAGRES MODERNOS**

*Algumas pessoas duvidam da autenticidade da Bíblia, pois julgam que, se se podiam realizar milagres há mais de dois mil anos, antes do alvorecer da ciência, quando o mundo se encontrava ainda mergulhado nas trevas da ignorância e muito mais fácil seria realizá-los hoje.*

## A FÉ, O MAIOR DE TODOS OS MILAGRES

*Vivemos numa era de maravilhas, uma era de milagres explicáveis, dentre os quais citarei aqui os que mais me impressionaram.*

*Vimos o milagre realizado por Edison, quando, depois de várias tentativas frustrada, arrebatou à natureza o segredo por meio do qual a voz humana pôde ser registrada num disco de cera, e perfeitamente reproduzida. Esse milagre, Edis ou realizou-o pela fé. Não tinha precedentes para guiá-lo. Tanto quanto sé conhece pela história da civilização, ninguém, antes dele, realizara aquele milagre.*

*Um dos fatos mais estranhos acerca desse “milagre” é que Edison começou a experiência com vou princípio muito rudimentar, tendo sido mais tarde revelado o aparelho por meio do qual foi descoberto o segredo da máquina falante. Esse princípio era a vibração e o aparelho era um tubo de cera girando num cilindro, que entrava em contacto com a ponta de uma agulha. Coisa alguma, senão a fé, podia ter tornado Edison capaz de iniciar a sua experiência tão perto da fonte do segredo que procurava, e apenas a fé poderia ter-lhe dado a persistência para levar avante a experiência, apesar de mil fracassos.*

*Foi a fé que habilitou Edis ou a concentrar o seu espírito na tarefa que o levou, depois de inúmeras tentativas fracassadas, a criar a lâmpada incandescente com a qual domou a energia conhecida por eletricidade, e que hoje ilumina o mundo inteiro.*

*Foi a fé que levou Edison a continuar suas experiências como fonógrafo á até realizar o “milagre” que imaginou.*

*Foi a fé que sustentou os irmãos Wright durante árduos anos de experiências antes de conquistarem o ar e criarem a máquina que venceu, tanto em rapidez como em resistência, os pássaros mais velozes.*

*Foi a fé que guiou Lee De Forest através de anos de luta aparentemente infrutífera, até que conseguiu aper7eçoar a aparelho com que o homem envia hoje o som da voz em torno do mundo, em um segundo, por meio de uma forma de energia desconhecida dos homens, no tempo em que foi escrita a Bíblia.*

*Foi a fé que levou Cristóvão Colombo a navegar em mares desconhecidos, à procura de uma terra que, tanto quanto sabia, não existia sendo na sua imaginação. Considerando-se a fragilidade dos navios que empregou para tão difícil viagem, a sua fé deve ter sido decerto dessa espécie que torna possível ao homem ver atingido o objetivo dos seus esforços, antes mesmo de os ter iniciado.*

*Foi a fé que inspirou Copérnico para a descoberta dessa parte do universo que olhos humanos nunca haviam enxergado, e isso numa época em que tais revelações podiam*

*significar a destruição daqueles que as faziam, pelos seus contemporâneos que acreditavam apenas na existência das estreias que podiam ser vistas a olho nu.*

*Foi a fé que revelou a Joseph Smith as provas fragmentárias de uma civilização que precedeu à dos índios, no continente americano; essa descoberta, ele a fez pelo menos cem anos antes de que essas revelações, na América do Norte e do Sul, tivessem sido realmente trazidas à luz. As revelações de Joseph. Smith foram a causa de sua morte, às mãos de um bando, cujos chefes se sentiam ofendidos com essa revelação moderna de “milagres”, o que vem demonstrar a pertinácia com que a humanidade tem combatido a todos os que focalizam a luz da compreensão sobre o princípio da fé.*

*Foi a fé que tornou possível, à Regra de Ouro de Nash, transformar um fracasso comercial num brilhante exemplo de triunfo por meio do simples processo de lidar com os seus sócios e com o público a quem servia, na base da Regra de Ouro preconizada por Cristo, há quase dois mil anos. Artur Nash voltou-se para o princípio da fé, depois de ter visto fracassar todos os outros princípios experimentados pelos negociantes modernos. Continuando a seguir o mesmo princípio até o fim da sua vida, fez uma grande fortuna, sem falar no grande e proveitoso exemplo que legou ao mundo.*

*Poi a fé numa causa que tornou Candhi apto para fundir num só espírito uma massa composta de mais de duzentos milhões de hindus. Toda essa massa obedecia cegamente a Candhi, e era capaz de ir até o suicídio, se ele ordenasse, Porque possuía um espírito capaz de sustentar a fé, ele exercia o seu poder passivamente. Nenhuma outra influência, senão a fé, podia ter realizado tal milagre. Gandhi provou que a fé pode realizar o que não pode conseguir um exército bem treinado, dinheiro e materiais de guerra.*

*Foi a fé que libertou o espírito de Binstein, e revelou-lhe os princípios matemáticos de que o mundo nem sequer suspeitava. Nenhum espírito preso por limitações poderia ter feito tal “milagre”*

*Foi a fé que sustentou George Washington e o levou à vitória con quanto lutasse contra forças físicas muito superiores às suas; tinha uma espécie de fé que nascera do seu amor pela liberdade do povo.*

*O princípio profundo conhecido por fé está à disposição de todos, no mundo.*

*Quando a nossa vida é cheia de limitações, de misérias e necessidades, é porque não chegamos à compreensão de que no nosso próprio espírito há um laboratório com todo o aparelhamento para engendrar a energia da fé.*

*Julgando-se as possibilidades do futuro pelas realizações do passado, os “milagres” ainda a revelar são em número infinitamente superior ao dos que foram revelados no passado. Ainda não foi revelado qual será o nosso destino.*

*O mundo passa por uma experiência que exige muitas formas de ajustamento das relações humanas. Os verdadeiros dirigentes, durante esse período, são os que tiveram grande capacidade de fé. Não há lugar, no programa do futuro imediato, para os vacilantes ou para os que acreditam que os milagres pertencem às eras passadas, quando tudo vivia*



*imerso em mistérios impenetráveis. Os milagres do futuro serão revelados pela ciência. As pesquisas levadas a efeito, no campo da ciência, já fizeram revelações incomparáveis a quaisquer que tenham sido feitas no passado. O mundo transformado, resultaste do colapso econômico americano de 1929 proporcionou uma farta messe de oportunidades para todos os que estão preparados para fazer um uso prático desses milagres recentemente descobertos.*

## **LIÇÃO QUARTA**

### **O HÁBITO DA ECONOMIA**

#### **Querer é Poder!**

*“O homem é uma combinação de carne, osso, sangue, cabelo e células nervosas. É com esse material de construção que ele modela, por meio da Lei do hábito, a sua personalidade.”*

Todo o mundo sabe que economizar dinheiro é uma das coisas essenciais para o triunfo, mas a grande pergunta que se faz a maioria dos que não economizam é a seguinte:

“Como poderei fazer isso?”

A economia é apenas uma questão de hábito.

É verdade que o homem, por meio dessa lei, forma a sua personalidade. Por meio da repetição, qualquer ato cumprido por nós, algumas vezes, se torna um hábito, e a mente parece então não ser mais do que uma massa de forças estimuladoras, originando-se dos nossos hábitos diários.

Uma vez fixado na mente, o hábito impõe ele voluntariamente o indivíduo à ação.

Os oradores chegaram à conclusão de que o fato de contar repetidas vezes uma história baseada em pura ficção, faz entrar em ação a Lei do hábito, e logo esquecem se a história é verdadeira ou não.

#### **AS BARREIRAS DE LIMITAÇÃO CONSTRUÍDAS PELO HÁBITO**

Se fixarmos na mente a idéia de que a nossa capacidade de ganhar dinheiro se limita a uma certa quantia, nunca chegaremos a ganhar mais do que isso, aceitaremos a limitação e, muito em breve, nos sentiremos mergulhados no medo da pobreza; as oportunidades não nos baterão mais à porta a nossa sentença foi lavrada, a nossa sorte decidida.

A formação do hábito da economia não significa a limitação da faculdade de ganhar dinheiro significa justamente o contrário, isto é, que se aplicará a lei de modo a não somente conservar o que se ganha, de uma maneira sistemática, como também a colocar na nossa

Crete oportunidades maiores, dando-nos visão, confiança em nós mesmos, imaginação, entusiasmo, iniciativa, e autonomia, para aumentar a nossa capacidade de ganhar dinheiro.

Por meio da lei do hábito, a pessoa fixa na mente o propósito do seu objetivo definido, da maneira descrita na segunda lição, até que ele fique implantado de modo firme e permanente. Esse processo destruirá a consciência da pobreza, que será substituída pela consciência da prosperidade. Começa então a exigir prosperidade, a esperá-la e a preparar-se para recebê-la e usá-la sabiamente abrindo assim o caminho para o estabelecimento do hábito da economia.

Segundo, tendo dessa maneira aumentado a capacidade de gozar dinheiro, fará novo uso da lei, estabelecendo por meio de uma declaração escrita o seu objetivo principal definido, para pôr de lado uma determinada quantia.

Assim, quando o salário aumentar, a economia crescerá na mesma proporção.

Exigindo de si um aumento da capacidade para ganhar dinheiro e, por outro lado, separando sistematicamente uma quantia certa do seu ganho, dentro em pouco chegará à eliminação de todas as limitações imaginárias do seu espírito e terá aberto o caminho para a independência financeira.

Nada mais fácil de conseguir.

Fazendo a aplicação da lei em sentido contrário, deixando que o medo da pobreza se apodere da nossa mente, cedo teremos reduzido a nossa capacidade de ganhar dinheiro, a ponto de não podermos ganhar sequer o suficiente para fazer frente às nossas próprias necessidades.

Os editores de jornais podiam criar um verdadeiro pânico, dentro de uma semana, bastando para isso encher as suas colunas de notícias acerca de falências comerciais, a despeito da pequena proporção de casos desse gênero.

As “ondas de crimes” são em grande parte produto do sensacionalismo jornalístico. Um simples assassinato, quando explorado pelos jornais, por meio de títulos escandalosos, basta para iniciar uma “onda” regular de crimes análogos em várias localidades. Depois que os jornais publicaram histórias de aplicação de injeções misteriosas, casos idênticos apareceram em várias localidades dos Estados Unidos.

Todos nós somos vítimas dos nossos hábitos, seja qual for a nossa situação na vida. Qualquer idéia deliberadamente fixada na mente, ou qualquer idéia que emitamos se fixe na nossa mente como resultado da sugestão do ambiente, da influência de associados, etc., nos levará certamente a praticar atos de acordo.

Forme alguém o hábito de pensar e falar em prosperidade e abundância, e muito em breve evidências materiais começarão a manifestar-se sob a forma de novas oportunidades, mais amplas e inesperadas.

As coisas iguais se atraem, Se um comerciante se habitua a falar e a pensar *que* os negócios não vão bem, as coisas irão mal, de fato. Um pessimista, se o deixarmos exercer a sua influência durante muito tempo, pode destruir o trabalho de meia dúzia de homens competentes e conseguirá isso implantando nos espíritos a ideia da pobreza e do fracasso.

Em dezenas de milhares de lares, o tópico geral da conversa é a pobreza, e por isso, a maioria desses lares não obtém mais do que isso. Pensam em pobreza, e aceitam a pobreza como o seu quinhão na vida. Julgam que, pelo fato dos seus antepassados terem sido pobres, eles permanecerão pobres também.

## **A ESCRAVIDÃO DAS DÍVIDAS**

A dívida é um senhor impiedoso, um inimigo fatal do hábito da economia.

A pobreza, por si só, é suficiente para matar a ambição e destruir a autoconfiança e a esperança, mas acrescenta-se a ela a responsabilidade das dívidas e toda e qualquer vítima desses dois cruéis senhores estará inevitavelmente condenada ao fracasso.

Sob o peso das dívidas, nenhum homem é capaz de dar o seu melhor trabalho, ou de expressar-se em termos que infundam respeito, de criar ou levar avante um objetivo definido na vida. O homem que se deixa escravizar pelas dívidas é tão desarmado como o escravo limitado pela ignorância, ou preso aos grilhões.

É terrível pensar em atravessar a vida como uma vítima, acorrentada inteiramente aos outros por dívidas. A acumulação de dívidas é um hábito. Começa-se de modo modesto, até que as dívidas vão assumindo proporções enormes, pouco a pouco, dominando inteiramente o indivíduo.

Um homem escravizado pelas dívidas não encontra tempo nem gosto para formar um ideal, implanta limitações no seu próprio espírito, condena-se a viver agrilhado ao medo e à dúvida, aos quais nunca escapa.

Para evitar a infelicidade das dívidas, é pouco todo sacrifício que se faça.

O homem que se endivida irremediavelmente, é uma vítima do medo da pobreza, perde a ambição e a confiança em si mesmo, mergulhando pouco a pouco na apatia. Há duas classes de dívidas, e tão diferentes em natureza, que merecem ser descritas aqui.

*1. As dívidas decorrentes de coisas supérfluas, e que se tornam um peso morto.*

*2. As dívidas feitas no decorrer de uma transação comercial ou profissional, que representam mercadorias ou trabalho, e que podem ser convertidas em ativo.*

A primeira classe de dívidas é a que deve ser evitada de toda maneira, A segunda pode ser tolerada, uma vez que o devedor seja prudente e não se permita ir além de limites razoáveis. Desde o momento em que o indivíduo Vai além desses limites, entra no campo da especulação, a qual antes devora as suas vítimas do que as enriquece.

O medo da pobreza destrói a força de vontade das pessoas endividadas, que ficam assim incapacitadas de restaurar a fortuna perdida e, o que é pior, perdem toda a ambição de libertar-se da escravidão das dívidas.

A pessoa que não tem dívidas pode afastar a pobreza e conseguir grandes sucessos financeiros, mas para aquele que tem dívidas, as realizações são apenas possibilidades remotas, e nunca uma probabilidade.

O medo da pobreza é um estado de espírito destruidor, negativo. Além disso, tem tendência para atrair disposições de espírito semelhantes. Por exemplo, o medo da pobreza pode atrair o da doença e os dois o da velhice, de maneira que a vítima, que já é uma presa da pobreza, adoece e envelhece antes do tempo.

Milhões de pessoas têm encontrado uma morte prematura em consequência desse cruel estado de espírito.

## **COMO DOMINAR O MEDO DA POBREZA**

Para se ver livre do medo da pobreza, o indivíduo que tem dívidas precisa tomar duas decisões. Primeiro, abandonar o hábito de comprar a crédito e, em seguida, liquidar pouco a pouco os débitos já contraídos.

Livre da preocupação das dívidas, estamos prontos para reformar os nossos hábitos mentais e rodiremos a nossa marcha para a prosperidade. Devemos adotar como parte do nosso objetivo principal definido, o hábito de economizar uma parte certa. do nosso rendimento, mesmo que essa economia seja apenas de dez tostões por dia. Muito cedo, o hábito se instalará na nossa mente, e sentiremos alegria em economizar.

Qualquer hábito pode ser abandonado e substituído por outro mais desejável. O hábito de gastar deve ser substituído pelo de economizar, pois isso contribuirá para que se alcance independência financeira.

Não basta porém libertar-se de um hábito indesejável, pois hábitos assim têm acentuada tendência. para reapa recer, a menos que sejam substituídos por outros de natureza diferente.

A perda de um hábito qualquer deixa um vazio na mente, e esse vazio precisa. ser preenchido com outra forma. de hábito, pois do contrário o velho *ocupante* retornará, e reclamará o seu posto.

O homem pobre está à mercê do que tem dinheiro.

É isso um fato, seja qual for a habilidade que se possua, a educação que se tenha ou o talento natural de que se seja dotado.

Não há pois meio de escapar ao fato de que a maioria das pessoas nos julgará em grande parte pela conta corrente que tivermos no banco, quem quer que sejamos. Ao encontrar um estranho, a primeira pergunta que ocorre à maioria das pessoas é a seguinte: "Será rico? Quanto possui?" Se a pessoa tem dinheiro, é bem recebida em todos os lares e casas aconchegantes, e as oportunidades não lhe faltarão. Todas as atenções lhe são prestadas; é um príncipe e, como tal, tem direito às melhores coisas da terra.

Mas, se é uma pessoa mal trajada, com as solas dos sapatos gastas, a roupa arrastada, o colarinho sujo, e demonstra claramente sinais de pobreza, aí dele, porque a multidão lhe pisará nos pés, e lançará no seu rosto a fumaça do desrespeito.

Estas afirmativas não são muito agradáveis, mas possuem uma virtude: exprimem a verdade!

A tendência para julgar as pessoas pelo dinheiro que possuem, ou pelo poder de controlar o dinheiro, não é confinada apenas a uma classe da sociedade. Todos nós temos um pouquinho dela, quer reconheçamos ou não o fato.

Muitas vezes, acontece que um homem trilhe por muito tempo a estrada do triunfo, e, à primeira ocasião, nunca mais se levanta apenas porque não possui dinheiro para as horas de emergência. O número de falências por ano, devido à falta de capital reserva para as emergências, é realmente assombroso. Essa causa motiva mais falências comerciais do que todas as outras combinadas.

Os fundos de reserva, são essenciais para a operação eficiente de qualquer negócio.

Do mesmo modo, as economias são essenciais para o triunfo individual. Sem fundos de economia, o indivíduo sofre por dois lados: primeiro, pela incapacidade de agarrar as oportunidades que aparecem apenas para as pessoas que possuem algum capital, e, em seguida, pelos embaraços que surgem, numa emergência que exige dinheiro.

Pode-se dizer também, que o indivíduo sofre ainda por um terceiro lado, quando não desenvolve o hábito da economia: ressentir-se da falta de outras qualidades essenciais para o triunfo e que se originam da prática da economia.

## **O MEIO FÁCIL DO SEU DINHEIRO AUMENTAR**

A faculdade de ganhar dinheiro e o economizar constituem uma ciência, mas as regras por meio das quais o dinheiro é acumulado são tão simples que qualquer pessoa pode segui-las. O principal requisito para isso é a força de vontade para subordinar o presente ao futuro, eliminando as despesas desnecessárias, com coisas de luxo.

Alguns indivíduos de visão estreita, pseudofilósofos, vivem a dizer que ninguém pode ficar rico economizando apenas alguns dólares por semana. Isso pode conter uma boa dose de verdade, mas o outro lado do caso é que a economia, mesmo de uma pequena quantia, coloca o indivíduo em situação tal que, muitas vezes, lhe dá vantagens comerciais que o podem encaminhar rapidamente para a independência financeira.

É quase incrível que um homem com hábitos de vida razoáveis e moderados tivesse gasto, infrutiferamente, 47 mil dólares em pouco mais de dez anos. Mas isso pode acontecer.

Uma reserva de capital de 94 mil dólares, rendendo juros compostos, é o suficiente para dar a qualquer homem a independência financeira de que ele necessita.

Quase todos pensam mais na maneira de gastar, negligenciando completamente o hábito da economia, e, qualquer idéia que freqüenta a mente humana, sendo sempre bem recebida, volta a ela muitas vezes.

Na verdade, o hábito da economia pode ser tão fascinante como o hábito de gastar, mas isso somente depois de se tornar um hábito bem arraigado e sistemático. Gostamos de fazer o que é sempre repetido, ou, por outras palavras, conforme descobriram os cientistas, somos vítimas dos nossos hábitos.

O hábito da economia requer mais força de caráter do que a que desenvolve a maioria das pessoas, porque economizar significa também negar a si mesmo diversões e prazeres de vãos gêneros.

Por essa razão, o indivíduo que desenvolve o hábito da economia adquire, ao mesmo tempo, muitos dos outros hábitos que conduzem ao triunfo; especialmente autodomínio, confiança em si mesmo, coragem, equilíbrio e a libertação do medo.

## **QUANTO PODE UMA PESSOA ECONOMIZAR**

A primeira pergunta que surge é a seguinte: *“Quanto poderá um indivíduo economizar?”* A resposta não pode ser dada em poucas palavras, pois a quantia que alguém pode economizar depende de muitas condições, das quais algumas podem ser controladas, ao passo que outras não dependem da vontade da pessoa.

Um analista experimentado já declarou que seria capaz de dizer, de forma muito precisa, examinando o orçamento mensal de um homem, que espécie de vida esse homem leva; além disso, tirará o máximo de informações do item “diversões”.

Todos os que fazem orçamentos de despesas incluem muitas vezes um item intitulado “diversões” que, na sua maioria, desfalcam tanto a bolsa como a saúde.

Estamos vivendo numa época em que as “diversões” ocupam um lugar de grande destaque na maioria dos orçamentos. Essas pessoas insensatas não somente gastam o dinheiro que podia constituir uma boa economia, mas, ainda, o que é pior, estão destruindo o caráter e a saúde.

Todos nós somos vítimas desse hábito!

Infelizmente, quase todos nós somos criados por pais que não possuem a menor noção da psicologia de tal hábito. Inconsciente da falta que comete, a maioria dos pais auxilia o desenvolvimento do hábito de gastar, tolerando as despesas e esquecendo-se completamente de iniciar os filho,s na pratica da economia.

Os hábitos da primeira infância nos acompanham sem pr por toda a vida.

Feliz é pois a criança cujos pais têm a visão e a com preensã do hábito da economia, como construtor de ca iáter e o implantam desde cedo no espírito de seus filhos.

É um exercício que produz excelentes resultados.

Dê-se a qualquer homem cem dólares com os quais ele não conte. Que fará ele? Começará logo por cogitar sobre o modo de gastar o dinheiro. Uma infinidade de coisas de que não precisa lhe surgirão imediatamente no cérebro, mas podemos apostar, sem medo de errar, que não lhe passará pela cabeça—a menos que tenha o hábito da economia—a idéia de abrir com essa quantia uma conta-corrente num Banco ou Caixa Econômica.

Para abrir uma conta-corrente num Banco ou Caixa Econômica e passar a depositar nela, regularmente, uma parte do rendimento de que se dispõe, é necessário ter grande força de caráter, determinação e energia.

Há uma regra por meio da qual todo homem pode determinar, mesmo com antecedência, se desfrutará ou não independência financeira, coisa tão desejada por todos, e essa regra nada tem a ver com o rendimento da pessoa.

Essa regra é a seguinte: se alguém seguir sistematicamente o hábito de economizar uma percentagem certa de todo o dinheiro que ganha ou recebe de outra maneira, essa pessoa pode estar certa. de que alcançará uma situação financeira independente. Porém se nada economiza, pode ter certeza de que jamais adquirirá independência financeira, seja qual for a renda de que possa dispor.

Começaremos pela história completa de um homem que, segundo as suas próprias palavras, conseguiu ganhar um milhão de dólares, em publicidade, e agora nada possui.

**“GANHEI UM MILHÃO DE DÓLARES E HOJE NÃO POSSUO UM CÊNTIMO !**

*“Conquanto seja difícil e mesmo humilhante confessar em público uma falta notável, que transtornou por com— pleto a minha vida, resolvi fazer essa confissão, pelo bem que daí pode advir para outros.*

*“Farei pois uma confissão completa da maneira como deixei escorregar pelos dedos todo o dinheiro que ganhei, quantia que se aproximava de um milhão de dólares. Consegui esse dinheiro com o meu trabalho no campo da publicidade, tendo também alguns milhares de dólares que economizara até os vinte e cinco anos de idade, como professor, no campo, e escrevendo artigos para jornais do interior.*

*“Pode ser que um milhão não pareça muito dinheiro, nestes dias de milhões e até mesmo bilhões; mas, seja como for, é uma grande quantia. Se alguém tem alguma dúvida a esse respeito, tente contar um milhão, Por mim, procurei ter uma idéia, urna dessas noites, do tempo que gastaria para isso. Concluí que podia contar uma média de cem por minuto. E nessa base precisaria de vinte dias, de oito horas cada um, e mais seis horas e quarenta minutos. Como vêem, a tarefa é difícil...”*

*Devo dizer, logo de início, que não me arrependo nem por um minuto de haver gasto noventa por cento do dinheiro que ganhei. Desejar a volta desses noventa por cento, dar-me-ia a impressão de que teria querido negar, à minha família e a amigos, inúmeros prazeres.*

*“Lastimo apenas ter gasto todo o meu dinheiro, e mais algum. Se eu tivesse hoje os dez por cento que podia ter facilmente economizado, teria cem mil dólares empregados de maneira útil, e não teria dívidas. Se tivesse esse dinheiro, sentir-me-ia rico. E não tenho dúvidas quanto a isso, pois nunca ambicionei acumular dinheiro com o fim de vê-lo empilhado.*

*“As aulas e as correspondências para jornais me trouxeram alguns cuidados e responsabilidades, que enfrentei de maneira otimista.*

*“Casei-me aos vinte e um anos, com absoluta aprovação das duas famílias, as quais acreditavam piamente na doutrina pregada por Henry Ward Beecher, de que ‘os casamentos de jovens são os bons’.*

*“Exatamente um mês depois do meu casamento, meu pai morreu em circunstâncias trágicas: foi asfixiado pelo gás. Fora educador durante toda a sua vida—e um dos melhores educadores—mas não juntara dinheiro.*

*“Com o seu desaparecimento, compreendemos que devíamos permanecer unidos e prosseguir de qualquer maneira. Minha esposa e eu ficamos, pois, morando com minha mãe e minha única irmã.*

*“Minha mãe, que era uma mulher de inteligência excepcional (ajudara meu pai na escola, até à época do meu nascimento,), resolveu tomar como pensionistas um casal conhecido, velhos amigos da família. Minha mãe era perita na arte culinária e os seus quitutes eram famosos na redondeza. Mais tarde duas senhoras conhecidas vieram também morar conosco, de modo que a nossa renda aumentou.*

*“Minha irmã tomou a seu cargo uma classe de Jardim de Infância, que funcionava no salão de nossa casa. Minha esposa contribuía por sua parte, costurando e consertando toda a roupa da casa.*

*“Vivemos assim dias felizes. Ninguém em casa era desperdiçado ou tinha tendências para a extravagância, exceto eu próprio, que sempre tivera uma certa inclinação para ser um tanto liberal, em matéria de dinheiro.*



*“Quando nasceu o meu primeiro filho, um menino, todos pensamos que as portas do céu se haviam aberto para nós. Os pais de minha mulher, que tomavam o mais sincero interesse por nós e estavam sempre prontos para nos auxiliar, sentiram-se igualmente felizes com o nascimento do primeiro neto. Meu cunhado, muito mais velho do que minha mulher, e solteirão, não podia a princípio compreender a alegria de todos nós, porém, mesmo ele, dentro em pouco, começou a rodear o pequeno e a fazer-lhe festas. A que ponto um bebê transforma uma casa!*

*“Intercalo tais detalhes na minha história apenas para acentuar a maneira como vivemos naqueles primeiros tempos. Eu não tinha oportunidade para gastar muito, e contudo sentia-me tão feliz como nunca me havia sentido.*

*“O mais estranho em tudo isso é que a experiência da quele dias não me ensinou o valor do dinheiro. Se houve algum dia uma pessoa que tivesse tido uma lição prática para guiá-lo no futuro, essa pessoa fui eu decerto.*

*“Mas deixem-me contar-lhes de que maneira me afetou essa experiência prematura. O nascimento de meu filho trouxe-me inspiração para ganhar mais do que ganhava ensinando e escrevendo artigos para jornais. Não queria dar a minha mulher, a minha mãe e a minha irmã a impressão de que continuariam indefinidamente a contribuir para manter a casa. Por que deveria um homem como eu, forte e sadio como sempre fui e com uma certa copacidade para ganhar dinheiro, contentar-se sendo um simples raio da roda, em vez de ser a roda inteira? Por que não pro veri inteiramente às necessidades da família?*

*“Seguindo o meu desejo de ganhar mais, dediquei-me ao comércio de livros, além do trabalho habitual. Final mente abandonei o ensino e concentrei-me nas duas outras atividades.*

*“O meu negócio de livros levou-me um dia a Bridget ou (New Jersey). Foi ali que comecei realmente a ganhar dinheiro. Precisava estar sempre tora de casa, mas o sacrifício era bem compensado, pois os lucros eram animadores. Ganhei em algumas semanas o dinheiro necessário para enviar à família uma quantia maior do que a que lhe fornecera durante um ano inteiro, com o trabalho na escola e os artigos para jornais. Depois de firmar-me na zona de Bridgeton, interessei-me por um jornal daquela cidade, o Morning Star. Pareceu-me que o editor do jornal precisava de um auxiliar. Procurei-o, e disse-lhe isso. Ele me respondeu :—Por Deus, rapaz, como poderei contratá-lo se não ganho o bastante para viver?*

*“É justamente por isso que o procuro, disse-lhe eu. Creio que juntos poderemos transformar o Star, fazer dele um jornal triunfante. Vou dizer-lhe o que pretendo fazer: trabalharei para o senhor durante uma semana, à razão de um dólar por dia. No fim da semana, se tiver feito bons negócios, o senhor passará a dar-me três dólares por dia, e se as coisas continuarem bem, na terceira semana, pagar-me-á seis dólares, e assim por diante, até que o jornal renda o bastante! para que o senhor me possa pagar cinquenta dólares semanalmente.*

*“O editor concordou com a minha proposta. Ao fim de dois meses eu recebia cinquenta dólares por semana, o que, naquela época, era considerado um grande salário.*

*Compreendi então que começava a ganhar dinheiro, mas se desejava tanto o dinheiro, era apenas para dar conforto à minha família. Cinquenta dólares por semana representavam quatro vezes mais do que eu ganhava antes.*

*“Meu trabalho no Star abrangia a redação de editoriais, reportagens, redação e negócios de anúncios—que davam muito resultado—revisão de provas e cobranças. Trabalhava sem parar durante toda a semana mas não me sentia fatigado, pois era forte e, além disso, o trabalho me interessava. Fazia também correspondências para o New York San, o Philadelphia Record, e o Trenton Times, de New Jersey, o que me dava uma média de cento e cinquenta dólares mensais, pois se tratava de uma boa região para jornais.*

*“O Star deu-me uma lição que moldou finalmente o curso da minha vida. Compreendi que ganharia muito mais como agente! de publicidade do que escrevendo para jornais. Os anúncios constituem um negócio lucrativo.*

*‘Conseguí um anúncio no Star, sobre a indústria de ostras em New Jersey. Esse anúncio rendeu três mil dólares e o diretor dividiu o dinheiro comigo. Eu nunca tinha visto uma soma tão grande. Mil e! quinhentos dólares! Vinte e cinco por cento mais do que ganhei em dois anos, na escola e em outros trabalhos.*

*“Mas, economizei esse dinheiro, ou ao menos uma parcela dele? Não. Que! uso fie dele? Com esse dinheiro poderia proporcionar tantos prazeres à minha esposa, meu filhitlho, 1minha mãe e minha irmã, que o gastei mais facilmente do que o ganhara.*

*“Mas não teria sido o mesmo que jogar o dinheiro fora, num dia de chuva?*

*“Meu trabalho em Bridgeton atraiu a atenção de Sam Hudson, correspondente do Philadelphia Record em New Jersey. Hudson era dessa espécie de jornalistas cujo maior prazer na vida consiste em auxiliar os outros.*

*“Disse-me ele que eu devia procurar colocar-me numa grande cidade. E prometeu que arranjaría para mim um emprego em Filadélfia. E cumpriu a promessa. Transporteí-me com minha mulher e meu filho para Germantown. Ali fui encarregado da secção de publicidade do semanário Germantown Gazette.*

*“A princípio, não ganhei tanto como em- Bridgeton, pois tive de abandonar as correspondências para jornais. Esta secção estava a cargo de outros correspondentes. Mas dentro em pouco eu ganhava vinte e cinco por cento a mais. Á Gazette precisou triplicar o seu tamanho, para incluir todos os anúncios, e eu recebi um aumento substancial no meu salário.*

*“-Além disso passei a fazer a crônica social do Philadelphia Press, edição de domingo, Bradford Merrill, redator-chefe desse jornal, hoje diretor de um dos mais importantes jornais de Nova Iorque, designou-me uma vasta zona de ação. Eu tinha de fazer reportagens todas as noites, exceto aos sábados. Pagavam-me cinco dólares a coluna. Mas eu fazia uma média de sete colunas, todos os domingos, que me proporcionava 35 dólares extraordinários.*

*“Era mais dinheiro para gastar, e gastei-o. Não tinha a menor noção sobre a maneira de fazer um orçamento de despesas. O dinheiro entrava e saía. Eu não tinha tempo ou pensava que não tinha—para vigiar as minhas despesas.*

*“Um ano mais tarde fui convidado para fazer parte da secção de publicidade do Philadelphia Press, o que era uma grande oportunidade para um rapaz. Eu, adquirira grande prática sob a direção de William L. McLean. então proprietário do Philadelphia Evening Bulletin. Conservava ainda o meu lugar de cronista social—de maneira que ganhava mais ou menos o mesmo que em Germantown.*

*“Porém o meu trabalho não tardou a despertar a atenção de Jamcs Elverson, editor do antigo Saturday Night and Golden Days, que acabara justamente de adquirir o Philadelphia Inquirer. Ofereceram-me a gerência do serviço de publicidade, que aceitei.*

*“Isso significava um grande aumento. no meu salário. E logo depois minha família aumentou, com o nascimento de uma filha. Pude então fazer o que desejava, desde o nascimento de meu primeiro filho. Reuni novamente a família—minha mulher, as duas crianças, minha mãe e minha irmã. Finalmente podia libertar minha mãe de todo cuidado e responsabilidade, e não desejava que ela os tivesse nunca mais, enquanto vivesse. Ela morreu aos oitenta e oito anos de idade, vinte e cinco anos depois da morte de meu pai. Nunca esquecerei as últimas palavras que me disse: ‘Você, Will, nunca me causou a menor preocupação, e fosse eu uma rainha, nunca poderia ter me dado mais do que me deu.’*

*“Então eu ganhava quatro vezes mais do que meu pai ganhara como inspetor das escolas públicas da nossa cidade natal, Philtipsburg, em New Jersey.*

*“Entretanto, o dinheiro saía do meu bolso com a mesma facilidade com que entrava. As despesas aumentavam a cada aumento de salário, o que é, suponho, o hábito de muita gente. Não havia razão para gastar menos do que ganhava. O resultado é que em breve vi-me empilhando dívidas e, desde então, nunca mais deixei de dever. Havia de pagar em qualquer tempo, pensava. E nunca me ocorreu— não ser vinte e cinco anos mais tarde— que as di vida acabariam por me trazer grandes cuidados e infelicidade, que poderia perder amigos e crédito.*

*“Numa coisa, contudo, devo fazer-me justiça: gastava demais, porém nunca me descuidei do meu trabalho. Sempre procurava mais trabalho para fazer, e sempre o encontrava. Passava muito pouco tempo em casa. Ia jan ta todas as noites, brincava com as crianças até a hora de irem para a cama, voltava ao escritório e continuava a trabalhar.*

*«Assim passaram anos. Nasceu-me outra filha. As crianças cresceram. Agora eu desejava que cada uma de minhas filhas tivesse um pônei e um carro, e queria também dar a meu filho um cavalo. Achei depois que a família precisava de um cupê ou de um carro aberto. Comprei tudo isso, instalei a indispensável cocheira, o que, custava um quarto da minha renda anual.*

*“Dei então para jogar golfe. Tinha quarenta e um anos de idade. Ia jogar como ia para o trabalho. Punha no jogo todo o meu interesse.e acabei por aprender a jogar bem.*

Meu filho e minha filha mais velha costumavam jogar comigo e em breve se tornaram peritos.

“Minha filha precisava sempre passar o inverno no sul e o verão em Adirondacks. Mas, em vez de mandá-la com a mãe, sozinha, eu achava que os outros dois deviam ir também. Durante o inverno iam todos para Pinehurst, em North Carolina, e o verão era passado em vilegiaturas caras, como Adirondacks, ou em New Hampshire.

“Tudo isso custava muito caro. Com o golfe, no qual eram exímios, os dois mais velhos gastavam muito. Entramos em competições e chegamos a ganhar **80** prêmios, os três. Mas um dia me dei ao trabalho de calcular o quanto me haviam custado esses prêmios. Descobri que cada troféu custara **250** dólares ou seja um total de **45** mil dólares, em **15** anos, ou, ainda, **3** mil dólares por ano. Era ridículo.

“Sempre gostei de receber em casa. A gente de Montclair pensava que eu era milionário. Frequentemente, convidava homens de negócios para uma partida de golfe no clube e em seguida levava-os a jantar em casa. Eles ficariam satisfeitos com um jantar caseiro, mas eu mandava servir pratos complicados. Esses jantares custavam caríssimo e eram sempre acompanhados pela música de um quarteto negro, que eu contratava. A minha sala de jantar, onde se sentavam confortavelmente 20 pessoas estava sempre cheia.

“Tudo isso era muito agradável, e eu ficava contente em obsequiar. Na verdade me sentia feliz. Nunca me detive um momento para pensar na rapidez com que se empilhavam as dívidas. Mas um dia elas começaram a preocupar-me. Como as minhas despesas no clube eram excessivas, os diretores, todos meus amigos e que tomavam interesse por mim, chamaram-me a atenção para isso e aconselharam-me a controlar os meus gastos.

“Isso foi para mim uma sacudidela. Comecei a pensar seriamente em desfazer-me dos cavalos e carros, com grandê sacrifício, naturalmente.

“Mudei-me para a cidade, mas não deixei nenhuma conta por pagar em Montclair. Pedi dinheiro emprestado para pagá-las. Eu encontrava sempre facilidade para conseguir o dinheiro de que precisava, apesar das minhas notórias dificuldades financeira.

“Eis aqui dois fatos impressionantes da minha experiência, durante os meus quarenta anos tão cheios de sensações: além de gastar loucamente, eu emprestava dinheiro com a mesma facilidade. Antes de mudar-me para a cidade, punha eu em ordem a minha secretária, rasgava uns papéis, quando dei com um maço de contas a cobrar, Representavam um total de quarenta mil dólares. Era dinheiro que eu havia dado a outros. Rasguei os papéis, compreendendo que se tivesse aquele dinheiro nas mãos, não deveria um dólar sequer.

“Um negociante muito próspero, a quem eu obsequiara várias vezes e que também retribuiu as minhas atenções, disse-me um dia:—Billy, vou deixar de sair com você. Você está gastando demais comigo. Não posso retribuir as suas gentilezas.

“E tais palavras eram ditas por um homem que ganhava mais do que eu! isso deveria abalar-me, mas não. Continuei gastando da mesma maneira, pensando apenas que

*estava me divertindo, sem dar nenhuma importância ao futuro. Esse comerciante a que me refiro, é hoje vice-presidente de uma das maiores instituições financeiras de Nova Iorque e possui muitos milhões de dólares.*

*“Devia ter tomado o seu conselho.*

*“No outono de 1908, depois da minha desastrosa experiência de seis meses em outro ramo de negócios, em seguida à minha demissão da organização Hearst, volvi à publicidade jornalística, como gerente do New York Evening Mail. Conhecia em Filadélfia o seu proprietário e diretor, Henry L. Stoddard, que era então correspondente político.*

*“Conquanto preocupado com as dívidas, fiz o melhor trabalho da minha vida no Evening Mail, e nos cinco anos que ali trabalhei, ganhei tanto dinheiro como nunca havia ganho antes.*

*“O Sr. Stoddard era muito generoso, e pagava-me freqüentemente quantias especiais por trabalhos que considerava extraordinários. Durante esse período eu vivia tão cheio de dívidas que, para conservar as coisas num certo andamento, mas sem restringir de modo algum as despesas, pedia e emprestado a um para pagar a outro. Cinquenta e cinco mil dólares que ganhei com trabalhos extra para o New York Evening Mail bastariam para pagar todas as dívidas e pôr ainda um pouco de lado. Mas tudo foi gasto com tanta facilidade como se eu não tivesse a menor preocupação financeira.*

*“Em 1915, empreendi trabalhar em publicidade por conta própria. Dessa data até 1922, tive os maiores lucros. Ganhava então como nunca havia ganho em toda a minha vida. Gastava porém com a mesma rapidez e, finalmente, os amigos cansaram de me fazer empréstimos.*

*“Se eu tivesse demonstrado a mais leve tendência para controlar as minhas despesas, todos esses bons amigos estariam dispostos a emprestar-me o dinheiro de que necessitasse, pois se esforçavam, para que eu readquirisse o equilíbrio financeiro.*

*“Porém, a débâcle dos meus negócios sobreveio há cinco anos. Dois amigos que me permaneciam fiéis diziam que eu precisava de uma lição drástica. E deram-me essa lição. Fui forçado à falência, o que quase me matou. Tinha a impressão de que todos os que me conheciam me olpovavam, ridicularizando-me. Era uma loucura. Embora houvesse muito comentário, nem todos me olhavam com hostilidade. Para um homem que conseguira alcançar o máximo de prestígio na sua profissão e que ganhara tanto dinheiro, era extremamente doloroso encontrar-se em tal situação.*

*“Orgulhoso e de extrema sensibilidade, a desgraça me abalou de tal modo que decidi ir para a Flórida, onde tive uma excelente oportunidade, Flórida se me apresentava como um El-Dorado. Pensei que me fosse possível ganhar bastante dinheiro em pouco tempo e logo poder regressar a Nova Iorque, tendo readquirido não somente o prestígio, como também ganho o bastante para pagar todas as dívidas. Durante algum tempo, julguei ter realizado essa ambição, porém fui atingido pelo grande colapso nas vendas de imóveis, sofrido por todo o país. Assim, estava de volta a Nova Iorque, onde tivera tão grande prestígio, onde ganhara rios de dinheiro e tivera centenas de amigos.*

*“Foi uma estranha experiência.*

*“Uma coisa porém é certa: aproveitei a lição. Estou certo de que surgirão oportunidades no meu caminho e que a minha capacidade para ganhar dinheiro será restaurada. E então, sei que poderei viver tão bem como sempre vivi, mas com quarenta por cento do meu rendimento. Dividirei os outros sessenta por cento em duas partes, deixando trinta por cento para pagar os meus credores e os outros trinta para seguros e economias.*

*“Se me deixasse abater pelos meus erros do passado ou se enchesse o espírito de preocupações, não seria capaz de empreender a luta para me redimir.*

*“Além disso, seria um ingrato para com o Criador, que me dotou de uma saúde admirável. Poderá haver maior felicidade do que essa?*

*“Seria também ingrato à memória de meus pais, que me educaram em todos os preceitos da moral. Deixaria de ter o iacentivo e o apoio que tenho encontrado, em grande medida, em centenas de homens de negócios e bons amigos, que me auxiliaram a construir uma excelente reputação, no meu campo profissional.*

*“Essas lembranças são o sol que ilumina a minha vida, e farei uso delas como meio para preparar futuras realizações*

*. “Com bastante saúde, uma fé sem desfalescimentos, uma energia inquebrantável, um otimismo incessante e uma confiança ilimitada em que é possível a um homem vencer a sua luta, mesmo que só bastante tarde na vida venha a compreender a espécie de tática que deve empregar, pode haver outra razão que nos detenha, a não ser a morte”?*

A história do Sr. Preeman poderia ser a de milhares de outros homens, que nada economizam, com a exceção única de que nem sempre os seus rendimentos atingem a tão grande soma. A maneira de viver, o modo de gastar dinheiro e as razões para gastar, tal como foram descritas nessa história, demonstram a maneira como trabalha o cérebro dos desperdiçados.

Alguns poderiam argüir que uma família de duas pessoas, com uma renda de 300 dólares por mês, poderia viver de maneira tão módica quanto uma que tem renda de 100 ou 125 dólares. Entretanto, isso não é exato, porque uma pessoa que tem habilidade para ganhar trezentos dólares deve estar necessariamente associada com gente de melhor representação e vida social mais intensa.

Uma família de três pessoas economizaria menos do que uma família composta de duas apenas, pois maiores são os seus encargos. Com raras exceções, entretanto, como nos casos de famílias que têm dívidas a saldar, qualquer família poderá economizar pelo menos cinco por cento de sua renda bruta.

É um costume muito comum hoje entre as famílias do mundo inteiro comprar automóveis a prestação, pagando quotas mensais excessivas para as suas finanças. As mais das vezes, as famílias querem comprar carros de luxo, quando as suas posses não lhes permitem senão comprar um carro mais modesto.

As vendas e prestações tornaram-se tão comuns, é tão fácil comprar hoje tudo o que se deseja, que a tendência para gastar além das possibilidades aumenta de maneira assustadora. Essa tendência precisa ser controlada por todos aqueles que ambicionam alcançar independência financeira.

Isso é coisa que está ao alcance de toda e qualquer pessoa que deseje tentar.

Não há virtude alguma em querer “igualar o passo com o do vizinho”, quando isso significa sacrifício do hábito de economizar uma quantia determinada do rendimento. Afinal de contas, é muito melhor ser considerado às vezes um pouco atrasado do que passar toda a juventude e a idade madura sem economizar, e chegar à velhice sem ter adquirido o hábito da economia sistemática.

É melhor fazer sacrifícios na mocidade do que ser obrigado a fazê-los mais tarde, como acontece com todos os que se descuidaram de desenvolver o hábito da economia.

Tem sido provado, numerosas vezes, que as pessoas que adquiriram o hábito de economia têm sempre preferência para os cargos de responsabilidade; assim sendo, a economia não somente traz grandes vantagens do ponto de vista do trabalho preferido, não somente proporciona um aumento na conta do Banco ou na Caixa Econômica, como também aumenta a nossa capacidade para ganhar dinheiro. Qualquer comerciante preferirá empregar uma pessoa econômica, não somente porque a pessoa faz economia, mas também pelas características que apresenta como indivíduo mais eficiente.

O homem que leva os seus empregados ao hábito da economia é um filantropo prático.

Nada existe tão humilhante, que acarrete tanto sofrimento e angústia, como a pobreza na velhice, quando o trabalho do indivíduo já não tem aceitação, e ele é forçado a voltar-se para os parentes ou para as instituições de caridade.

Conviria que um sistema de orçamento fosse mantido por todas as pessoas, tanto casadas como solteiras, mas nenhum orçamento dará resultado se a pessoa que experimenta não tiver coragem para cortar despesas com itens tais como vida social e diversões. Se uma pessoa é tão pouco dotada de força de vontade a ponto de se julgar obrigada a “acompanhar o passo” dos ricos que formam a sua roda social e cujo rendimento é muito maior, ou que gastam loucamente tudo o que ganham, então, nenhum sistema de orçamento adiantará coisa alguma.

Formar o hábito de economia significa que, pelo menos até certo ponto, a pessoa precisa isolar-se de todos, exceto de um grupo de amigos sinceros que não exigem obséquios especiais.

Confessar que nos falta coragem para cortar despesas, de modo a poder economizar dinheiro, mesmo que seja uma quantia pequena, equivale a confessar que nos falta a espécie de caráter que conduz ao triunfo.



## **OPORTUNIDADES QUE SURGEM PARA OS QUE ECONOMIZAM DINHEIRO**

Há alguns anos, veio para Filadélfia, procedente de um distrito agrícola de Pensilvânia, um homem que foi trabalhar numa tipografia. Um dos seus companheiros possuía algumas ações de uma Companhia de Empréstimos e Construções e tinha o hábito de economizar cinco dólares por semana, por meio dessa companhia. Esse rapaz, influenciado pelo companheiro, abriu uma caderneta na referida firma. No fim de três anos, havia economizado 900 dólares. A tipografia entrou em dificuldades e estava a ponto de falir. O rapaz salvou-a com os 900 dólares que havia economizado em pequenas parcelas, e, em troca desse auxílio, passou a ser interessado na casa.

Estabelecendo assim um sistema de economias, ajudou a tipografia a pagar todas as dívidas e hoje os seus interesses na casa lhe dão um lucro de cerca de 25.000 dólares por ano.

Essa oportunidade nunca lhe teria surgido, ou pelo menos ele nunca poderia tê-la aproveitado, se não tivesse adquirido o hábito de economizar.

Quando o automóvel Ford estava ainda em processo de aperfeiçoamento, no início da sua existência, Henry Ford necessitou de capital para promover a fabricação e a venda dos seus carros. Procurou alguns amigos que tinham economizado alguns milhares de dólares, entre os quais se encontrava o senador Couzens. Esses amigos o apoiaram, emprestando-lhe alguns milhares de dólares e, mais tarde, receberam milhões de lucro.

Quando Woolworth iniciou o seu plano de Lojas Americanas, não tinha capital, mas voltou-se para amigos que tinham economizado da maneira mais rigorosa e com grandes sacrifícios. Esses amigos lhe forneceram algum dinheiro e receberam mais tarde centenas de milhares de dólares.

Van Heusen concebeu a idéia de fabricar um colarinho que não tivesse os inconvenientes do colarinho duro, mas que não fosse também inteiramente mole. Sua idéia era ótima, mas ele não possuía capital; não tinha um centimo para levá-la avante. Voltou-se para amigos que tinham algumas centenas de dólares, e os colarinhos Van Heusen enriqueceram a todos.

Os fundadores do estabelecimento El Producto Cigar tinham pouco capital o único dinheiro que possuíam era o pouco que haviam economizado como fabricantes de charutos. Tinham uma boa idéia, e sabiam fazer um ótimo charuto, mas a sua idéia teria morrido ao nascer, se eles não tivessem aquelas parcas economias. Com elas lançaram a marca de charuto e alguns anos depois venderam o estabelecimento à American Tobacco Company, por 8 milhões de dólares.

Assim, podemos estar certos de que todas as grandes fortunas tiveram o seu início num hábito bem desenvolvido de fazer economia.



John O. Rockefeller era um guarda-livros comum. Concebeu a idéia de desenvolver a indústria do petróleo, que ainda não havia merecido atenção. Necessitava de capital para isso, e como tinha o hábito de economizar, provando assim que podia zelar pelos capitais alheios, não encontrou dificuldades para conseguir emprestado o dinheiro de que precisava.

Pode-se declarar, com toda certeza, que a base real da fortuna de Rockefeller está no hábito que ele desenvolveu na época em que trabalhava como guarda-livros, ganhando quarenta dólares por mês.

John J. Hill era um rapaz pobre, que trabalhava como telegrafista, com um salário de trinta dólares por mês. Concebeu a idéia do Great Northern Railway, sistema de estradas de ferro perfeito, mas a idéia estava além das : suas possibilidades financeiras. Contudo, havia adquirido o hábito de economizar um pouco do seu insignificante salário, e isso lhe tornou possível realizar uma viagem até Chicago, onde conseguiu interessar alguns capitalistas para o financiamento do seu plano. O fato de ter feito economias de tão pouco dinheiro, foi o bastante para que todos confiassem nele, como um homem capaz de zelar pelo dinheiro alheio.

Muitos comerciantes não confiam capitais a um homem, a não ser que ele demonstre habilidade para cuidar do seu próprio dinheiro e aplicá-lo sabiamente. O teste, embora difícil, para aqueles que não desenvolveram o hábito da economia, é contudo muito prático.

Um rapaz que trabalhava numa impressora em Chicago, quis um dia abrir uma tipografia e negociar por conta própria. Dirigiu-se ao gerente de uma fábrica de tipos e comunicou-lhe o seu desejo, dizendo-lhe que precisava de um crédito para adquirir uma impressora, alguns tipos e um pequeno equipamento.

A primeira coisa que o gerente lhe perguntou foi se possuía alguma economia.

Possuía, sim. Do seu salário de trinta dólares pôr semana, economizava metade e isso havia quatro anos. Conseguiu o crédito pedido. Mais tarde, obteve uma extensão de crédito e é hoje o proprietário de uma das mais importantes impressoras de Chicago. Chama-se George B. Williams, e muito conhecido do autor deste curso.

O falecido J. P. Morgan disse uma vez que emprestaria mais facilmente um milhão a um homem de caráter íntegro que tivesse o hábito de economizar, do que mil dólares a um indivíduo sem caráter, que fosse estróina.

De um modo geral, é esta a atitude de todas as pessoas para com os homens que sabem economizar dinheiro.

Acontece muitas vezes que pequenas economias não superiores a 200 ou 300 dólares são suficientes para pôr o indivíduo no caminho da independência financeira.

Pode parecer cruel, triste, mas o fato é que quando não se tem dinheiro e não se desenvolveu o hábito da economia, não se tem “sorte” e perde-se a oportunidade de ganhar dinheiro.

Nunca é demais repetir, pois, que o começo de todas as fortunas, grandes ou pequenas, está na formação do hábito da economia.

É bem triste ver um homem de idade avançada forçado a trabalhar arduamente, até os seus últimos dias, somente por se ter descuidado de desenvolver o hábito da economia. Entretanto, milhões de homens vivem assim, no mundo inteiro.

A liberdade é o que há de maior na vida.

Mas não pode existir liberdade verdadeira sem um grau razoável de independência financeira. É terrível ser forçado a permanecer em determinado lugar num trabalho que talvez não nos agrada, por um certo número de horas, todos os dias, durante toda a vida. De algum modo, é o mesmo que estar numa prisão, uma vez que a liberdade de ação está sempre limitada. Na verdade, não é melhor do que estar numa prisão, sob fiança; é até mesmo pior, em certo sentido, pois um prisioneiro, pelo menos está livre da responsabilidade de prover à sua própria subsistência.

O único meio de escapar a esse trabalho forçado por toda a vida é adquirir o hábito de economizar dinheiro, e perseverar nele, sejam quais forem os sacrifícios necessários para isso. Não há outro caminho para milhões de pessoas, e assim, os que seguirem este curso, não **Or** dem deixar de compreender o seu grande alcance.

*Nunca emprestes nem peças emprestado: Com um empréstimo muitas vezes se perde um amigo: Um empréstimo prejudica a economia; Acima de tudo: sê fiel a ti mesmo E tão certo como a noite segue o dia Não serás infiel a nenhum homem.*

## LIÇÃO QUINTA

### INICIATIVA E LIDERANÇA

#### Querer é Poder!

Iniciativa e liderança são termos associados nesta lição, pois a liderança é essencial para a consecução do triunfo, e a iniciativa é a verdadeira base sobre a qual é construída essa qualidade necessária que se chama liderança. A iniciativa é tão essencial ao triunfo como o eixo é essencial a uma roda de vagão.

Que é iniciativa?

É a qualidade excepcionalmente rara que incita, ou antes, impele a pessoa a fazer o que é preciso, sem ser necessário que alguém lhe mande.

“E que é iniciativa’? A iniciativa consiste em fazer o que é preciso, sem ser necessário que alguém nos mande.

“Em seguida, vêm aqueles que fazem o que é preciso, bastando para isso que se lhes diga uma vez. Porém os que levam a mensagem adquirem horas elevadas, mas o pagamento nem sempre é proporcionado.

“Vêm depois os que não fazem o que é preciso senão quando a necessidade a isso os obriga. Esses recebem a indiferença e uma paga mesquinha.

“Finalmente, ainda mais baixo na escala, temos o indivíduo que não faz nada direito, mesmo que alguém lhe mostre a maneira de fazer e o fique observando; está sempre desempregado, e é tratado com o desdém que merece, a menos que tenha um pai rico e, neste caso, o destino fica pacientemente à sua espera.

“A que classe pertenceis’?”

Uma das peculiaridades da liderança é que essa qualidade nunca se encontra entre os que não adquiriram o hábito de tomar iniciativa. A liderança é algo que devemos adquirir, pois não nasce espontaneamente.

Parece oportuno declarar aqui que o Curso da Lei do Triunfo não se destina a apresentar um “caminho mais curto” para o triunfo, nem pretende ser uma mera fórmula mecânica de que se poderá usar para alcançar resultados notáveis, sem esforço pessoal.

Em 1916, necessitei de 25 mil dólares para fundar um curso, mas não possuía tal soma nem também os meios para consegui-la pelos canais comuns das instituições bancárias.

Fiz exatamente tudo o que aconselharei, no correr do presente curso. Antes de tudo, transformei a obtenção deste capital no meu *objetivo principal definido*. Em seguida tracei um plano completo para transformar o objetivo em realidade.

Apoiei-o com confiança em mim mesmo e instiguei-o com iniciativa, procurando pôr o plano em ação. Mas, antes de atingir o estágio de “ação”, passaram-se mais de seis semanas de persistentes estudos, esforços e reflexões. Para ser seguro, todo plano precisa ser construído com material cuidadosamente escolhido.

Observar-se-á aqui a aplicação do princípio do esforço *organizado*, mediante cuja operação é possível ao indivíduo aliar ou associar vários interesses, de um modo tal que cada um desses interesses é grandemente reforçado e todos se apóiam uns aos outros, da mesma maneira que os elos de uma cadeia se ligam uns aos outros.

Depois de haver traçado o meu plano, fiquei satisfeito, por achá-lo justo e verdadeiro, e fui apresentá-lo a uma conhecida e respeitada escola comercial, que encontrava então grande concorrência, e necessitava um plano para fazer frente à mesma.

Meu plano foi apresentado mais ou menos com as seguintes palavras:

**CONSIDERANDO** que os senhores têm uma das escolas comerciais mais conceituadas da cidade;

**CONSIDERANDO** que necessitam de um plano com o qual possam fazer frente à atual concorrência no seu campo de atividade;

**CONSIDERANDO** que a boa reputação de que gozam já deu à sua escola o crédito de que ela precisa;

**CONSIDERANDO** que possuo um plano que os ajudará a enfrentar, com vantagens, a concorrência,

**RESOLVI** aliar-me aos senhores por meio do plano que vou apresentar. O meu plano lhes dará o que necessitam e ao mesmo tempo me propiciará algo de que preciso também.

O plano agradou e o contrato foi assinado.

Na verdade, o novo curso não somente serviu para atrair estudantes de outros ramos de ensino, da escola, como também a renda que arrecadou foi suficiente para colocá-lo em situação de financiar todas as suas despesas, antes de findo um ano da sua fundação.

Existem por aí muitos planos por meio dos quais um desejado objetivo pode ser obtido, e muitas vezes acontece que os métodos mais usuais não são os melhores.

Um grande filósofo já disse um dia: “A iniciativa é a chave que abre a porta da oportunidade.”

Delinearemos agora o plano que o leitor deve seguir para se tornar uma pessoa de iniciativa e um líder, no seu campo de ação.

Primeiro: Deve perder o hábito da demora, e eliminá-lo do seu material construtivo. O hábito de deixar para amanhã o que poderia ter feito ontem, é prejudicialíssimo, e nada poderemos realizar na vida, antes de nos livrarmos dele.

O método por meio do qual se poderá eliminar esse hábito indesejável é baseado no princípio de psicologia muito conhecido e cientificamente provado, denominado auto-sugestão.

### INICIATIVA E LIDERANÇA

*Tendo escolhido um objetivo principal definido, compreendo que é devdr meu trkns formá-lo em realidade.*

*Assim, adquirirei o hábito de realizar todos os dias uma ação definida, que me fará dar um passo a mais para a consecução desse objetivo principal.*

*Sei que a demora é um inimigo mortal de todos os que se querem tornar líderes em qualquer empreendimento; e, assim, eliminarei esse hábito dw minha vida, do seguinte modo:*

*a) Fazendo todos- os dias ao menos uma coisa definida que precisa ser feita sem que seja necessário alguém me dizer que devo fazê-la.*

*b) Olhando em volta de mim todos os dias, até encontrar uma coisa que’ possa fazer e que seja útil para os outros, e fazê-la sem esperar pagamento.*

*c) Falando pelo menos a uma pessoa, todôs os dias, sobre a importância que tem o hábito de fazer o que deve ser feito, seta necessidade de que alguém o ordene.*

*Posso verificar que os músculos do corpo se tornam fortes à proporção que são usados; assim, compreendo também que o hábito da iniciativa se torna fixo na proporção em que é exercitado. Quanto mais praticar esse hábito, mais decisivo ele se tornará.*

*Compreendo que o melhor meio para começar a desenvolver o hábito da iniciativa é empregá-lo nas pequenas coisas relacionadas com o meu trabalho diário, de maneira que irei todos os dias para ele como se o meu inico intento fosse desenvolver o hábito tão necessário da iniciativa. Compreendo que pela prática do hábito de tomar a iniciativa em coisas relacionadas com a minha ocupação de todos os dias, não somente desenvolverei esse hábito como também atrairei a atenção daqueles que darão mais valor ao trabalho, notando os meus esforços.*

Assinado.....

Seja qual for a nossa ocupação, todos os dias nos encontramos diante de uma oportunidade para ser útil aos outros, independente dos nossos deveres habituais. Prestando um serviço adicional, sabemos naturalmente que não podemos esperar pagamento pelo mesmo. Prestamos esse serviço porque ele nos proporciona meios de exercitar, desenvolver e tornar mais forte o espírito de iniciativa que devemos possuir, a fim de alcançar uma posição de destaque no campo de atividade que escolhemos.

Os que trabalham apenas por dinheiro e que recebem em pagamento apenas o dinheiro, são sempre mal pagos, seja qual for o seu salário. O dinheiro é necessário, mas os grandes prêmios da vida não podem ser avaliados em cifras.

Nenhuma- quantia poderá substituir a felicidade, a alegria e o orgulho que pertencem à pessoa que realiza um - melhor trabalho, seja de que gênero for. Toda pessoa normal gosta de fazer alguma coisa que está acima da média. A alegria de criar um trabalho de arte é uma alegria que não pode ser substituída por dinheiro ou outra qualquer forma de posse material.

Tenho a meu serviço uma moça que abre, seleciona e responde grande parte da minha correspondência pessoal. Trabalha comigo há mais de três anos. Quando começou, seu trabalho consistia em copiar o que eu ditava. Seu salário era o mesmo que se paga comumente a uma datilógrafa. Um dia, ditei a frase seguinte:

*Lembre-mos de que nosso único limite é aquele que fixamos na nossa mente.*

Quando entregou-me o papel datilografado disse-me o seguinte: “Essa sua frase deu-me uma idéia que será de valor para o senhor e para mim.”

Respondi-lhe que estava satisfeito de que a frase lhe fosse útil e o incidente não chegou a impressionar-me, mas desde aquele dia, observei que produziu uma profunda impressão no espírito da moça, que desde então começou a voltar ao meu escritório depois do jantar e a fazer serviços que não eram da sua obrigação, e que não devia esperar lhe fossem pagos. Sem que ninguém mandasse, começou a colocar na minha mesa cartas que res ponder por mim. Estudara o meu estilo e as cartas eram como se fossem escritas por mim, e, em alguns casos, superiores. Conservou esse hábito até que a minha secretária particular se demitiu. Quando comecei a procurar alguém para substituí-la, nada me pareceu mais natural do que convidar aquela moça para preencher a vaga. Antes que tivesse tempo de dar-lhe o posto, ela o tomou com a sua iniciativa. Minha correspondência pessoal, cartas pessoais começaram a chegar com o nome de uma--nova secretária e essa secretária era ela. Por si mesma, depois de trabalhar várias horas sem perceber extraordinários, preparou-se para o melhor posto do meu pessoal.

Mas ainda não é tudo. Essa moça tornou-se tão eficiente que atraiu a atenção de outras pessoas que lhe fizera propostas para cargos bem remunerados. Aumentei o seu salário várias vezes e hoje ela ganha quatro vezes mais que ganhava ao entrar para o meu

serviço como simples estenógrafa, e, digo com franqueza, não posso mais dispensá-la pois ela se tornou uma auxiliar tão valiosa que nada posso fazer sem a sua colaboração.

Isto é *iniciativa*, transformada em termos práticos e compreensíveis. Faltaria aos meus deveres se deixasse de chamar a atenção do leitor para outra vantagem que a iniciativa trouxe para esta moça. Desenvolveu-se nela um espírito de entusiasmo que lhe dá uma felicidade que muitas estenógrafas desconhecem. Seu trabalho não é trabalho—é um grande e interessante jogo que disputa. Mesmo chegando ao escritório antes das outras estenógrafas e permanecendo ainda três longas horas depois de encerrado o expediente, o seu horário é mais curto que o dos outros, pois que o trabalho não se arrasta monótono para aqueles que se sentem felizes com ele.

É fato bem conhecido que aprendemos aquilo que nos esforçamos por ensinar aos outros. Se alguém abraça determinado credo ou fé religiosa, a primeira coisa que faz é procurar conseguir prosélitos para a sua crença. E na proporção exata em que consegue impressionar os outros, impressiona a si mesmo.

Qualquer declaração que uma pessoa repete muitas vezes com o objetivo de impressionar os outros, acaba por impressionar a si próprio, seja ou não verdadeira essa afirmação.

No lugar onde trabalhamos ou na comunidade em que vivemos, estamos em contacto com outras pessoas. Empenhamo-nos pois em fazer de cada qual um entusiasta do desenvolvimento da iniciativa. Não nos será necessário aduzir razões para isso nem também anunciar o que estamos fazendo. Prossigamos sempre, no mesmo trabalho. Tutimamente, estamos convencidos de que agimos assim porque essa prática nos ajudará e ao mesmo tempo não prejudicará a ninguém.

Se quisermos experimentar isso, encontraremos tanto interesse como proveito, escolhendo uma pessoa que saibamos ser conhecida por sua falta de iniciativa e procurando incutir-lhe a idéia de iniciativa.

Mas não discutir o assunto somente uma vez; façamos a mesma coisa todas as vezes que tivermos uma oportunidade. Abordemos a questão de um ângulo diferente, de cada vez. Se realizarmos essa experiência com tacto e energia, ao mesmo tempo, dentro em pouco observaremos uma transformação na pessoa que tentamos experimentar. E observaremos alguma! coisa muito mais importante, isto é, observaremos uma transformação em nós mesmos.

Não se pode falar sobre iniciativa com outras pessoas sem desenvolver antes o desejo de praticá-la. Por meio da operação do princípio da auto-sugestão cada afirmativa que fizermos a outros fica registrada no nosso subconsciente e aí se fixa, seja verdadeira ou não.

Se ajudamos o desenvolvimento do hábito da iniciativa, estamos por nossa vez adquirindo esse hábito. Se espalhamos as sementes do ódio, da inveja e do desânimo, os mesmos defeitos se desenvolverão em nós. Este princípio por meio do qual o homem chega

a assemelhar-se com aqueles que mais admira é bem exposto na novela de Hawthorne, *The Great Stone Face*, novela que todos os pais deviam fazer os filhos lerem.

Há dois gêneros de liderança, dos quais um é mortífero e destruidor, ao passo que o outro é vital e construtivo. A espécie prejudicial de liderança que não conduz ao triunfo e sim ao mais absoluto fracasso é a que é adotada pelos pseudolíderes que se impõem pela força.

A espécie de liderança recomendada neste curso de leitura é a que conduz à autodeterminação, à liberdade, ao desenvolvimento próprio, ao esclarecimento e à justiça.

## **OS PERCALÇOS DA LIDERANÇA**

Em todo campo de esforço humano, aquele que se destaca como primeiro, tem de viver constantemente à luz da publicidade. Onde quer que se encontre a liderança, sob qualquer forma, a emulação e a inveja estarão sempre em campo.

Quando o trabalho de um homem se torna um padrão para todo mundo, se torna também um alvo para as arremetidas dos invejosos. Se o seu trabalho é apenas medíocre ninguém se importará com ele, mas se conseguir realizar uma obra-prima, um milhão de faladores se preocupará com ele.

Muito tempo depois de realizado um grande trabalho, ainda os invejosos e desapontados continuam a gritar que não é possível realizá-lo.

O condutor é atacado justamente por ser um condutor, e o esforço para igualá-lo não é mais do que uma prova da sua liderança.

Não conseguindo igualá-lo ou superá-lo, o vulgo procura destruir ou depreciar o seu trabalho, porém não faz mais do que confirmar a superioridade daquele que se esforça por suplantar.

Tudo o que é grande e bom se torna conhecido, por mais altos que sejam os clamores da inveja.

Um líder verdadeiro não pode ser diminuído pelas mentiras dos invejosos porque todas as tentativas servem apenas para projetar a sua capacidade, e o líder de capacidade real sempre encontra adeptos em profusão.

As tentativas para destruir a verdadeira liderança são em pura perda, pois tudo o que merece viver, vive.

Em parte alguma este princípio é mais evidente do que na indústria e no comércio, onde existe um perfeito trabalho de conjunto entre empregador e empregados. Onde quer que haja trabalho de conjunto, haverá prosperidade de ambos os lados.

Tão importante é o princípio de cooperação que nenhum líder pode tornar-se poderoso ou subsistir por muito tempo se não compreender esse princípio e não o aplicar.



É mais que evidente, no estudo da História Universal, que a falta de esforço cooperativo tem sido uma maldição para a raça humana, em todas as eras.

A mesma regra se aplica à direção da indústria e do comércio, nos nossos dias. Quando uma indústria se desorganiza e é dilacerada por greves e outras formas de desacordo, tanto empregadores como empregados sofrem prejuízos irreparáveis. E o prejuízo não pára aí: torna-se um fardo para o público, na forma de preços mais altos e escassez dos artigos necessários à vida.

Pode-se afirmar, sem medo de errar, que o alto custo de vida, que se manifesta por toda parte, é resultado da falta de aplicação do princípio da liderança cooperativa.

Não se pode dizer também que todos os males do mundo se limitam aos negócios do Estado e da indústria. Observemos as igrejas e veremos os efeitos prejudiciais da falta de cooperação. Não citamos nenhuma igreja em particular, mas analisemos qualquer igreja ou grupo de igrejas onde prevaleça a falta de cooperação de esforços, e teremos a evidência da desintegração, que limita o serviço que essas igrejas poderiam prestar.

Por meio do esforço organizado e da cooperação, as igrejas do mundo poderiam ter influência bastante para tornar a guerra uma impossibilidade. Por meio do mesmo princípio do esforço cooperativo, as igrejas e os líderes, no comércio e na indústria, poderiam eliminar muitos males e corrigir muitos abusos.

Não é do trabalho das igrejas que me queixo: lastimo o *trabalho que poderiam ter feito e não fizeram*, por meio da liderança baseada no princípio de coordenação e de esforço cooperativo, princípio este que poderia ter levado a nossa civilização mil anos além do ponto em que se encontra hoje.

De fato, o principal objetivo desse curso de leitura sobre a Lei do Triunfo, é estimular o pensamento deliberado, principalmente essa espécie de pensamento que é livre de preconceitos e que busca a verdade, onde, como, e quando quer que ela possa ser encontrada.

Os princípios sobre os quais é baseado o discurso do Major Bach se aplicam à liderança, no comércio, indústria e finanças, com a mesma eficiência de que deram prova nos assuntos militares.

O Major Bach disse o seguinte:

*“Dentro de algum tempo, cada um de vós dirigirá a vida de um certo número de homens. Terá sob a sua responsabilidade cidadãos leais, porém sem treinamento, os quais esperarão de vós instrução e comando. A vossa palavra será lei para eles. Todas as vossas observações serão lembradas, e as vossas maneiras imitadas, desde a roupa até a maneira de comandar.*

*“Quando vos reunirdes à vossa unidade, encontrareis um corpo de homens de boa vontade que não exigirão de vós senão qualidades que lhes inspirem respeito, lealdade e obediência.*

*“Estão inteiramente prontos e ansiosos para seguir-vos, enquanto puderdes convencê-los de que possuíis essas qualidades. Quando se convencerem de que as não possuíis, podeis estar certos de que a vossa âtilidade chegou a um fim.*

*“No que se refere à sociedade, o mundo pode ser dividido em líderes e sequazes. Todas as profissões, bem como o mundo financeiro, têm os seus líderes. Em todas essas lideranças, é difícil, se não impossível, separar do elemento de puro desinteresse o elemento egoísta de ganhos ou vantagens pessoais, e se não se fizer essa separação, qualquer espécie de liderança perde o seu valor.*

*“É apenas no serviço militar, onde os homens consentem livreniente em sacrificar a vida por uma fé, onde os homens consentem sofrer e morrer para corrigir ou evitar um mal, que podemos compreender o sentido de liderança, na sua acepção mais elevada e desinteressada. Assim, quando falo em liderança, quero dizer liderança militar.*

*“Dentro de poucos dias, muitos de vós serão eomissio nado como oficiais. Mas essas comissões não vos farão líderes. Passareis a ser simplesmente oficiais, mas fica rei em condições de vos tomardes líderes, se possuídes os atributos necessários para isso. Mas preeisareis com portar-vo bem, não somente em relação aos vossos superiores como também aos que estão abaixo de vós.*

*“Os soldados devem seguir e seguirão, nas batalhas, os simples oficiais, mas a força que os impele não é o entusiasmo e sim a disciplina. Esses soldados obedecerão à risca as ordens do oficial em comando; porém nada sabem sobre dedicação ao comandante, ou sobre o espírito de sa orifício e de entusiasmo que zomba do perigo e da segurança pessoal. Caminham porque são impelidos pela razão e pelo treinamento que receberam.*

*“Os grandes feitos militares não são conseguidos por soldados passivos e indiferentes. Eles não vão muito longe, e param, logo que encontram uma oportunidade. A liderança não somente exige, como também recebe obediência, lealdade voluntária, sem hesitação ou desfalecimento.*

*Vós vos perguntareis:—Mas em que consiste então a liderança? Que devo fazer para tornar-me um líder? Quais são os atributos da liderança, e como cultivá-los?*

*“A liderança é um composto de várias qualidades.\* As qualidades mais importantes que compõem a liderança são: a confiança em si mesmo, a ascendência moral, o espírito de sacrifício, o sentimento de paternidade, o sentimento de justiça, a iniciativa, a decisão, a dignidade e a coragem.*

*“A confiança em si mesmo resulta, primeiro, do conhecimento exato; em seguida, da capacidade para miytistrar aos outros esses conhecimentos; finalmente, do sentimento de superioridade sobre os outros, que se segue, naturalmente. Tudo isso dá firmeza a um oficial, Para conduzir, é preciso saber. Podeis algumas vezes enganar os vossos soldados, mas não podereis fazer isso sempre. Os soldados não têm confiança num oficial que não conheça inteiramente a sua profissão; ele precisa pois conhecê-la a fundo.*

*“Assim, se dá mostras de não conhecer o seu ofício, torna-se uma pessoa vulgar para o soldado, que diz consigo mesmo:—Ora, ele sabe tanto quanto eu—e por conseguinte, passa por cima das ordens recebidas.*

*“Nada há que substitua o conhecimento exato.*

*“Deveis pois adquirir tanto conhecimento quanto possível, a fim de que estejais sempre prontos para responder as perguntas dos vossos soldados e até mesmo dos vossos colegas oficiais.*

*“Um oficial precisa não somente saber, como também expressar o que sabe numa linguagem interessante e segura. Deve aprender a permanecer firme e falar desembaraçadamente.*

*“Contaram-me que nos campos de treinamento da Inglaterra, os oficiais estudantes têm o dever de fazer palestras de dez minutos sobre qualquer assunto que escolham. É essa uma excelente prática. Para falar claramente, é preciso pensar com clareza, e o pensamento claro e lógico expressa-se em ordens-definidas, positivas.*

*“A confiança em si mesmo é o resultado dos conhecimentos mais vastos do oficial, e a ascendência moral sobre o soldado é baseada na crença de que é ele o homem que serve. Para conquistar e manter essa ascendência, deveis ter autocontrole, vitalidade física, resistência e força moral. Deveis ter tanto autodomínio que, mesmo que numa batalha estejais apavorados, jamais mostrareis o menor indício de medo. Porque, basta um movimento apressado, um tremor das mãos, uma mudança de expressão ou uma ordem apressada, logo retirada, para indicar a vossa condição mental, e isso refletirá em alto grau sobre os vossos homens.*

*“Numa guarnição ou campo, surgirão muitas ocasiões para pôr à prova a vossa ténpera e destruir a brandura da vossa disposição. Neste caso, deveis afastar-vos porque, sob o domínio da cólera, os homens às vezes fazem coisas de que invariavelmente se arrependem depois.*

*“Um oficial nunca deve desculpar-se perante os seus homens; também, um oficial nunca se deve tornar culpado de atos pelos quais o seu senso de justiça lhe diga que deve pedir desculpas.*

*“Outro elemento para a conquista da ascendência moral é uma vitalidade e resistência física suficientes para suportar as provações às quais vós e os vossos homens estais sujeitos, e um espírito indomável, que não somente vos torne aptos para aceitá-las com alegria, como também para não lhes dar grande importância.*

*“Subestimando as dificuldades, fazendo pouco caso das provações, ajudareis a vossa vitalidade a construir, dentro da vossa organização, um espírito cujo valor, nos templos de provações, será inestimável.*

*“A força moral é o terceiro elemento para conquistar a ascendência moral. Para exercer a força moral, precisa- reis ter uma vida limpa; é preciso ter uma mentalidade bastante forte para ver o que está direito, e querer o que está direito.*

*“Sede um exemplo para os vossos horneus.*

*“Um oficial pode ser uma força benéfica ou uma força malévola. Não façais prédicas aos vossos homens, o que seria pior do que inútil. Vivei -vós mesmos o gênero de vida que desejais vê-los levar e ficareis surpreendidos do grande número que seguirá o vosso exemplo.*

*“Um comandante leviano, blasfemo e vulgar, descuidado da sua aparência pessoal refletirá, no seu regimento, esses mesmos defeitos. Lembrai-vos do que vos digo: o vosso regimento será um reflexo de vós mesmos.*

*“O espírito de sacrifício é essencial para a liderança. Tereis de sacrificar-vos todo o tempo. Tereis de dar muito de vós, fisicamente, durante longas horas; o mais árduo trabalho e a maior responsabilidade são a partilha do co. mandante. É ele o primeiro a levantar-se pela manhã e o último a ir para a cama, à noite. Trabalha enquanto os outros dormem.*

*“Tereis de mostrar simpatia e compreensão pelas dificuldades dos homens sob as vossas ordens. Um deles teve a infelicidade de perder a mãe, outro perdeu tudo o que tinha, numa falência de banco? Talvez precisem de auxílio, porém mais do que tudo, desejam simpatia. Não cometais o erro de afastar esses homens, dizendo que tendes também as vossas dificuldades, porque, de cada vez que fizerdes, arrancareis uma pedra do alicerce da vossa casa.*

*“Os vossos soldados são os alicerces e o vosso edifício de liderança se desmoronará ante os vossos olhos, se não repousar seguramente sobre alicerces. Finalmente, dareis aos vossos homens os vossos parcos recursos financeiros. Gastareis freqüentemente do vosso bolso para conservar a saúde e o bem-estar dos vossos homens e assisti-los nas suas dificuldades. Geralmente, o vosso dinheiro será restituído, mas, freqüentemente, havereis de perdê-lo.*

*“Mesmo assim, porém, vale a pena perdê-lo. Quando digo que o sentimento paternal é essencial para a liderança, emprego o termo no melhor sentido. Não me refiro agora a essa forma de sentimento paterno que tira aos homens a iniciativa, a autoconfiança, e o auto-respeito Refiro-me ao paternalismo que se manifesta num cuidado atento pelo conforto e bem-estar dos que estão a vosso cargo.*

*“Os soldados se parecem com as crianças. Deveis prover a que tenham abrigo, alimento roupas, e da melhor maneira que puderdes. Deveis prover a que tenham alimento e cama, antes mesmo de pensardes nas vossas próprias necessidades. Deveis ser muito mais solícitos pelo seu conforto do que pelo vosso. Deveis cuidar da sua saúde, e. conservar a sua força, não erigindo deles fadigas desnecessárias ou trabalho inútil.*

*“Fazendo isso, estais insuflando vida no que, de outra maneira, seria uma simples máquina. Estais criando, na vossa organização, uma alma que vos responderá como se fosse um único homem. E isso é espírito.*

*“E quando a vossa organização tiver tal espírito, po derei despertar uma manhã e descobrir o reverso da me dalha Por sua vez, os vossos soldados passarão a cuidar de vós, sem que seja necessária a menor sugestão da vossa parte; vereis que a vossa tenda é erguida sem demora, que a melhor cama é trazida pára ela, que de qualquer fonte misteriosa apareceram dois ovos para a vossa ceia, quando ninguém ‘mais os tem, que os vossos cavalos são tratados com um cuidado especial, que tereis adivinhados os vossos desejos, que cada homem está no seu posto. E, finalmente, vencestes.*

*“O oficial não pode tratar a todos os homens da mesma maneira. Um castigo que um soldado receberia com um simples encolher de ombros é uma angústia mortal para outro. Um comandante de companhia, que por uma deter minad ofensa tem um castigo ‘padrão’ que se aplica a todos, ou é muito indolente ou muito estúpido para estudar a personalidade dos seus homens. Neste caso, a sua justiça é certamente cega.*

*“Estudai os vossos homens com o mesmo cuidado com que um cirurgião estuda um caso difícil. E quando estiverdes certos do diagnóstico, então aplicai o remédio. E lembraivos de que aplicais o remédio para efetuar uma cura, e não apenas para fazer sofrer. Será talvez necessário cortar profundamente, mas quando estiverdes seguros quanto ao diagnóstico, não vos afasteis do vosso propósito, por qualquer simpatia mal-entendida pelo paciente.*

*“Lado a lado com a justiça no castigo, deve andar também a justiça no elogio, Assim, quando um dos vossos homens tiver realizado um trabalho digno de crédito, o oficial deve providenciar para que ele receba a justa re compensa Nunca deve tentar arrebatá-lhe o feito e ganhar os elogios para si. Poderá fazer isso, mas neste caso, já não terá a lealdade e o respeito dos seus homens. Cedo ou tarde, os seus irmãos de armas, os oficiais, virão a saber do fato e o evitarão como a um leproso. Na guerra há glória bastante para todos. Dai aos vossos homens o que eles merecerem. Aquele que toma sempre e mtnca dá, não é um líder, e sim um parasita.*

*“Há ainda outra espécie de justiça: a que impede um oficial de abusar dos privilégios do seu posto. Quando exigirdes respeito dos vossos soldados, deveis ter consciência de que os tratais com igual respeito. Construí a coragem e o respeito próprio dos vossos homens. Nunca tenteis rebaixá-los.*

*“Um oficial que se mostra insolente e insulta os seus soldados comporta-se como um covarde. Amarra um homem a uma árvore com as cordas da disciplina e batelhe no rosto, pois sabe! que ele não pode reagir.*

*“A consideração, a cortesia e o respeito mostrados pelos oficiais em relação aos soldados não é de modo algum incompatível com a disciplina. Fazem parte da disciplina. Sem iniciativa e decisão, nenhum homem deve esperar ser um condutor de homens.*

*“Nas manobras, vereis freqüentemente, quando surge uma emergência, certos homens darem calmamente ordens apressadas que mais tarde, a uma análise, se mostram*

*não ser exatamente o que se deveria ter feito, andam muito perto disso. Vereis que outros, numa emergência, ficam desorientados; o seu cérebro recusa trabalhar: dão uma ordem apressada; retiram-na; dão logo outra, que retiram também; em suma, mostram todos os indícios de desorientação.*

*“Olhando para um homem? podeis dizer:—Esse homem é um gênio. Não teve tempo para pensar nisto. Age por intuição.—Nada disso. O gênio é apenas a capacidade de se aplicar sem esmorecimento num trabalho. O homem que está pronto é o homem que se preparou. Estudou de antemão as possíveis situações que podem surgir. Fez planos aproximados para fazer face a tais situações. E quando aparece uma emergência, está pronto para ir ao encontro dela. Deve ter apreensão mental suficiente para apreciar o problema que enfrenta e o poder de rápido raciocínio para determinar quais as mudanças necessárias para o plano já formulado. Deve ter também decisão para orde na a sua execução, e manter essas ordens.*

*“Qualquer ordem razoável, numa emergência, é melhor do que nenhuma ordem. A emergência surgiu. É preciso enfrentá-la. É melhor fazer alguma coisa, mesmo que seja errada, do que procurar em torno, procurando a solução acertada e acabar por nada fazer. E uma vez tomada a decisão? apegar-se a ela. Não vacilar. Os homens não têm confiança num oficial que não sabe como decidir.*

*“Uma vez ou outra, podereis ser chamados a enfrentar uma situação que nenhuma criatura humana podia prever: o treinamento mental que tiverdes adquirido vos tornará aptos para agir com prontidão e calma.*

*“Deveis agir freqüentemente sem esperar ordem das autoridades mais elevadas. O tempo não permitirá às vezes esperar por elas, É aqui que sobrevém a importância que há em estudar o trabalho dos oficiais vossos superiores. Se tendes compreensão da situação e podeis formar uma idéia do plano geral dos vossos superiores, essa capacidade junto com o treinamento anterior, em casos de emergência vos tornará aptos para dar as ordens necessárias, sem demora.*

*«O elemento de dignidade pessoal é importante na liderança militar. Sede amigos dos vossos homens, mas não vos tomeis íntimos com eles. Vossos homens devem respeitarvos e não temer-vos. Se os homens pretenderem ter muita familiaridade convosco a culpa é vossa e não deles. São as vossas ações que os encorajam a isso. E, acima de tudo, não vos rebaixeis pedindo a sua amizade ou os seus favores. Eles vos desprezarão, se assim fizerdes Se sois dignos da sua lealdade, respeito e devoção, decerto tereis tudo isso, sem precisar pedir. E se não sois, nada vos conquistará isso.*

*“É extremamente difícil para um oficial mostrar dignidade quando está com um uniforme sujo, manchado, e uma barba de três dias.*

*“Podem surgir ocasiões em que, inevitavelmente, o vosso uniforme estará sujo e a vossa barba por fazer; mas então, todos os vossos homens terão esse aspecto, que em tais ocasiões é perfeitamente justificado. De fato, seria um erro que o oficial se mostrasse então asseado: os soldados pensariam que ele não cumpria o seu dever. Porém, logo que tenha passado essa ocasião, dai o exemplo de asseio pessoal.*

*“Agora mencionarei a coragem. A coragem moral é tão ‘necessária como a coragem mental—essa espécie de coragem moral que nos torna aptos para manter sem hesitação uma determinada espécie de ação que o nosso raciocínio indicou como a mais adequada, para assegurar os resultados desejados.*

*«Verificareis muitas vezes, especialmente na ação, que depois de ter dado as vossas ordens para que seja feita uma determinada coisa, vos sentireis assaltados de dúvidas; encontrareis, ou pensareis encontrar outros meios melhores para alcançar o objetivo procurado. Sereis fortemente tentados a substituir por outras as ordens dadas. Mas não deveis fazer tal, enquanto não se tiver tornado manifestamente claro que as primeiras ordens, eram de todo erradas, porque se o fizerdes, vos sentireis novamente assaltado de dúvidas quanto à eficiência das vossas segundas ordens.*

*“De cada vez que mudardes de decisão sem uma razão evidente, enfraqueceis a vossa autoridade e prejudicais a confiança dos vossos homens. Tende a coragem moral de: manter as ordens dadas e fazer com que sejam efetuadas.*

*“A coragem moral exige ainda que assumais a responsabilidade dos vossos próprios atos. Se os vossos subordinados cumprirem fielmente as vossas ordens e se o movimento que dirigistes resultar num fracasso, o fracasso é vosso, e não deles. Se a medida tivesse sido bem sucedida, a honra vo pertenceria. Aceitai pois a censura, em caso de resultado desastroso. Não procureis lançar a culpa a um subordinado, e fazer dele o bode expiatório, pois isso seria covardia. Além disso, precisareis de coragem moral para determinar a sorte dos que estão sob a vossa direção. Frequentemente recebereis pedidos de recomendação para promoções ou rebaixamentos de oficiais lei do triunfa comissionados ou ‘não comissionados, sob o vosso comando imediato.*

*“Tende sempre presente no espírito a idéia da vossa integridade pessoal e a do vosso dever para com o vosso país. Não vos deixeis afastar de um estrito senso de justiça por sentimentos de amizade pessoal. Se o vosso segundo-tenente for o vosso próprio irmão e o julgardes incapaz de manter esse! posto, afastai-o. Se não o fizerdes, da vossa falta de coragem pode resultar a perda de vidas valiosas.*

*“Se, por outro lado, for solicitada de vós uma informação acerca de um homem de quem não gostais, não deixeis de lhe fazer justiça, influenciado por qualquer motivo de versão pessoal. Lembrai-vos de que o vosso objetivo é o bem geral, e não a satisfação de caprichos pessoais.*

*“Estou certo de que possuíis a coragem física. Não precisais dizer-vos quão necessária é ela. A coragem é mais do que bravura. A bravura é a intrepidez—a ausência do medo. Uma pessoa estúpida pode ser valente, porque não tem mentalidade capaz de calcular o perigo; não tem o conhecimento bastante para ter medo.*

*“A coragem é portanto essa firmeza de espírito, essa espinha dorsal que, con quanto compreenda o perigo envolvido, prossegue com o seu empreendimento. A bravura é física; a coragem é mental e moral. Podeis sentir o corpo gelado, as mãos trêmulas, os joelhos vergando—sentir medo, em suma. Mas, se prosseguis mesmo assim, se a despeito da fraqueza física continuais a conduzir os vossos homens contra o inimigo, é que tendes*



*coragem. As manifestações físicas do medo desaparecerão. Podeis não experimentá-las mais de uma vez. Essa fraqueza é como o tremor que assalta o caçador, a primeira vez que atira num giimo. Não deveis pois ceder a ela.*

*“Há alguns anos, durante um curso sobre demolições, a classe a que eu pertencia ‘manipulava dinamite. O instrutor disse então o seguinte: ‘Devo preveni-los de que é perigoso o uso desses explosivos, e devem ser cautelosos. Mas um homem só pode sofrer um acidente.’ Assim, eu vos previno agora. Se cederdes ao medo que indubitavel-. mente vos assaltará na primeira ação, se deixardes os vossos homens avançar, enquanto procurais um abrigo, numa cratera do solo, nunca mais tereis oportunidade para dirigir esses homens.*

*“Deveis ser muito sensatos, ao chamar os vossos ho meus para atos de coragem física ou de bravura. Nunca deveis pedir a um dos vossos soldados para empreender o que não sérieis capaz de empreender. Se o vosso senso comum vos diz que uma empresa é perigosa demais para vos aventurardes nela, pensai que o mesmo perigo existe também para o soldado. Sabeis que a vida de um simples soldado é tão preciosa como a vossa.*

*“Algumas vezes, pode acontecer que qualquer dos vossos homens deva ser exposto a um perigo que não podeis partilhar. Por exemplo, uma mensagem tem de ser levada através de uma zona varrida de fogo. Pedis voluntários. Se os vossos homens vos conhecem, e sabem que sois ‘direito’, nunca vos faltarão voluntários, pois eles saberão que pondeis o vosso coração no trabalho, que dais ao vosso país o que tendes de melhor, que levaríeis vós mesmos a mensagem, se pudésseis. O vosso exemplo e entusiasmo os inspirarão.*

*“E finalmente, se aspirais à liderança, urge que estudeis os vossos homens.*

*“Procurai conhecê-los a fundo. Alguns homens são inteiramente diferentes do que parecem exteriormente.*

*“Grande pcwte do êxito do General Robert E. Lee, como líder, pode ser atribuída à sua capacidade de psicólogo. Ele conhecia muitos dos seus oponentes, desde os dias de West Point; sabia como trabalhavam os seus cérebros; julgava que fariam certas coisas, sob determinadas circunstâncias. Em quase todos os casos podia prever os sêus movimentos e impedir que os pusessem em prática.*

*“Nesta guerra não podeis conhecer de igual maneira os vossos oponentes. Mas conheceis os vossos homens. Podeis estudar cada um deles a ponto de determinar onde é que estão a sua força e a sua fraqueza; qual o homem que merece confiança até ao último momento, e qual o que não inspira confiança.*

*“Conheceis os vossos homens, conheceis a vossa profissão, conheceis a vós mesmos !”*

*Aplique-a o leitor a si mesmo, ao seu negócio ou profissão, ao lugar onde trabalha, e há de ver como lhe servirá de guia.*

*O discurso do Major Bach poderia ser dirigido a qualquer classe que recebe o diploma, numa escola supe rior poderia ser transformado em regulamento para todo*



homem que se vê colocado em situação de liderança, seja qual for o seu negócio ou profissão.

Um objetivo definido jamais passará de um mero desejo, se não nos tornarmos pessoas de iniciativa, e não prosseguirmos de maneira agressiva e persistente, até que o nosso propósito tenha sido alcançado.

A diferença entre persistência e falta de persistência é a mesma que há entre desejar uma coisa e estar determinado a consegui-la.

Para tornar-se uma pessoa de iniciativa, o leitor deve pois formar o hábito de seguir, de maneira *agressiva e persistente*, o seu objetivo principal definido, até consegui-lo, mesmo que para isso sejam necessários vinte anos.

Não nos devemos enganar, nem pretender enganar-nos, acreditando que o nosso propósito na vida se materializará por si, sem que nada façamos para isso.

Um dos mais importantes requisitos para a liderança é a força para tomar uma decisão rápida e firme.

Os líderes são sempre homens de pronta decisão, mesmo em assuntos de mínima importância, ao passo que os sequazes nunca são pessoas decididas.

O fato de saber que a maioria das pessoas não pode, nem chegará rapidamente a uma decisão, é de grande auxílio para um líder, que sabe o que quer, e estabeleceu um plano para alcançar o que quer.

O líder não somente trabalha com um objetivo principal definido, como também tem um plano muito claro para conseguir tal objetivo. A lei da confiança em si mesmo se torna uma parte importante no material de trabalho do líder.

A principal razão pela qual um sequaz nunca se decide, é a falta de confiança em si mesmo. Todos os líderes fazem uso da lei de um *propósito definido*, da lei da *confiança em si mesmo* e da lei da *iniciativa e liderança*. E, quando se trata de um verdadeiro líder, faz uso também da *imaginação* e do *autocontrole*, da *personalidade agradável*, da *exatidão de pensamento*, da *concentração* e da *tolerância*. Sem o emprego combinado de todas essas leis, ninguém se pode tornar um líder verdadeiro. A omissão de qualquer dessas leis abalará proporcionalmente o poder do líder.

Um vendedor da La Salle Extension University procurou um dia um negociante de imóveis, numa pequena cidade do Oeste americano, a fim de lhe propor a venda de um curso sobre comércio.

Quando o vendedor chegou ao escritório do freguês em perspectiva, encontrou um cavalheiro que escrevia uma carta a máquina, pelo antigo sistema de dois dedos. O vendedor se apresentou e passou a dizer o que desejava, descievendo com detalhes o curso que pretendia vender.

O comerciante o ouviu com aparente interesse.

Depois de esgotados os argumentos, o vendedor hesitou, esperando por um “sim” ou “não” do comprador em perspectiva, e, pensando que talvez não tivesse feito a descrição com um colorido bem vivo, voltou rapidamente aos méritos do curso, que tornou a oferecer. Nenhuma resposta obteve.

Perguntou então:

“O senhor quer ou não o curso?”

“Para lhe ser franco, respondeu afinal o outro, ainda não decidi.”

Não havia a menor dúvida de que era sincero, pois, na verdade, tratava-se de unia dessas pessoas que têm dificuldade para tomar uma decisão.

Conhecedor inteligente da natureza humana, o vendedor levantou-se e apanhou o chapéu, pôs os livros na pasta, e dispôs-se a sair. Mas, voltando-se novamente, disse:

“Vou tomar a liberdade de lhe dizer algumas coisas de que talvez o senhor não goste, mas que lhe serão de grande benefício. Passe os olhos pelo seu escritório. O chão está sujo, as paredes empoeiradas, a sua máquina de escrever dá a impressão de ter sido contemporânea da arca de Noé; as suas calças estão surradas nos joelhos, o seu colarinho está sujo, o seu rosto por barbear, e nos seus olhos há algo que me diz que o senhor está derrotado.

“Continue assim, e fique maluco, se quiser, mas é por isso que estou tentando inculcar-lhe algumas idéias que talvez lhe sejam úteis e aos que dependem do senhor.

“Posso ver, em imaginação, a casa onde mora. Várias crianças mal vestidas e talvez mal alimentadas; uma mãe de vestido velho, fora da moda, em cujos olhos se nota o mesmo sentimento de derrota que se lê nos seus. Entretanto, quando se casou, sua esposa lhe tinha afeição sincera, mas o senhor não correspondeu ao que ela esperava.

“Lembre-se por favor de que não estou falando com um futuro aluno do curso que ofereço, porque já agora não Um venderia, ainda mesmo que me pagasse adiantado, porque o senhor não teria a iniciativa suficiente para terminá-lo e eu não quero ter fracassos na nossa lista de alunos.

“Durante toda a sua vida, tem formado o hábito de - fugir à responsabilidade de tomar decisões. Não se decide senão quando é forçado a isso.

“Se me tivesse dito que queria ou não o curso, eu teria simpatizado com o senhor, pois veria que foi a falta de meios que o levou a não comprá-lo. Mas não, o senhor confessou que não sabia se queria ou não.”

Atônito na sua cadeira, de queixo caído e olhos esbugalhados, o agente de imóveis não fez a menor tentativa para responder a essas palavras agressivas.

Finalmente, o vendedor despediu-se e encaminhou-se para a porta.

Depois de ter fechado a porta e saído, voltou novamente, e sorrindo, sentou-se diunte do negociante de imóveis, que estava perplexo ante o que ocorrera, e explicou os motivos da sua conduta:

“Não o censuro caso tenha ficado magoado com as minhas palavras. Na verdade, tenho esperanças de o ter ofendido, mas agora deixe-me dizer-lhe, de homem para homem, que o julgo um indivíduo inteligente e estou certo de que tem capacidade, mas adquiriu um hábito que o derrotou. Mas para tudo há remédio, exceto para a morte. O senhor pode estar temporariamente vencido, mas pode reerguer-se. E eu sou bastante esportista para lhe dar a mão e fazê-lo dar um salto, se é que aceita as minhas desculpas por tudo o que lhe disse.

Por mim, estou bem, no meu campo de atividades, mas nem sempre foi assim. Passei pelo que o senhor está passando agora, e venci, como o senhor irá vencer também, se seguir o meu conselho. Vem ou não comigo?”

Três anos mais tarde esse comerciante de imóveis tinha uma organização de sessenta vendedores e era um dos mais prósperos negociantes desse ramo, na cidade de St. Louis.

Esse comerciante de imóveis é hoje um líder no seu campo de atividade. Dirige os esforços de outros vendedores, ajudando-os a se tornarem mais eficientes. Essa mudança, na sua maneira de agir, transformou em êxito uma derrota temporária. Assim, agora, cada novo vendedor que vai trabalhar para ele é chamado ao seu escritório particular, antes de ser admitido, e ouve do chefe a história da sua transformação, textualmente, tal como se deu quando o vendedor da La Salte o entrevistou naquele escritório desarranjado de uma pequena cidade.

Há dezoito anos passados fiz a minha primeira viagem à pequena cidade de Lumberport. Naquela época os únicos meios de transporte de Clarksburgo, o centro mais próximo de Lumberport, eram a estrada de ferro Baltimore— Ohio e uma linha interurbana de elétricos, chegando a três milhas da cidade; essas três milhas tinham de ser feitas a pé.

Ao chegar a Clarksburgo, soube que o único trem para Lumberport já havia partido e eu não queria esperar até o outro dia. Assim, fiz a viagem em trâmnei com intenção de caminhar as três milhas. No meio do caminho, porém, começou a chover e as três milhas tiveram de ser feitas através de *uma* lama amarelada. Quando cheguei a Lumberport tinha os sapatos e as calças inteiramente cobertos de lama, e a minha disposição de espírito não era das melhores.

A primeira pessoa que encontrei na cidade foi V. L. Hornor, então caixa do banco local. Perguntei-lhe, num tom de voz um tanto elevado, por que motivo não dava um jeito para que a linha de trâmueis chegasse à cidade, a fim de que os seus amigos pudessem chegar a Lumberport sem necessidade de mergulhar na lama.

“Viu um rio de margens elevadas, no extremo da cidade 7—perguntou-me ele. Respondi que sim, tinha visto.— Pois bem, continuou ele, é esta a razão pela qual os elétricos não entram na cidade. Uma ponte custaria 100 mil dólares, o que representa uma quantia maior do que a companhia pretende gastar. Vimos tentando há mais de dez anos a construção de uma linha que entre na cidade.”

“Vêm tentando? explodi eu. E de que maneira têm tentado?”

“Oferecemos tudo o que era possível: direito de passagem livre, desde a junção da linha até a cidade e livre uso das ruas, mas a ponte atrapalhou todos os cálculos. Eles não queriam gastar tal soma. Alegavam que não iriam empregar tanto dinheiro para tão pequeno lucro como teriam, tratando-se de três milhas apenas.”

Foi então que a Filosofia da Lei do Triunfo veio em meu auxílio.

Perguntei a Hornor se queria dar um passeio comigo até o rio, a fim de ver o local que tanto aborrecimento me catísara. Ele respondeu que o faria com prazer.

Quando chegamos ao rio, comecei a tomar nota de tudo o que via. Observei que os trilhos da estrada de ferro Baltimore—Ohio passavam nas margens do rio, de ambos os lados; que a estrada de rodagem atravessava o rio numa pequena ponte de madeira que ficava a pequena distância da via férrea, que tinha ali os seus trilhos de desvio.

Enquanto nos encontrávamos ali um trem de carga bloqueou a passagem a vários grupos de pessoas que, de um lado e outro, esperavam uma oportunidade para atravessar. O trem bloqueou a passagem durante mais de vinte e cinco minutos.

Tendo em mente esse conjunto de circunstâncias, bastava um pouco de imaginação para ver que havia três partes interessadas na construção de uma ponte capaz de suportar o peso de um trâmuei.

Era claro que a estrada de ferro Baltimore—Ohio tinha interesse na construção dessa ponte, que viria remover aquela estrada de rodagem de perto dos seus trilhos, evitando assim acidentes no cruzamento, para não falar na economia de tempo e de despesas decorrentes da interrupção do tráfego, para dar passagem aos transeuntes.

Era evidente também que o Conselho Municipal se interessava pela construção da ponte, que viria elevar bastante o nível da estrada local, tornando-a mais útil ao público. E naturalmente também a companhia de trâmueis estava interessada na ponte, mas não queria financiar sozinha as despesas com a sua construção.

Todos estes fatos me surgiram na mente, enquanto eu esperava a passagem de um trem de carga.

Surgiu-me então no espírito um objetivo principal definido, bem como um plano definido para a sua consecução. No dia seguinte reuni uma comissão de cidadãos de Lumberport. Essa comissão era formada pelo prefeito, conselheiros municipais e algumas personalidades de destaque da cidade, fomos pois à presença do superintendente da

estrada de ferro Baltimore—Ohio, em Grafton, e o con. vencemos de que valia a pena entrar com um terço do custo da ponte, para remover a estrada de rodagem dos trilhos da sua via férrea. Em seguida, fomos ao Conselho Municipal, que acolheu com entusiasmo a idéia de conseguir uma nova ponte pagando apenas um terço da sua. construção. Prometeram pois pagar esse terço, conquanto que arranjassemos os outros dois.

Fomos então procurar o presidente da Companhia de tração elétrica, em Fairmont, que consentiu em entrar com um terço.

Três semanas depois era assinado o contrato, entrando cada parte com um terço do custo para a construção da ponte. Dois meses depois as obras estavam em andamento e ao fim de três meses os trêmueis chegavam à cidade.

Esse incidente foi de grande significação para Lumber. port, pois grande foi a melhoria verificada no seu sistema de transportes.

Para mim teve também uma grande importância, pois serviu para que eu ficasse conhecido como o “indivíduo que conseguia arranjar as coisas”. Dessa transação resultaram para mim duas vantagens definidas: o diretor da Companhia de trêmueis convidou-me para o cargo de seu secretário e foi por esse meio que, mais tarde, consegui o lugar de diretor de publicidade da La Salle Extension University.

Lumberport era e ainda é uma pequena cidade situada a grande distância de Chicago, mas a fama da iniciativa e liderança se espalha rapidamente.

Nessa transação combinaram-se quatro das Quinze Leis do Triunfo, a saber:

*Objetivo principal definido, confiança em si mesmo, imaginação e iniciativa e liderança.* A lei de produzir mais trabalho do que aquele que é pago entrou também aí, pois na verdade nada me era oferecido e eu não esperava nenhuma paga.

Talvez seja proveitoso para o leitor chamar aqui a sua atenção para o papel que a imaginação desempenhou nessa transação. Durante dez anos a população de Lumberport. trabalhou em vão para conseguir uma linha de trêmueis na sua cidade. Mas não se deve concluir daí que a cidade não tivesse homens capazes, pois isso seria um erro. Na verdade, havia em Lumberport muitos homens de capacidade, mas cometiam o erro que todos nós cometemos, isto é, tentar resolver um problema por um único meio, quando havia de fato três fontes de que poderiam dispor.

Cem mil dólares eram uma quantia excessiva para que uma companhia pudesse despende na construção de uma ponte, porém quando o custo foi distribuído entre três partes interessadas, a quantia que cada qual teria de despende se tornou razoável.

Poder-se-ia perguntar:—Por que motivo nenhum dos homens da localidade pensou nessa solução?

Em primeiro lugar, estavam todos tão interessados no problema que não podiam ter dele uma perspectiva, uma visão clara que teria sugerido tal solução. este também um

erro comum, e que os grandes líderes evitam. Em seguida, os cidadãos de Lumberport nunca haviam coordenado os seus esforços ou trabalhado como um grupo organizado, com o único objetivo de encontrar um meio de conseguir a instalação de uma linha de trâmueis na cidade. esse outro erro comumente cometido em todos os campos de atividade: deixar de trabalhar em uníssono, num espírito de inteira cooperação.

Eu, que era um estranho, tive menos dificuldades para conseguir a ação cooperativa do que qualquer um dos cidadãos de Lumberport. Muitas vezes, nas pequenas comunidades, há um espírito de egoísmo ou vaidade que leva cada indivíduo a pensar que as suas idéias devem prevalecer. É parte importante da responsabilidade do líder induzir as pessoas a subordinar as suas idéias e interesses ao bem da coletividade, e isso se aplica tanto aos assuntos cívicos, como aos comerciais, sociais, políticos, financeiros ou industriais.

O triunfo, seja qual for a concepção que se possa ter sobre o termo, é quase sempre uma questão da habilidade para conseguir que os outros subordinem a sua individualidade e sigam um líder. O líder que tem personalidade e imaginação para induzir sequazes a aceitar seus planos e a realizá-los fielmente é sempre um líder eficiente.

Iniciativa é a força que impele o líder para frente, mas a imaginação é o espírito que o guia, que lhe diz o caminho a tomar.

Talvez uma das mais importantes vantagens da imaginação seja essa que torna possível separar qualquer problema nas suas partes componentes, e reuni-las em combinações mais favoráveis.

**O ESFORÇO ORGANIZADO** dirigido de acordo com um plano concebido com o auxílio da imaginação, guiado por um objetivo principal definido, e incentivado pela iniciativa e pela confiança em si mesmo. Estas quatro leis se combinam numa só e se tornam uma força nas mãos do Líder. Sem o seu auxílio efetivo a Liderança é impossível.

Quando a aurora da inteligência se espalhar sobre o horizonte do progresso humano e a ignorância e a superstição tiverem deixado as suas últimas pegadas na areia do tempo, será anotado no último capítulo deste livro que registra os crimes dos homens, que o seu pecado mais grave foi a intolerância.

A intolerância mais cruel nasce dos preconceitos religiosos, raciais e econômicos, e das diferenças de opinião. Por quanto tempo nós, os pobres mortais, viveremos ainda sem compreender que é kucura procurar destruir um ou outro, unicamente por diferença de crenças religiosas e tendências raciais?

Nossa vida na terra é apenas um breve momento. - Como a luz de uma vela, ardemos e brilhamos por um instante, e logo em seguida **nos extinguiamos**. Por que não podemos aprender a viver esse momento de maneira que, ao chegar a caravana da morte, anunciando que a visita está finda, possamos dobrar as nossas tendas e partir para o grande mistério, sem medo e sem temor?

Espero não encontrar judeus nem pagãos, católicos nem protestantes, alemães, ingleses ou franceses, quando atravessar a barreira para o outro lado. Espero encontrar lá

apenas almas irmãs, sem distinção de credo, raça, ou cor. Quero então ter• terminado a luta contra a intolerância, a fim de descansar em paz por toda a eternidade.

*A intolerância acorrenta o homem com os grilhões da ignorância e cobre-lhe os olhos com as vendas do medo e da superstição, fécha o livro da ciência e escreve na sua capa: “Não o tornes a abrir.”*

*Ser tolerante não é um dever, e sim um privilégio. Ao ler esse trecho, lembre-se o leitor de que semear a intolerância é a única função de muitos homens. Todas as guerras e greves, bem como as outras formas de sofrimento humano, trazem proveito para alguns. Se isso não fosse verdade, não existiriam as guerras, as greves e outras formas de hostilidade.*

*Assim, quando sentirmos que estamos próximos de com- - bater alguém, lembremo-nos de que é muito mais proveitoso dar um aperto de mão, vibrante, sincero, que não deixará “esqueletos expostos ao sol”.*

*“O amor é o único clarão que resplandece na noite escura.. da vida. É a estrela matutina e vespertina. Brilha sobre o berço de um recém-nascido, espalha os seus raios sobre a tranqüilidade do túmulo. É o criador da arte, inspirador do poeta, do patriota e do filósofo. É o ar e a luz de todos os corações, o construtor de todos os lares, é quem ateia a chama da afeição em todos os corações. Foi o primeiro sonho de imortalidade. O amor enche o mundo de harmonia, pois a música é a sua voz. O amor é mágico, é o poder encantado que transforma em alegria coisas sem valor, que faz heróis com a argila comum. É o perfume dessa maravilhosa flor—o coração—e sem essa divina chama, esse sublime enlevo, somos menos do que os irracionais; porém: com ela, a terra se torna um céu e nós nos tornamos deuses.” INGERSOLL.*

*Cultivemos pois o amor do próximo e nunca desejamos travar com os nossos irmãos um combate inútil. O amor faz de cada homem o guarda de seu irmão.*

*O amor é realmente a luz do céu; Centelha daquele fogo imortal De que os anjos partilham graças a Para erguer da terra os nossos desejos. A devoção eleva a nossa mente, as o próprio céu desce no amor; Sentimento nascido de Deus Para fazer desaparecer todos os pensamentos maus; Um raio emanado d’Aquele que formou o todo; Uma glória que circunda a alma.*

### **A NECESSIDADE DE UMA NOVA ESPÉCIE DE LIDERANÇA**

*A LONGA depressão econômica que teve início em 1929 aproveitou à América como uma lição de moral 4ue a livrou de uma multidão de males e preparou o terreno para um novo grupo de condutores e uma nova espécie de liderança.*

*O tipo de liderança que a América se vangloriava de possuir antes da depressão faltou ao povo, na sua hora de maior emergência. Em nenhum campo de esforços, pode-se dizer, essa crise focalizou um líder verdadeiro, um homem possuidor das qualidades essenciais que constituem a liderança. Tais qualidades são aqui enumeradas como um guia, para os que aspiram a ser líderes no futuro.*

## **AS VINTE QUALIDADES ESSENCIAIS PARA OS LIDERES**

*Os homens sem fibra não terão parte na liderança do futuro. Terão sido suplantados, por não terem mostrado as qualidades de um verdadeiro líder, numa época em que todo o País sentia os horrores da crise resultante de uma direção ineficiente. Os líderes do futuro têm de possuir as seguintes qualidades:*

- 1)** Domínio completo dos seis medos básicos da humanidade;
- 2)** Tendência para subordinar os interesses pessoais ao bem dos seus adeptos;
- 3)** Unidade de propósito, representada por um programa definido de direção que se harmonize com as necessidades da época;
- 4)** Compreensão e aplicação do princípio do “Master Mind” por meio do qual o poder é alcançado mediante a coordenação de esforços, num espírito de perfeita harmonia;
- 5)** Confiança em si mesmo, na sua mais alta forma;
- 6)** Habilidade para tomar decisões rápidas e mantê-las com firmeza;
- 7)** Imaginação suficiente para prever as necessidades da época e criar planos para a sua solução;
- 8)** Iniciativa, na sua forma mais profunda;
- 9)** Entusiasmo e habilidade para transmiti-lo;
- 10)** Autocontrole, na sua mais elevada forma;
- 11)** Boa vontade para dar mais trabalho do que o que é pago;
- 12)** Uma personalidade agradável e magnética;
- 13)** Capacidade de pensar com exatidão;
- 14)** Capacidade de cooperar com os outros num espírito de harmonia;
- 15)** Persistência para concentrar pensamentos e esforços sobre uma determinada missão, até vê-la realizada;
- 16)** Capacidade para tirar proveito dos erros e fracassos;
- 17)** Tolerância na sua forma mais elevada;
- 18)** Temperança, em todas as suas formas;
- 19)** Honestidade de intenção e de ato;



**20) Estrita aderência à Regra de Ouro, como base de relações com os outros.**

*Sábio é o aspirante à liderança que no futuro, compreenda desde cedo que nenhuma empresa ou profissão alcançará êxito, se for conduzida sem a consciência de que os dirigentes e os dirigidos so sócios e, como tal, têm direito a partilhar dos mesmos benefícios e lucros.*

*Os negócios que terão êxito, no futuro, são aqueles que forem dirigidos de acordo com uma política cooperativa, e os chefes se considerarão então antes como servidores do público do que como indivíduos com o privilégio de explorar o povo para proveito próprio.*

*Os políticos do futuro se tornarão servos da Constituição, não somente em teoria, mas na prática. A autoridade que não reconhecer essa necessidade e se queixar, será imediatamente afastada. Os privilégios desaparecerão. No futuro, o governo será conduzido numa base de negócio e os empregados públicos darão um dia de trabalho pelo salário correspondente, como se faz em qualquer estabelecimento comercial. Além disso, os funcionários serão escolhidos antes de acordo com o seu mérito do que pelas recomendações de políticos.*

## **LIÇÃO SEXTA**

### **IMAGINAÇÃO**

#### **Querer é Poder!**

“Ato do intelecto construtivo, para agrupar o material do conhecimento e das idéias em sistemas novos, originais e racionais; faculdade construtora ou criadora, abrangendo imaginação poética, artística, filosófica, científica ou ética.

“O poder de representação da mente: a formação das idéias mentais, ou representação mental dos objetos ou idéias, particularmente dos objetos do sentido de percepção e do raciocínio matemático, e também a reprodução e combinação—habitualmente com modificações mais ou menos irracionais, ou anormais—das imagens ou idéias de memória, ou fatos evocados da experiência.”

A imaginação tem sido chamada de poder criador da alma, mas isso é um tanto abstrato e profundo, do ponto de vista deste curso de leitura, que é empregado pelo leitor apenas como um meio de conseguir vantagens materiais ou financeiras.

Da mesma forma que o carvalho nasce do germe que existe na semente, e o pássaro se desenvolve do germe que dorme no ovo, assim também as nossas realizações nascem de planos organizados que criamos na imaginação.

Primeiro vem o pensamento; em seguida a sua organização em idéias e planos; e, finalmente, a transformação desses planos em realidade. O começo, como vemos, está na imaginação.

A imaginação tanto é interpretativa como criadora. Pode examinar fatos, conceitos e idéias, e pode formar com eles novas combinações e planos.

Através da sua capacidade interpretativa, a imaginação tem uma força que geralmente não lhe é atribuída; o poder: de registrar vibrações e ondas de pensamento, postas em movimento por forças exteriores, do mesmo modo que o aparelho de rádio capta as vibrações do som. O princípio por meio do qual funciona esta capacidade interpretativa da imaginação chama-se telepatia, isto é, a comunicação do pensamento de um cérebro a outro, em grandes ou curtas distâncias, sem o auxílio de instrumentos físicos ou mecânicos, da maneira explicada na Introdução deste curso.

A telepatia é um fator importante para o leitor que se prepara para fazer um uso efetivo da imaginação, porque esta capacidade telepática da imaginação está- sempre captando ondas e vibrações de pensamento de toda espécie. Os chamados “estalos” ou “inspirações”, que levam o indivíduo a formar uma opinião ou tomar uma decisão no decorrer de um ato que não está em harmonia com a lógica e a razão, são usualmente o resultado de ondas de pensamentos registradas na imaginação.

Os modernos aparelhos de rádio vieram demonstrar que os elementos do éter são tão sensíveis e vivos que todas as espécies de ondas sonoras estão constantemente correndo no espaço com a velocidade de relâmpagos. Basta compreender o rádio moderno para compreender também o princípio da telepatia. Tão bem estabelecido foi esse princípio, por meio das pesquisas psicológicas, que possuímos fartas provas de que duas mentes que se acham adequadamente sintonizadas e em harmonia podem enviar e receber pensamentos a longas distâncias, sem o auxílio de qualquer instrumento mecânico. Raramente acontece que duas mentes se harmonizem tão bem, a ponto de registrar, dessa maneira, correntes ininterruptas de pensamentos, mas há evidências suficientes para estabelecer o fato de que já têm sido captadas partes do pensamento organizado.

O princípio da telepatia e a lei da atração explicam muitos fracassos. Se a mente tem tendência para atrair do éter as vibrações de pensamento que se harmojizam com os pensamentos dominantes de outra mente, podemos facilmente compreender por que razão uma mente negativa, que mergulha no fracasso e não possui a força vitalizadora da confiança em si mesma, deixa de atrair uma mente positiva<sup>3</sup> dominada por idéias de triunfo.

Compreendemos a. impor tência da imaginação quando refletimos que é eia a única. coisa do mundo sobre a qual temos uni controle abso[Lí.o. Podemos ser privados da riqueza, dos bens maieria.i.s, defraudados por todos os moios, mas nenhmn homem nos poderá impedir de controlar e usar a nossa. imaginação como melhor nos apronver.

O poema mais inspirado que já se escreveu algum dia foi composLo por Leigh Hunt, no tempo em que se encontrava. num cárcere da Inglaterra, para onde fora injustamente enviado, era virtude das suas avançadas opiniões políticas. Esse poema, intitulado *Abou Ben*

*Adhem*, é transcrito aqui por ensinar que uma das maiores coisas que um homem pode realizar, na imaginação, é perdoar aos que cometera uma injustiça para com ele:

A maior dificuldade que o mundo atual enfrenta é a falta de compreensão do poder da *imaginação*, pois se conseguíssemos essa grande força poderíamos usá-la como uma arma com a qual seriam eliminadas a pobreza, a miséria, a injustiça e a perseguição, e isso poderia ser feito no decurso de uma geração apenas. É essa uma afirmativa mais que verdadeira, e ninguém melhor que nós compreende quão inútil seria ela se o princípio sobre o qual é fundada não fosse explicado nos termos mais práticos, e que são usados todos os dias assim sendo passemos a descrever o seu significado.

*Abou' Beu Adhern (que a sua tribo aumente!) Despertou uma noite de profundo sonho de paz, E viu à luz do luar que entrava no quarto, Tornando-o magnífico como um lírio desabrochado, Um anjo que escrevia num livro de ouro. A grande paz que Ben Adhem sentia o tornou ousado, E ele falou à visão: "Que escreves tu aí?" O anjo erqueu a cabeça E com um olhar de doçura. e concórdia Respondeu: «Escrevo os nomes dos que amam o Senhor» "É o meu nome um deles?" perguntou Abou, "Não "são", Respondeu o anjo.. Abou falou mais baixo, Mas ainda alegremente: "Rogo-te então, anota o meu nome, Como o de alguém que ama os seus semelhantes"; O anjo escreveu e desapareceu. A noite seguinte, Voltou ainda, com uma grande luz, E mostrou os nomes dos que Deus abençoara. Entre esses nomes era o de Ben Adhem o primeiro!*

Muitas vezes temos ouvido falar em "psicologia da multidão", que nada mais é que uma idéia forte e dominadora criada, na mente de uma ou mais pessoas, por meio do princípio da telepatia. Tão forte é o poder da "psicologia da multidão" que dois homens lutando no meio da rua muitas vezes provocam início de uma contenda entre os assistentes, sem que os mesmos saibam sequer por que ou com quem estão lutando.

No dia do armistício, em 1918, tive provas abundantes para demonstrar a realidade do princípio da telepatia, em escala tal como jamais o mundo presenciara. Lembro-me perfeitamente da impressão que me cansou aquele dia memorável. Tão forte foi essa impressão que acordei às 3 horas da madrugada como se alguém me sacudisse com violência. Sentei-me na cama e senti que alguma coisa de extraordinário havia acontecido, e tão estranho e irresistível foi o efeito de tal sensação que me levantei, vesti-me e saí pelas ruas de Chicago, onde deparei com milhares de outras pessoas que haviam sentido a mesma impressão. Todos perguntavam: "Que teria acontecido!"

Acontecera o seguinte:

Milhões de homens tinham recebido instruções para cessar fogo e a sua alegria conjunta pusera em movimento uma onda de pensamento que se alastrou por todo o mundo e se fez sentir em todos os cérebros normais, capazes de registrar uma tal onda. Talvez nunca, na história do mundo, tantos milhões de pessoas *tenham pensado a mesma coisa, da mesma maneira, ao mesmo tempo*. Por uma vez, na história, todas as pessoas sentiram alguma coisa em comum, e o efeito desse pensamento harmonizado foi a "psicologia da multidão", que se alastrou por todo o mundo. Acerca dessa afirmativa será útil lembrar o que já foi dito sobre o "Master Mind", formado por meio da harmonia de pensamento de duas ou mais pessoas.

Não está longe o tempo em que nem operários nem empregadores tolerarão um resmungão típico num local de trabalho, visto que o seu estado de espírito se registra nas mentes dos outros, dando em resultado suspeitas, desconfianças e falta de harmonia.

Apliquemos o princípio em sentido inverso: Ponha-se num grupo de operários uma pessoa de mentalidade positiva, do tipo otimista, que se empenha em semear a harmonia no local em que trabalha, e a sua influência se refletirá em todos os seus companheiros.

Se cada empreendimento é “a projeção da sombra de um homem”, conforme declarou Emerson, é claro que o homem deve refletir confiança, entusiasmo sadio e harmonia, para que estas qualidades possam, por sua vez, sôr refletidas em todos os que auxiliam no seu trabalho.

É preciso ter em mente que “nada há de novo sob o sol”. A vida humana pode ser comparada a um grande calidoscópio ante o qual as cenas, fatos e substâncias materiais estão sempre mudando e se transformando, e tudo o que podemos fazer é tomar esses fatos e substâncias e disporlos em novas combinações.

O processo por meio do qual isso é feito chama-se *imaginação*.

Como primeiro exemplo do poder da *imaginação* nas realizações comerciais dos nossos dias, apresentaremos Clarence Saunders, que organizou o sistema Piggly-Wiggly para as mercearias.

Saunders era empregado num modesto armazém retalhista. Um dia esperava na fila, com uma bandeja na mão, aguardando a sua vez de receber o almoço numa cafeteria.\* Até então, nunca demonstrara ter qualquer habilidade especial, mas enquanto permanecia naquela fileira de gente que esperava, passou-se na sua mente algo que pôs a sua imaginação a trabalhar. Assim, com o auxílio da imaginação, transformou o sistema que via naquela cafeteria e (sem nada criar de novo e apenas empregando de nova maneira uma antiga idéia) estabeleceu-o numa mercearia. Num instante, o plano de Clarence Saunders estendeu-se numa cadeia de mercearias. Estava criado o sistema Piggly-Wiggly, e de caixeiro de mercearia, ganhando vinte dólares por semana, Saunders passou a ser o proprietário multimilionário de uma cadeia de mercearias.

Onde, nessa transação, vemos o mais leve indício de um fator que não possa ser realizado também por nós?

Analisemos a transação, enfrentando-a com as lições anteriores e veremos como Clarence Saunders formou um *propósito definido*. Apoiou esse propósito com uma autoconfiança suficiente para o levar a tomar a iniciativa de transformá-lo numa realidade. Sua imaginação foi a oficina na qual os três fatores, *propósito definido*, *confiança em si mesmo* e *iniciativa*, foram reunidos e preparados para o ímpeto do primeiro passo a dar, na organização do plano Piggly-Wiggly.

É assim que as grandes idéias são transformadas em realidade.

Inventando a lâmpada elétrica, Edison não fez mais do que juntar dois princípios antigos e bem conhecidos e associá-los em nova combinação. Edison, bem como todas as pessoas entendidas em assuntos de eletricidade, sabia que a luz podia ser reproduzida pelo aquecimento de um fio, com eletricidade, mas a dificuldade era realizar isso sem queimar o arame, dividindo-o em duas partes. Nas experiências e pesquisas, Edison empregou arames e fios de toda espécie, esperando encontrar alguma substância que pudesse suportar o tremendo calor ao qual tinha de ser submetida, antes de se produzir a luz.

Sua invenção estava meio realizada, mas não teve nenhum valor prático enquanto ele não conseguiu o elo que faltava e que supriria a outra metade. Depois de muitas experiências e muitas combinações de ideias antigas, na imaginação Edison encontrou finalmente o elo que faltava. Nos seus estudos de física aprendera, como todos os outros estudantes dessa matéria, que não pode haver combustão sem a presença do oxigênio. Naturalmente, sabia que a dificuldade com que lutava estava na falta de um método por meio do qual fosse possível controlar o calor. Quando lhe ocorreu que não podia haver combustão onde não havia oxigênio, Edison colocou o pequeno fio da sua lâmpada elétrica dentro de um globo de vidro, excluiu todo o oxigênio, e eis que a poderosa luz incandescente era uma realidade.

Todos os dias, ao anoitecer, basta calcar um pequeno botão na parede e eis a nossa casa iluminada. Essa realização teria deixado atônitos os povos, há quatro gerações. Entretanto, não há nela mistério algum. Graças à imaginação de Edison, ao apertar esse botão na parede não fazemos mais do que juntar dois princípios que sempre existiram desde o começo do mundo.

Todos os que conheceram intimamente Andrew Carnegie sabem que ele não possuía nenhuma habilidade fora do comum, exceto num sentido: a sua capacidade para selecionar os homens que podiam cooperar, e cooperariam, num espírito de harmonia, para a realização dos seus desejos. Mas, de que habilidade adicional não necessitaria para a acumulação dos seus milhões de dólares?

Qualquer homem que compreenda o princípio do esforço organizado, como Carnegie compreendeu, e que conheça bastante os homens para ter facilidade em selecionar exatamente os tipos de que precisa, para a execução de uma dada missão, pode realizar tudo o que Carnegie realizou.

Andrew Carnegie foi um homem de imaginação. Primeiro, criou um objetivo principal definido e, em seguida, cercou-se de homens que possuíam a instrução, a visão e a capacidade necessárias para a transformação desse propósito em realidade. Carnegie nem sempre criou os seus próprios planos para alcançar um propósito definido. Tratava primeiro de saber o que queria, e, depois, procurava os homens capazes de criar os planos por meio dos quais podia realizar o seu intento. Isso não era apenas imaginação: era gênio, na sua mais elevada forma.

Mas é preciso esclarecer que os homens como Andrew Carnegie não são os únicos capazes de fazer uso prático da imaginação. Esse grande poder está à disposição tanto dos homens que se iniciaram num negócio ou profissão como também dos que já “venceram”.

Certa manhã, o carro particular de Charles M. Schwab parou à frente das indústrias Bethlehem Steel, de sua propriedade. Schwab saltou do automóvel e foi recebido por um jovem estenógrafo, que lhe disse ter vindo porque desejava que todos os telegramas e cartas que seu chefe precisasse enviar fossem expedidos prontamente. Ninguém lhe dissera que devia estar a postos, mas ele era dotado de imaginação suficiente para compreender que fazendo assim em nada prejudicaria as suas possibilidades de melhoria. Desde aquele dia, o rapaz ficou indicado para a promoção, pois fizera algo que dezenas de outros empregados da Bethlehem poderiam ter feito, mas não fizeram. Hoje, ele é diretor de uma das principais firmas de produtos farmacêuticos que se conhecem e tem tudo o que o mundo pode proporcionar.

Há alguns anos recebi uma carta de um rapaz que acabava de se diplomar numa Escola do Comércio e desejava um emprego no meu escritório. Nessa carta, vinha inclusa uma nota de dez dólares, nova, que parecia nunca ter sido dobrada. O teor da carta era o seguinte:

*“Tendo recebido recentemente o diploma de contador, numa das nossas principais escolas de Comércio, venho pedir-lhe uma colocação no seu escritório, pois com preendo o valor que representa, para um rapaz no início da carreira comercial, o privilégio de trabalhar sob a direção de um homem como o senhor,*

*“Se a nota que remeto aqui junto for suficiente para compensar o tempo que o senhor perderá dando-me instruções para a primeira semana de trabalho, rogo-lhe que aceite, Trabalharei o primeiro mês gratuitamente, e estabelecerá em seguida o meu salário,, de acordo com a minha capacidade de trabalho.*

*“Desejo esse emprego como jamais desejei coisa alguma, em toda a vida, e estou disposto a fazer o que for possível para obtê-lo.*

*“Muito cordialmente, etc.”*

Esse rapaz **conseguiu uma chance no meu escritório**. A sua imaginação lhe deu a oportunidade que pretendia e, antes de terminado o primeiro mês de trabalho, o presidente de uma grande companhia de seguros de vida, que tivera conhecimento do incidente, fez dele o seu secretário particular, com excelente salário. Hoje, ele é diretor de uma das maiores companhias de seguros do mundo.

Há alguns anos, um jovem escreveu a Thomas A. Edison, pedindo-lhe um emprego. Por uma razão qualquer, Edison não respondeu. Isso não desanimou o rapaz, o qual estava certo de que não somente receberia resposta de Edison como também, o que é mais importante, conseguiria a colocação desejada. Morava muito distante de West Orange, New Jersey, onde estão localizadas as indústrias Edison, e ele tinha dinheiro suficiente para pagar a passagem de trem. Mas tinha *imaginação*. Foi a West Orange, num carro de carga, conseguiu ser recebido pelo inventor, contou o seu caso, pessoalmente, e obteve o lugar que procurava.

Fazendo uso da imaginação, Barnes viu a vantagem que obteria aproximando-se de um homem como Edison. Viu que isso lhe daria uma oportunidade para estudar Edison e, ao

mesmo tempo, o poria em contacto com os amigos deste último, que se contavam entre as pessoas mais influentes do mundo.

Theodore Roosevelt gravou o seu nome para sempre, nos anais do tempo, com um simples ato, durante a sua passagem pela presidência dos Estados Unidos, e depois que o mundo tiver esquecido tudo o que ele fez, como presidente, uma realização, pelo menos, o fará passar à História como um homem de *imaginação*: foi ele quem iniciou a construção do canal de Panamá.

Todos os presidentes dos Estados Unidos, desde Washington até Roosevelt, podiam ter iniciado e terminado a obra, mas para um empreendimento de tamanha envergadura era preciso não somente imaginação como também coragem ousada.

Roosevelt tinha imaginação e coragem, e hoje o canal é uma realidade.

Aos quarenta anos, idade em que a maioria das pessoas começa a pensar que é tarde demais para tentar algo de novo, James J. Hill era um simples telegrafista, com um salário de 30 dólares por mês. Não tinha capital; não possuía amigos influentes que tivessem dinheiro, mas tinha uma coisa mais poderosa do que amigos e capital: era dotado de imaginação.

Com os olhos do espírito viu um grande sistema ferroviário que penetraria o noroeste, ainda inculto, e uniria os oceanos Atlântico e Pacífico. Tão vívida foi a sua imaginação que conseguiu fazer com que outros vissem a vantagem de um tal sistema. Mas, o resto da história é hoje do domínio público. O Great Northern Railway System de Hill tornou-se uma realidade primeiro na sua imaginação. A estrada de ferro foi construída com trilhos de aço e dormentes de madeira, tal como todas as estradas de ferro do mundo e esses materiais foram conseguidos com o capital arranjado da mesma maneira que o capital de todas as vias férreas, mas para encontrar o verdadeiro motivo do triunfo de James Hill precisamos voltar àquela pequena estação telegráfica onde ele trabalhava ganhando trinta dólares por mês e aí descobrir todos os meios pelos quais ele organizou na imaginação.

Se a nossa imaginação é o espelho da nossa alma, temos então o direito de ficar diante desse espelho e ver-nos como bem entendermos. Temos o direito de ver refletidas no espelho mágico a propriedade que pretendemos possuir, a fábrica que aspiramos dirigir, o Banco que almejamos presidir, a situação que desejamos desfrutar na vida. Nossa imaginação nos pertence. Façamos pois disso. Quanto mais a empregarmos, com mais eficiência ela nos servirá.

Na extremidade oriental da grande ponte de Brooklyn, em Nova Iorque, vive um pobre velho que em ali a sua tona de sapateiro remendão. Quando os engenheiros começaram a enterrar estacas e a marcar o lugar onde seria construída a grande ponte, o pobre homem balançou a cabeça, dizendo “Não é possível fazer isso !”

Agora, da sua pequena tenda, ele olha e balança ainda a cabeça, perguntando a si mesmo: “Como foi que eles fizeram isso ?”

Viu a ponte erguer-se diante dos seus olhos, mas faltalhe a imaginação para analisar o que via. O engenheiro que planejou a obra viu-a como uma realidade, quando não se removera ainda uma única pá de terra para cavar os alicerces. A ponte se tornou uma realidade na sua imaginação, porque ele fez uso dela, para realizar novas combinações com idéias antigas.

*Acredito que os pensamentos são coisas; Que são dotados de corpo, que respiram e têm asas; E nós os transmitimos para encher O mundo Com bons ou maus resultados; Que o que chamamos de nosso pensamento secreto Chega rápido ao ponto mais remoto da terra, Deixando bênçãos ou maldições, Como trilhas por onde andasse, Construímos nosso futuro, pensamento a pensamento, Para o bem e para o mal. Pensamento é apenas um outro nome que se dá ao destino; Escolhe então o teu, destino, e espera, Pois o amor atrai amor e o ódio atrai o ódio.*

No domínio da Química, é possível misturar dois ou mais ingredientes em tais proporções que o simples fato de misturá-los dá a cada um deles uma tremenda quantidade de energia que sozinhos eles não possuem. É igualmente possível misturar certos ingredientes químicos em proporções tais que todos os ingredientes da combinação venham a assumir uma natureza inteiramente diversa, como no caso de H<sub>2</sub>O, que é uma mistura de duas partes de hidrogênio e uma de oxigênio, e produz a água.

Uma tonelada de minério de ferro vale relativamente pouco. Acrescente-se porém carvão, manganês, enxofre, fósforo, em proporções adequadas, e ter-se-á transformado tudo em aço, cujo valor é muito maior. Acrescentem-se ainda outras substâncias, em proporções justas, inclusive um pouco de trabalho especializado, e a mesma tonelada de aço se transforma em molas de relógio, que valem uma pequena fortuna. Mas, em todos esses processos de transformação, o ingrediente de maior valor é o que não tem forma material, isto é, a imaginação.

Vemos uma grande pilha de tijolos, pedras, cimento, madeira, pregos e Vidros. Esse amontoado de coisas é até desagradável à vista, Porém, misture-se tudo isso e mais a imaginação de um arquiteto, acrescente-se o trabalho de operários hábeis, é teremos uma residência maravilhosa, digna de um rei.

Do outro lado da rua em que fica o meu escritório, há uma pequena tipografia que mal dá para a subsistência do seu proprietário e do empregado. Menos de doze quarteirões além, está situada uma das melhores tipografias do mundo, moderníssima, cujo proprietário passa a maior parte do tempo viajando e ganha cada vez mais dinheiro. Há vinte e dois anos passados, esses dois impressores eram sócios.

O proprietário da grande impressora teve a feliz idéia de se associar a um homem que tinha imaginação. Esse homem de imaginação é um redator de anúncios e fornece à impressora de que é sócio mais trabalho do que ela pode dar conta, simplesmente analisando os negócios dos seus fregueses, criando anúncios atraentes e característicos, e suprimindo o material impresso necessário para esse trabalho especial. Essa casa recebe preços elevadíssimos pelos trabalhos que imprime, pois imaginação e produtos de imprensa são coisas que nem sempre andam juntas.



Se fizermos liso adequado da nossa imaginação, ela nos ajudará a converter os fracassos e erros em bens de grande e inestimável valor; fará com que o leitor descubra a verdade cochecida apenas dos no fazem uso da imaginação, isto é, que os maiores reveses e desgraças muitas vezes abrem a porta para oportunidades maravilhosas.

Existem dois meios de tira.r lucro da *imaginação*, a saber desenvolvendo essa qualidade na própria mente, ou mediante a. associação com alguém que já a tenha desenvolvido.

Assim, se o leitor sentir que a. sua. própria *imaginação* é inadequada, deverá formar urna aliança com alguém cuja *imaginação* seja. suficientemente desenvolvida para suprir a sua deficiência. Eristeni vivias formas de aliança Por exemplo, há a aliança pelo es sarnou ia, a aliança, comercial, a aliança com amigos e a que existe entre empregados e empregadores. Nem todos os homens são dotados da capacidade para atender da melhor forma aos seus interesses, como chefe, e os que não têm tal capacidade podem. lucrar associando-se a homens dc *imaginação*, que tenham essa habilidade.

Não é uma infelicidade ser empregado. Ao contrário, muitas vezes fica provado que essa situação é a mais vantajosa, numa associação, uma vez que nem ledos os homens têm capacidade de direção.

Talvez não exista outro campo de esforços em que a *imaginação* desempenhe um papel tão importante como no domínio das vendas. O vendedor capaz vê o mérito dos artigos que vende ou do serviço qo.e presta, na sua própria *imaginação*, e se não fizer isso não conseguirá vender coisa alguma.

Há alguns anos passados foi efetuada uma transação que é apontada como a mais notável que registra a história de venda.s de tal natureza. O objeto dessa venda não foi qualquer mercadoria, mas a liberdade de um homem. que estava preso na penitenciária de Chio, e o desenvolvimento de um sistema de reformatório, prisão que promete uma transformação radical nos métodos de tratar os infortunados que se tornam culpados perante a lei.

Há alguns anos, fui convidado para! falar perante os detentos da peniteuci.ária de Ohio, Quando apareci na plataforma, vi entre os detentos um. homem que conhecera como próspero comerciante, havia mais de dez anos. Este homem era B., cujo perdão mais tarde' consegui, e a história dessa libertação ocupou as primeiras páginas de quase todos os jornais dos Estados Unidos. O leitor talvez se lembre do caso.

De- pois de pronunciar o meu discurso, procurei falar com B., e sonhe que havia sido condenado a vinte anos por crime de falsificação. Depoi.s que ele me narrou todo o seu caso, eu lhe disse:

“Eu o tirarei daqui em menos de sessenta dias.”

Com um sorriso forçado ele respondeu:—“Admiro o seu espírito, mas estranho as suas palavras. Não sabe então que pelo menos vinte homens influentes já experimentaram conseguir a minha liberdade, por todos os meios de que dispunham, e tudo debaldel *isso não é possível!*”

Penso que foi a sua última frase—*“Isso não é possível!”*—que soou aos meus ouvidos como um desafio para demonstrar-lhe que o que eu pretendia fazer era possível. Voltei a Nova Iorque e pedi a minha esposa que preparasse as nossas malas para uma estada, **por tempo indeterminado**, na cidade de Columbus, onde está localizada a penitenciária do Ohio.

Tinha **um propósito definido**. Esse propósito era tirar B. da penitenciária. Não pensava apenas em libertá-lo, mas também num meio de conseguir essa liberdade de forma a. livrá-lo da “pecha” de criminoso e de dar crédito também a todos os que concorressem para a sua libertação.

Nunca tive um momento de dúvida quanto a conseguir o que pretendia, pois um “vendedor que vacila não vende nunca”. Minha esposa e eu fomos para Columbus e nos instalamos como se fôssemos passar ali muito tempo.

No dia seguinte visitei o governador de Ohio e expliquei-lhe o **fim da** minha visita, com as seguintes palavras:

*“Venho à sua presença, Sr. Governador, a fim de pedir-lhe a liberdade de Mr. B., que se encontra na penitenciária de Ohio. Tenho sérias razões para fazer-lhe esse pedido e espero que lhe dará liberdade imediatamente. Contudo, vim disposto a demorar-me em Columbus o tempo necessário para conseguir o meu intento.*

*“O prisioneiro B. iniciou um sistema de instrução por correspondência, na penitenciária de Ohio, como deve ser já do seu conhecimento. B. influenciou **1739**, dentre os **2518** prisioneiros da penitenciária, a seguirem cursos de instrução. Conseguiu angariar livros e material escolar para esses cursos, sem que tal coisa custasse um centimo aos cofres públicos do Estado. O diretor e o capelão da penitenciária disseram-me que ele cumpre fielmente os regulamentos da prisão. Decerto, um indivíduo que é capaz de influenciar tão grande número de pessoas a dirigir os seus esforços no sentido de aperfeiçoamento moral não pode ser muito mau.*

*“Venho pedir-lhe para libertar 13. porque desejo colocá-lo na direção de uma escola para detentos, que dará aos **160** mil prisioneiros de outras penitenciárias dos Estados Unidos uma chance para também lucrarem com a sua- influência. Estou preparado para assumir inteira responsabilidade pela sua conduta, depois da libertação.*

*“Eis o meu caso, senhor Governador, mas antes de ter a sua resposta quero que saiba que não sou tão ingênuo a ponto de não compreender que os seus inimigos políticos irão criticar o seu gesto, caso o liberte. De fato, se o puser em liberdade, perderá muitos votos, caso queira ser reeleito!”*

Com os punhos cerrados, em tom firme, o governador Vic Donahey respondeu:

*“Se é isso que pretende de B., eu o libertaria, ainda mesmo que tivesse de perder cinco mil votos. Entretanto, antes de assinar o decreto, quero que procure a Clemency Board e consiga uma recomendação favorável. Quero também que arranje uma recomendação do capelão e do diretor da penitenciária. O senhor sabe muito bem que um governador está*

*sujeito ao tribunal da opinião pública, e esses senhores a que me refiro são representantes dele.”*

Fora efetuada a transação e em cinco minutos apenas!

No dia seguinte, voltei à presença do governador, acompanhado do capelão, e notifiquei-lhe que a Clemency Board, bem como o diretor e o capelão, apoiavam o pedido de libertação. Três dias depois, o decreto de perdão foi assinado, e B. ultrapassou os grandes portões de ferro da penitenciária. Era um homem livre.

Citei todos esses detalhes para demonstrar aos leitores que não houve dificuldade alguma na transação. O trabalho para a libertação fora preparado nos bastidores, antes mesmo que eu entrasse em cena. O próprio B. havia preparado o terreno com a sua boa conduta e os serviços que prestara a 1729 prisioneiros. Quando criou o primeiro sistema de instrução que se conhece para detentos, forjou também a chave que lhe abria a porta da prisão.

Mas por que motivo teriam fracassado os outros, que pediram a sua libertação’?

Fracassaram apenas por não ter feito uso da imaginação.

Talvez tivessem pedido a liberdade de E. alegando que a sua família era ilustre e ele próprio um indivíduo educado, diplomado por uma escola superior, e não um criminoso vulgar. Não apresentaram ao governador um motivo suficiente para justificar a concessão do perdão, e se não fosse isso teriam libertado E. muito antes da minha interferência.

Antes de apresentar-me ao governador, repassei todos os fatos e, na imaginação, vi-me no lugar daquela autoridade. Assim, procurei decidir qual a razão que me tocava com mais força, se eu estivesse realmente no seu lugar.

Quando o governador de Ohio concedeu a liberdade a B., não tive a menor dúvida de que a pessoa deste último era de importância secundária, quanto à sua decisão. Sem dúvida, o governador viu ali um benefício possível, não para E., sozinho, mas para 160 mil detentos que necessitariam da sua influência.

Isso foi imaginação!

E foi também transação. Depois de terminado o incidente, conversando eu com um dos indivíduos que haviam mostrado maior diligência, durante um ano, na tentativa de conseguir a liberdade de R, ele me perguntou:

“Mas, como foi que conseguiu isso?”

“Foi a tarefa que já realizei com mais facilidade, em toda a minha vida. A maior parte do trabalho já estava feita, antes da minha entrada em cena. Na verdade, quem conseguiu tudo isso não fui eu, e sim o próprio B”

O homem olhou para mim espantado. Não compreendia o fato que me esforço por deixar bem claro, aqui, isto é, todas as missões difíceis são realizadas facilmente, quando nos aproximamos delas pelo ângulo certo. Para a libertação de B. contribuíram dois fatores importantes: primeiro, o fato de ter ele fornecido material para uma excelente ficha, antes de que eu tentasse conseguir o seu perdão; segundo, o fato de que antes de me apresentar ao governador de Ohio eu me tivesse convencido de que tinha o direito de pedir a libertação do prisioneiro, e de que não encontraria a menor dificuldade para apresentar o caso de maneira eficiente.

Há uma infinidade de meios de tentar a solução de qualquer problema, porém um, apenas, é o melhor meio. Procuremos o melhor meio, e o problema será resolvido com facilidade. Não importam as boas qualidades de uma mercadoria. Há uma infinidade de modos errados de oferecê-la. Mas a imaginação auxiliará sempre a encontrar o meio certo.

Os homens nos concederão os favores que pedirmos em benefício de uma terceira pessoa mesmo que não nos concedam favores que pedimos para nós mesmos.

Os vendedores dotados de imaginação sempre oferecem os seus produtos empregando uma terminologia que torna logo patente as suas vantagens, para os fregueses. Acontece raramente que alguém compre uma mercadoria ou preste qualquer favor apenas com o fim de ser agradável ao que oferece a mercadoria ou pede o favor, É característico da natureza humana procurar cada qual o seu interesse. É esse um fato indiscutível.

Uma vez um fazendeiro mudou-se para a cidade, levando consigo um cão de gado bem treinado. Verificou sem demora que o cachorro estava desambientado na cidade, e assim resolveu “livrar-se” dele. Levou pois o animal ao campo e bateu à porta de uma fazenda. Um homem de muletas veio abri-la.

“O senhor não gostaria de comprar um excelente cão de gado? Possuo um e estou louco para me ver livre dele.”

O homem de muletas replicou: “Não” e fechou a porta.

O dono do cachorro bateu em mais meia dúzia de fazendas. Fazia a mesma pergunta e recebia invariavelmente a mesma resposta. Convenceu-se de que ninguém queria o cachorro e voltou à cidade. Nesta mesma noite contava ele a sua desgraça a um homem de *imaginação*.

“Vou vender o cachorro para o senhor”, disse o homem Imaginoso. O dono concordou. Na manhã seguinte, o outro levou o animal para o campo e parou na primeira fazenda que encontrou, isto é, a mesma em que o dono do cachorro estivera na véspera. O mesmo homem de muletas veio abrir-lhe a porta.

O homem de *imaginação* saudou-o da seguinte maneira:

“Vejo que o senhor é vítima do reumatismo. O que precisa é de um bom cachorro para pastorear o seu gado. Tenho aqui um que foi treinado para trazer ao curral as vacas,

afugentar os animais selvagens, pastorear as ovelhas e prestar outros serviços úteis. Vendendo o cão por cem dólares.”

“Muito bem, disse o homem das muletas. Ficarei com ele!”

Isso também foi a *imaginação!*

Lembro-se o leitor do que foi dito sobre a Lei da Atração. Se olharmos apenas para os Cracassos não atrairemos senão fracassos.

Se o vento da fortuna sopra temporariamente contra nós, lembremo-nos de que podemos dominá-lo e fazer com que nos leve em busca do nosso objetivo principal definido. Basta para isso fazer uso da imaginação. O papagaio do êxito se ergue contra o vento, e não com ele!

Para poder tirar lucro da imaginação, o leitor deve ter uma profunda visão dos motivos que levam um homem a realizar ou não uma determinada ação. Se a sua imaginação o levar a compreender com que rapidez as pessoas concedem favores, quando estes apelam para o seu interesse próprio, poderá conseguir tudo o que procura.

Há apenas uma forma de imaginação contra a qual julgo do meu dever prevenir os leitores. Essa forma de imaginação que leva alguns a imaginarem que podem conseguir alguma coisa em troca de nada, Ou que podem abrir caminho à força, no mundo, sem respeitar os direitos alheios.

Há algumas pessoas que dirigem a sua imaginação para a tentativa inútil de mostrar o que acontece quando um “corpo imóvel” entra em contacto com uma força irresistível”, mas tipos dessa espécie pertencem aos hospitais de psicopatas.

Há ainda outra forma errada de aplicar a imaginação, isto é, quando um rapaz ou uma rapariga sabe mais acerca da vida, do que o seu próprio pai. Porém essa forma é sujeita a modificar-se com o tempo.

O tempo e a imaginação (que é muitas vezes um produto do tempo) nos ensinam muito, porém a coisa mais importante que aprendemos com eles é a seguinte:

*Todos os homens se parecem uns com os outros, de muitas maneiras.*

O maior auxiliar do detetive é a *imaginação*. A primeira pergunta que ele formula, quando chamado a desvendar um crime, é a seguinte “Qual a causa do crime?” Se pode localizar o motivo, é mais fácil descobrir o autor.

Se desejarmos saber o que farão os outros, empreguemos a *imaginação*, ponhamo-nos no seu lugar, e vejamos o que teríamos feito então. Isso é *imaginação*.

Todos nós precisamos ser um pouco sonhadores. Todo empreendimento necessita de um sonhador, bem como todas as indústrias e profissões. Mas o sonhador deve também

ser um realizador ou então formar uma aliança com alguém que possa traduzir, e de fato traduza, os seus sonho em realidade.

Nosso *objetivo principal definido* pode ser rapidamente traduzido em realidade, depois de o havermos enabalado no berço da *imaginação*.

A batalha para a consecução do triunfo está meio vencida logo que o indivíduo sabe perfeitamente o que quer, e está quase terminada, quando ele sabe o que quer e está disposto a obtê-lo por qualquer preço.

A escolha de *um objetivo principal definido* exige o uso de *imaginação* e de decisão. O poder de decisão aumenta com a prática. A pronta determinação força a criar um objetivo principal definido e torna mais poderosa a capacidade para chegar a decisões, em outros assuntos.

As adversidades e as derrotas temporárias são em geral “males que vêm para bem”, pois forçam o indivíduo a fazer usada imaginação e decisão. É por isso que um homem sempre luta com mais ardor quando sabe que tem atrás de si uma parede, e que não há caminho para uma retirada. Chega logo à decisão de lutar, em vez de fugir.

A imaginação nunca é tão ativa como quando o indivíduo se encontra diante de alguma emergência que exige pronta decisão e ação definitiva.

Nesses momentos de emergência, os homens chegam a decisões, constroem planos, fazem uso da imaginação, de tal maneira que passam a ser olhados como gênios. Muitos gênios têm nascido assim da necessidade de dar um estímulo fora do comum à imaginação, em consequência de qualquer experiência que exija pensamento rápido e pronta decisão.

É fato bem conhecido que a única maneira de fazer com que um jovem amimado venha a tornar-se uma pessoa útil é obrigá-lo a se manter por si próprio. Isso o força a emprôgar tanto a imaginação como a decisão, o que ele nunca faria se não tivesse necessidade.

Não é má política para ser aplicada no comércio, na indústria, ou em outro qualquer campo de atividade, O velho ditado “mãos vazias são instrumentos para o mal” encerra muita verdade.

Dê-se a um homem um trabalho qualquer, que lhe cause prazer, permaneça ele sempre ocupado, e não terá nenhuma possibilidade de degenerar numa força desorganizadora.

O falecido Dr. Harper, presidente da Universidade de Chicago, foi um dos administradores escolares mais eficientes da sua época. Tinha um poder especial para levantar fundos, em grandes quantias Foi ele quem convenceu John D. Rockefeller de que devia contribuir com milhões de dólares ara apoiar a Universidade de Chicago.

Pode ser útil, para os que seguem este curso, conhecer a técnica do Dr. Harper, o qual foi um líder de primeira ordem. Além disso, ouvi dele mesmo que sua liderança nunca foi uma questão de chance ou sorte, e sim o resultado de um processo cuidadosamente planejado.

O incidente seguinte servirá para demonstrar como o Dr. Harper fez uso da imaginação, para conseguir grandes somas para a sua universidade.

Necessitava ele de um milhão de dólares extras, para a construção de um novo edifício. Passando em revista os homens de fortuna de Chicago que podiam concorrer com uma soma maior, decidiu-se por dois deles, ambos muitas vezes milionários e, por sinal, inimigos acérrimos.

Naquela época, um deles era o presidente do Chicago Street Railway System. Ao meio-dia., quando a maior parte dos funcionários, e mesmo a secretária particular do presidente, deviam ter saído para o almoço, o Dr. Harper penetrou despreocupadamente no escritório da pretendida “vítima”, que ficou surpreendida com a sua presença, sem qualquer anúncio prévio.

“Chamo-me Harper, disse o doutor, e sou presidente da Universidade de Chicago. Perdoe-me a intrusão, mas eu encontrei ninguém aí fora que me anunciasse, e assim tomei a liberdade de entrar.

“Tenho pensado muito no senhor e no seu sistema de tramóies. um sistema. reprovável e compreendo que empregou grandes somas em tal realização. E ainda me lembro do senhor sem que me ocorra a ideia que mais tarde ou mais cedo passará à eternidade, e, depois de desaparecido, nada ficará como um monumento para lembrar o seu nome, porque o seu dinheiro passará a outras mãos, e o dinheiro perde a identidade com muita rapidez, logo que muda de mãos.

“Muitas vezes tenho pensado em oferecer-lhe uma oportunidade para perpetuar o seu nome permitindo-lhe que construísse um novo edifício nos terrenos da Universidade e que receberia o seu nome. Devia ter-lhe falado há mais tempo, porém um dos membros do nosso Conselho Executivo deseja que essa honra caiba a Mr. X. (o inimigo mortal do sujeito). Pessoalmente, entretanto, tenho sido favorável ao seu nome e ajuda continuu a dar preferência ao senhor e, se conseguir a sua permissão, procurarei afastar qualquer oposição ao seu nome.”

Não vim para lhe pedir que tome qualquer decisão imediatamente como passasse por aqui, porém, julguei azado o momento para lhe falar. Pense sobre o caso e se desejar falar-me novamente pode chamar-me pelo telefone, que estarei ao seu dispor.

“Até outro dia. Sinto-me muito feliz por ter tido esta oportunidade para conhecê-lo.”

Fez um cumprimento, sem dar ao outro uma oportunidade para dizer sim ou não. Na verdade o diretor da Companhia não teve quase tempo de falar. Dr. Harper foi quem

falou principalmente. E era esse o seu plano. Foi ali apenas plantar a semente, acreditando que ela germinaria e cresceria em tempo oportuno.

Sua crença não era sem fundamento. Mal teve tempo de chegar ao seu gabinete na Universidade, quando o telefone tocou. Era o entrevistado de há pouco, do outro lado do fio. Pediu um encontro com o Dr. Harper, o que lhe foi prontamente concedido. Os dois se encontraram na manhã seguinte, no gabinete do diretor da Universidade, e um cheque de um milhão de dólares foi colocado nas mãos do Dr. Harper.

Apesar de sua pequena estatura e da sua aparência insignificante, todos dizem do Dr. Harper que “ele tinha uma maneira de ser que lhe tornava possível tudo o que queria”.

E qual seria essa maneira?

Nada mais nada menos do que sua compreensão do poder da Imaginação. Suponhamos que ele tivesse ido ao gabinete daquele milionário e pedido uma audiência. Perderia tempo, Teria de anunciar o motivo da sua visita, e daria ao outro o tempo necessário para formular uma boa desculpa e dizer “Não”.

Suponhamos também que ele houvesse iniciado a conversa no seguinte teor:

“A Universidade está necessitadíssima de fundos. E aqui venho pedir o seu auxílio. O senhor *tem* ganho muito dinheiro e deve fazer alguma coisa em benefício da comunidade onde enriqueceu. (O que talvez fosse verdade.) Se nos der um milhão de dólares, poremos o seu nome no novo edifício que desejamos construir.”

Qual. poderia ter sido o resultado?

Em primeiro lugar, não havia motivo algum que pudesse apelar para os sentimentos do milionário. Embora fosse verdade “que ele devia fazer alguma coisa em benefício da comunidade da qual tirara uma fortuna”, provavelmente ele não iria admitir tal fato. Em seguida, teria tido a vantagem de se encontrar do lado ofensivo da proposta, em vez do defensivo.

Mas Dr. Harper, treinado como era. em fazer uso da imaginação, estudou todos os meios de abordar o caso. Primeiro, colocou o homem na defensiva, informando-o de que não tinha absoluta certeza de conseguir o assentimento de todo o Conselho Executivo, para aceitar o dinheiro e pôr o seu nome no novo edifício. Em seguida, despertou-lhe um intenso desejo de dar o seu nome ao edifício, bastando para isso falar-lhe da possibilidade de que ao seu inimigo fosse concedida essa honra. Além disso (e isso não foi acidental) o Dr. Harper fez um veemente apelo a uma das mais comuns entre as fraquezas humanas: mostrou àquele homem um meio de perpetuar o seu nome.

Tudo isso exigia uma aplicação prática da Lei da Imaginação.

Dr. Harper era um vendedor eficiente. Quando pedia dinheiro a alguém, sempre preparava o caminho para o triunfo, plantando na mente da pessoa a quem pedia uma sólida razão para atender ao seu pedido, uma razão que assegurasse vantagens práticas,



como urna recompensa pela doação. Muitas vezes, isso seria obtido na forma de vantagens comerciais. Outras vezes, o apelo dizia respeito à necessidade de perpetuar um nome numa obra que inspirasse respeito e lembrança às gerações futuras. Mas, o pedido de dinheiro para a Universidade era sempre feito de acordo com um plano cuidadosamente traçado, modelado, e aperfeiçoado com o uso da imaginação.

O sucesso financeiro não é difícil de conseguir, depois que o indivíduo aprende a fazer um uso prático da imaginação criadora. Quem quer que tenha iniciativa, lide com grau suficiente, e ainda a imaginação necessária poderá fazer uma fortuna até mesmo maior do que a dos proprietários das Lojas Americanas, bastando para isso desenvolver um sistema de vendas dos mesmos artigos que são vendidos agora naquelas lojas, e com o auxílio de máquinas de vender. Isso economizará uma fortuna, em salários de empregados, seguros contra roubos e, em suma, facilitará de várias maneiras o funcionamento da loja. Esse sistema pode ser dirigido com tanto êxito como as refeições com o auxílio dos automáticos.

Quem quer que seja dotado de espírito inventivo pode fazer uma fortuna e salvar milhares de vidas todos os anos, com o aperfeiçoamento de um “controle automático” para os cruzamentos de estradas de ferro com estrada de rodagem, reduzindo assim o número de acidentes de automóveis.

Contudo é exatamente essa espécie de uso da imaginação que faz os êxitos financeiros.

A imaginação é o mais importante fator, que entra na arte de vender. O vendedor eficiente é aquele que faz sempre um emprego sistemático da imaginação. O comerciante de destaque sempre se serve da imaginação, para encontrar as idéias que o fazem realizar excelentes negócios.

Um dos escritores mais famosos e mais bem pagos do mundo construiu fama e fortuna com a simples descoberta de que é mais lucrativo escrever sobre o que as pessoas já sabem e com que estão de acordo. A mesma regra pode ser aplicada à venda de mercadorias.

É muito justo que um vendedor procure interessar o freguês por artigos que ele não pediu, mas é preciso muito tato, e o vendedor só deve oferecer alguma mercadoria quando tiver razões para crer que o freguês a deseje.

Parece-me uma estimativa bastante justa dizer que setenta e cinco por cento dos fregueses que saem das lojas sem nada comprar assim procedem exclusivamente devido à falta de tato do empregado ao mostrar as mercadorias.

O freguês, geralmente, se sente grato quando um vendedor perde algum tempo estudando a sua personalidade e apresenta a mercadoria que se lhe ajusta.

Todo o ambiente cria uma “atmosfera” que atrai e agrada. E tudo isso não é mais do que o *fruto* da imaginação.

De um modo geral, as pessoas não se queixam de preços elevados, contanto que o “serviço” e o acondicionamento das mercadorias preparem o caminho para a apresentação de uma conta elevada. O que não agrada—e isso é justo —são os preços altos e “serviço” malfeito.

O vendedor que compreende a psicologia de uma apresentação adequada, de um acondicionamento e empacotamento artístico, e que sabe exhibir os seus artigos de acordo com os caprichos e características dos fregueses, pode fazer uma mercadoria vulgar alcançar grandes preços, e o que é mais importante ainda, pode conservar a preferência dos fregueses com mais facilidade do que se vendesse os mesmos artigos sem levar em conta essas pequenas coisas, que entretanto são tão importantes.

As pessoas gostam de comprar exterioridades.

Não há pois exagero em afirmar que um mestre de psicologia de vendas, entrando numa loja comum, onde o estoque tenha, digamos, um valor de 50 mil dólares, com urna pequena despesa adicional poderia elevar esse estoque a 60 ou 75 mil dólares, bastando-lhe para isso exhibir as mercadorias de maneira adequada, vestindo melhor os empregados e contratando algumas pessoas hábeis em Lazer embrulhos e acondicionar as mercadorias.

Uma camisa de homem numa caixa apropriada para o tamanho, envolta em papel fino e atada com uma fita, pode ser vendida por um dólar a mais do que a mesma camisa, acondicionada sem esses cuidados. Estou convencido de que isso é uma verdade e o tenho provado à saciedade, para ainda tornar a repeti-la, a fim de convencer certos negociantes céticos que não estudaram os efeitos de uma apresentação adequada de mercadorias.

## **LIÇÃO SÉTIMA**

### **O ENTUSIASMO**

#### **Querer é Poder!**

O ENTUSIASMO um estado de espírito que inspira e incita o indivíduo à ação, para cumprir uma determinada tarefa. Mais ainda, o entusiasmo é contagioso e afeta de maneira vital não somente o entusiasta como também os que entram em contacto com ele.

O entusiasmo é, em relação a um ser humano, o mesmo que é o vapor para uma locomotiva—a força motora vital que impele a ação. Os grandes condutores de homens são os que sabem despertar entusiasmo nos seus seguidores. O entusiasmo é o fator mais importante que entra na profissão de vendedor; é também um fator vital na arte da oratória.

## DE QUE MANEIRA O ENTUSIASMO NOS AFETA

Ponha o leitor entusiasmo no seu trabalho e já não o achará difícil ou monótono. O entusiasmo dá tanta energia ao corpo inteiro que em certos casos se podem até mesmo dispensar as horas habituais de sono. Além disso, nos dá força para realizar uma quantidade de trabalho duas vezes maior do que o que se faz habitualmente, em determinado período, e isso sem se sentir o menor sinal de fadiga.

*Entusiasmo* não é apenas uma força de expressão; é também uma força vital que podemos dominar e empregar com verdadeiro proveito. Sem o entusiasmo, somos como baterias elétricas sem eletricidade.

O entusiasmo é a força vital com que carregamos o nosso corpo e desenvolvemos uma personalidade dinâmica. Algumas pessoas são dotadas de um entusiasmo natural, ao passo que outras precisam adquiri-lo. O processo para o seu desenvolvimento é muito simples. Começa-se por fazer o trabalho ou prestar o serviço que mais nos agrada. Se a nossa situação é tal que não podemos conseguir o trabalho da nossa predileção, podemos seguir outra linha, de maneira muito eficiente, adotando um objetivo principal definido e imaginando-nos o futuro ocupados nesse trabalho.

A falta de capital e muitas outras circunstâncias sobre as quais não temos controle imediato podem obrigar-nos a um trabalho que não seja do nosso agrado, mas ninguém pode evitar que determinemos na nossa mente qual será o nosso objetivo principal definido na vida como também ninguém pode impedir-nos de planejar os meios de transformar esse objetivo numa realidade e de pôr entusiasmo nos nossos planos.

A felicidade—o objetivo de todo esforço humano—é um estado de espírito que pode ser conservado apenas por meio da esperança de uma realização futura. A felicidade está sempre no futuro, e nunca no passado. A pessoa feliz é a que sonha atingir realizações que não foram ainda alcançadas. A casa que pretendemos comprar, o dinheiro que pretendemos ganhar e colocar num banco, a viagem que tencionamos realizar quando dispnsermos dos meios para isso, a situação que aspiramos ocupar na vida, e a própria preparação para isso—eis as coisas que produzem felicidade. Assim também, o nosso objetivo principal definido é formado de todas essas coisas e é isso que pode fazer nascer em nós o entusiasmo, seja qual for a nossa situação na vida.

Sim, o *entusiasmo* é uma força vital, tão vital, na verdade, que nenhum homem que não o tenha suficientemente desenvolvido pode sequer aproximar-se do seu poder de realização.

Antes de prosseguir, porém, desejo repetir e acentuar que todos nós podemos desenvolver *entusiasmo*, num *objetivo principal* na vida, não interessando que estejamos ou não em condições de conseguir esse objetivo. Podemos estar bem longe da realização do nosso *objetivo principal definido*, mas se alimentarmos o fogo do *entusiasmo* em nosso coração, e o conservarmos bem vivo, por maiores que pareçam, os obstáculos que encontrarmos no caminho desaparecerão, como que pela força de uma magia, e logo nos encontraremos senhores de um poder que não julgávamos possuir.

## DE QUE MANEIRA O NOSSO ENTUSIASMO AFETA AS OUTRAS PESSOAS

A sugestão é o princípio por meio do qual as nossas palavras, os nossos atos e até mesmo o nosso estado de espírito influenciam as outras pessoas.

Quando a nossa mente vibra em alta intensidade, sob o estímulo do entusiasmo, a vibração se registra nas mentes, dentro de determinado raio, e, especialmente, nos espíritos com os quais entramos em contacto. Quando um orador sente que o auditório está *eu rapport* com ele, não faz mais do que reconhecer o fato de que o seu entusiasmo influenciou os assistentes, a ponto de todas as mentes vibrarem em harmonia com a sua.

Quando uma pessoa está entusiasmada com os artigos que vende, os serviços que oferece ou o discurso que pronuncia, o seu estado de espírito se torna claro para todos os que a ouvem, pelo tom da sua voz. Nunca uma mera combinação de palavras poderá tomar o lugar da crença profunda numa afirmativa expressada com ardente entusiasmo.

Assim sendo, o que dizemos e a maneira como dizemos podem implicar um sentimento exatamente oposto ao que pretendemos expressar. Isso ocorre muitas vezes com os vendedores que apresentam os seus argumentos em palavras que parecem muito lógicas mas que não possuem o colorido que só pode ser fornecido pelo entusiasmo que nasce da sinceridade e da confiança nos artigos que procuram vender.

O que dizemos é um fator importante na operação do princípio da sugestão, mas não um fator tão importante quanto a ação. Os nossos atos valerão mais do que as nossas palavras, e se as duas coisas não se harmonizam sobrevêm sérios contratempos.

Os nossos pensamentos constituem a parte mais importante dos três meios de aplicar o princípio da sugestão, pois controlam o tom da voz e, até certo ponto, as nossas ações. Se os nossos pensamentos, atos e palavras estiverem ritmados, encontraremos-nos em condições de influenciar a todos com quem entrarmos em contacto, inclinando-os mais ou menos para o nosso modo de pensar.

A fim de podermos influenciar alguém, por meio da sugestão, a mente dessa pessoa deve estar em condições de neutralidade: isto é, deve estar aberta e receptiva ao nosso método de sugestão.

Quando dizemos que um vendedor precisa neutralizar a mente do comprador em perspectiva, queremos dizer que este deve estar confiante. É preciso estabelecer a confiança. Contudo, é lógico que não é possível estabelecer uma regra para despertar a confiança ou neutralizar a mente de uma pessoa. Aqui a engenhosidade do vendedor precisa suprir o que não pode ser estabelecido como uma regra.

Há alguns anos, o autor deste curso escreveu um livro, intitulado *How To Sell Your Services* (A maneira de vender serviços pessoais). Justamente antes de enviar o manuscrito ao editor, ocorreu ao autor solicitar, de alguns homens de destaque dos Estados Unidos, cartas em apoio do trabalho e que seriam incluídas no livro. O editor estava à espera do manuscrito e, assim, o autor redigiu às pressas uma carta, da qual tirou várias cópias que

enviou a oito ou dez homens eminentes. Nessas cartas esboçava, em rápidas palavras o seu desejo, mas não obteve resposta de nenhuma delas. O fato é que deixara de observar dois importantes requisitos para o sucesso: escrevera às pressas, e, portanto, não conseguira injetar nelas o espírito de entusiasmo. Ao mesmo tempo, não se expressara, na sua carta, de maneira a neutralizar as mentes daqueles a quem era dirigida; fracassou pois, por não ter preparado o caminho para a aplicação do princípio da sugestão.

Descoberto o erro, o autor escreveu outra carta, desta vez baseada na aplicação estrita do princípio da sugestão, e esta carta não somente mereceu as respostas de todos. a quem era dirigida, como também várias destas respostas eram verdadeiras obras-primas e serviram—o que ia além da expectativa do autor—de valioso suplemento ao seu livro. As duas cartas são transcritas aqui, a fim de que os leitores estabeleçam comparação entre elas, para mostrar também de que maneira se deve usar o princípio da sugestão, ao escrever uma carta, e que parte importante representa aqui o entusiasmo:

*“Prezado Sr. Ford,*

*“Tendo terminado os originais de um novo livro, intitulado How Sell Your Services, espero vender várias centenas de milhares de exemplares dessa obra, e estou certo de que todos aqueles que adquirirem o livro ficarão muito satisfeitos com a oportunidade de receber também uma carta sua, sobre os melhores meios de oferecer serviços pessoais.*

*“Teria assim a bondade de sacrificar alguns minutos do seu tempo para escrever algumas palavras, que serão publicadas no livro? Seria para mim um imenso favor e estou certo de que seria apreciadíssimo pelos leitores do livro.*

*Agradeço antecipadamente qualquer consideração que me dispensar e subscrevo-me, atenciosamente. ..”*

*“Excelentíssimo Sr, Thomas B. Marshall, Vice-Presidente dos Estados Unidos, Washington, D. C.*

*“Caro Sr. Marshall:*

*“Desejaria aproveitar uma oportunidade para enviar uma mensagem de encorajamento e, possivelmente, algumas palavras de conselho a várias centenas de milhares de homens que não conseguiram vencer na vida com o mesmo êxito que o senhor alcançou? Estou em vias de terminar o manuscrito de um livro intitulado How to Sell Your Services. O ponto principal, nesse livro, é que o serviço prestado é a causa e o envelope de pagamento o efeito; e que o último varia na proporção do primeiro.*

*“O meu livro ficaria incompleto sem algumas palavras de conselho de certos homens que, como o senhor, souberam atingir invejáveis postos no mundo, Assim, se quisesse dar-me a honra de escrever a sua opinião sobre os pontos mais essenciais que deve fixar na mente de todo aquele que oferece serviços pessoais, transmitirei a sua mensagem nas*

*páginas do meu livro, o que garantirá o seu acesso às mãos daqueles que lutam para conseguir e assegurar um lugar no mundo, causando-lhes assim um grande bem.*

*“Naturalmente o senhor é um homem muito ocupado, mas tomo a liberdade de lembrar-lhe que bastará chamar a sua secretária, ditar-lhe uma breve carta, e terá enviado uma importante mensagem a meio milhão de pessoas. A despesa que fará com isso não ultrapassará o selo de dois cêntimos que a carta levará, mas, avaliando-se do ponto de vista do bem que resultará para outros menos felizes do que o senhor, pode significar a diferença entre triunfo e fracasso para mais de uma pessoa merecedora, que terá a sua mensagem, acreditará nela e por ela se deixará guiar.*

*“Muito cordialmente,...*

Analisemos agora as duas cartas e vejamos por que razão uma fracassou e a outra venceu. A análise das cartas deverá começar por uma das mais importantes bases da profissão de vendedor, isto é, o motivo. Na primeira carta, é evidente que o motivo apenas de interesse pessoal. Declara-se aí exatamente o que se quer, mas a redação não deixa dúvida sobre a razão do pedido, ou quanto à pessoa que pretende beneficiar. Estudemos a frase seguinte, do segundo parágrafo: “Seria um imenso favor que me faria..” Ora, isso pode parecer uma característica particular, mas a verdade é que a maioria das pessoas não gosta de fazer favores só para agradar aos outros. Se pedirmos a qualquer pessoa para prestar um serviço que nos beneficie, sem lhe trazer qualquer compensação, essa pessoa não demonstrará muito entusiasmo em nos atender. Poderá recusar, se encontrar um motivo plausível. Mas se pedirmos um favor que venha beneficiar uma terceira pessoa, mesmo que tal favor tenha de ser prestados por nosso intermédio, se for de natureza a trazer crédito para a pessoa que o faz, tudo indica que ela se prestará a isso, de boa vontade.

Vemos esta psicologia demonstrada por um homem que dá um níquel a um mendigo na rua, ou talvez recuse dar a esmola, e enjretauto, dá de boa vontade milhares de dólares para um indivíduo que se empenha numa obra de caridade, e que pede em nome dos outros.

Mas a sugestão mais prejudicial de todas está contida no último e mais importante parágrafo da carta: “Agradeço antecipadamente *qualquer consideração que me prestar.*” Esta frase sugere fortemente que o autor da carta espera uma recusa. Indica claramente falta de *entusiasmo*. Prepara pois o caminho para uma recusa. Não há uma só palavra, em toda essa carta, que mostre ao destinatário uma razão satisfatória para atender ao pedido. Por outro lado, ele vê claramente que o objeto da carta é conseguir, da sua parte, algumas palavras de recomendação que auxiliem a venda do livro. O mais importante argumento na transação, na verdade o único argumento proveitoso em relação com o pedido, ficou perdido porque não foi apresentado e estabelecido como motivo real que se tinha para fazê-lo. Este argumento foi apenas mencionado, de passagem, na frase: “acredito que todos aqueles que adquirirem o livro ficarão muito satisfeitos com essa oportunidade de receber também uma mensagem sua, sobre o melhor meio de oferecer seus serviços pessoais”.

O parágrafo inicial viola um importante princípio na transação, porque sugere claramente que o motivo da carta é conseguir uma vantagem para o autor, e não deixa nenhuma sugestão de qualquer compensação para a pessoa que recebe a carta, Em vez de

neutralizar a mente do destinatário, como devia acontecer, tem o efeito oposto; faz com que ele feche a mente a todos os outros argumentos apresentados depois; produz nele um estado de espírito que lhe torna fácil dizer não. Isso me faz lembrar um vendedor—ou melhor, um indivíduo que pretendia sê-lo—que uma vez me procurou, pedindo que eu tomasse uma assinatura do *Saturday Evening Post*. Ao entregar-me um exemplar da revista, foi logo sugerindo a resposta que eu deveria dar, à seguinte pergunta:

“Quer tomar uma assinatura do *Post* para ajudar-me?”

É claro que recusei e foi ele próprio quem facilitou a recusa. Não havia *entusiasmo* nas suas palavras; na sua fisionomia estava estampado o desânimo. Necessitava da comissão que ganharia com a minha assinatura; sobre isso eu não tinha a menor dúvida, mas nada sugeriu que ape lasse para um motivo que me interessasse e, assim, perdeu uma oportunidade. Mas a perda dessa oportunidade não foi a parte mais triste da sua desventura. O pior é que a mesma atitude o estava levando a perder todos os outros negócios que poderia realizar, se mudasse a maneira de abordar o freguês.

Algumas semanas mais tarde, fui procurado por outro agente de assinaturas. Era uma senhora que oferecia uma série de seis revistas, uma das quais era o *Saturday Evening Post*, mas seu modo de abordar o assunto era inteiramente diferente. Passou os olhos pela minha mesa de trabalho sobre a qual viu várias revistas; depois olhou para as estantes, e exclamou com entusiasmo:

“Muito bem! Estou vendo que o senhor é um amante de boas revistas e bons livros.”

*Orgulhosamente*, confessei-me culpado disso. Observe-se a palavra *orgulhosamente*, pois é de grande importância neste incidente. Pus de lado o manuscrito que lia, ao ver entrar aquela senhora, pois notei logo que se tratava de uma mulher inteligente. A maneira como cheguei a essa conclusão deixou ao leitor o trabalho de descobrir. O ponto importante, aqui, é que deixei de lado o que fazia e dei comigo a desejar ouvir o que ela teria para me dizer.

Com algumas palavras, um sorriso atraente, e mais um tom de genuíno *entusiasmo*, ela neutralizou bastante a minha mente a ponto de fazer com que eu a quisesse ouvir. Com as primeiras palavras que pronunciou, executou a tarefa mais difícil, pois eu pretendia continuar em atitude de trabalho, para que ela compreendesse que me estava importunando e que não devia demorar.

Sendo um estudioso dessa questão de vendas e de **BU**. gestão, fiquei observando cuidadosamente, para ver qual seria o seu próximo movimento. Tinha ela um pacote de duas revistas sob o braço.

Esperei, pois, que fosse mostrar-me as revistas e pedir-me que as comprasse, mas não. Os leitores estão lembrados de que ela vendia realmente uma série de seis revistas. Não estava somente tentando vender.

Dirigiu-se à minha estante, tirou o volume dos *Ensaaios*, de Emerson, e durante os dez minutos seguintes falamos sobre o trabalho de Emerson relativo à Compensação, tudo isso de um modo tão interessante que esqueci as revistas que ela trazia. (Neutralizara um pouco mais a minha mente.)

Perguntei então quanto custaria uma assinatura das seis revistas. Ela deu então os últimos retoques aos preliminares de uma transação bem feita: “O custo? O senhor pagará menos pelas seis revistas do que recebe por página datilografada do trabalho que fazia, quando entrei aqui.”

Mais uma vez dizia a verdade. E como teria calculado tão bem o que eu ganhava com o meu trabalho? O fato é que ela não calculou nada: sabia. Procurou sondar-me, delicadamente, acerca do meu trabalho (o que de maneira alguma me aborreceu). Mostrou-se tão interessada pelo que eu escrevia naquele momento que me levou a falar sobre isso. Nas observações que fiz então, *confessei* que recebia 250 dólares por 15 páginas datilografadas; sim, estou certo de que fui bastante descuidado para admitir que o meu trabalho era bem pago.

Talvez ela me tenha induzido a fazer tal afirmativa. De qualquer forma, a informação foi valiosa para ela que soube fazer um uso adequado no momento exato, no momento psicológico. Pelo que sei, era parte do seu plano observar cuidadosamente tudo o que via e ouvia, com o fito de descobrir exatamente qual a minha fraqueza, e o que eu mais gostava de discutir. Alguns vendedores gastam tempo para fazer isso; outros não o fazem. Ela era um “dos que sabiam fazer”.

Sim, ela conseguiu que eu assinasse as seis revistas; levou também os meus doze dólares. Mas não foi este o único lucro que tirou da sua engenhosa sugestão e do seu entusiasmo. Teve permissão para falar com outras pessoas, no meu escritório, e, ao sair, levou mais cinco assinaturas.

Em momento algum, durante a visita, deixou transparcer que lhe fazíamos um favor tomando a assinatura. Pelo contrário, muito claramente, deu-nos a impressão de que nos prestava um grande favor. Tudo isso foi urna engenhosa sugestão.

Antes de prosseguir, porém, devo dizer que ao começar a conversar comigo a vendedora o fez de um modo que me levou a falar com entusiasmo. Havia duas razões para isso. Uma delas era a própria vendedora; a outra é o fato de ter ela conduzido a conversação de tal maneira que cheguei a falar sobre o meu trabalho. Sem dúvida não estou sugerindo ao leitor que ria do meu descuido, ou que depreenda do incidente que essa vendedora tão cheia de tato me tivesse realmente levado a falar do meu próprio trabalho, com o fim de neutralizar a minha mente, de modo que eu a escutasse. Contudo, se o leitor for bastante inteligente para tirar do seu método uma lição, não tenho nenhum meio de o impedir de o fazer.

Conforme declarei, pus entusiasmo na conversa. Talvez tivesse sido contagiado pelo espírito de entusiasmo da própria vendedora, logo que ela entrou no escritório e começou a falar. Sim, tenho certeza de que foi isso, e posso afirmar que o seu entusiasmo não era accidental. Ela treinara a si própria, a fim de, ao chegar ao escritório do freguês em



perspectiva, procurar qualquer coisa sobre que expressar entusiasmo, fosse sobre um objeto qualquer, ou sobre a sua conversação.

Não devemos esquecer que sugestão e entusiasmo andam de mãos dadas.

Lembro-me como se tivesse sido ontem da sensação que me invadiu quando aquele pretendo vendedor apresentou-me o *Evening Post*, rogando-me que tomasse uma assinatura para ajudá-lo.

As suas palavras eram frias, sem vida, faltava-lhes o entusiasmo. Registraram uma impressão no meu espírito, mas uma impressão de frieza. Desejei que o homem saísse sem demora. Não sou homem que antipatize facilmente com os outros, mas o tom de voz do vendedor, o seu ar, o seu todo, tudo indicava que ele viera pedir um favor, e não oferecer um.

A sugestão é um dos mais sutis e poderosos princípios de psicologia. Nós a empregamos em tudo o que fazemos, dizemos e pensamos, e, compreendendo a diferença que há entre uma sugestão positiva e uma negativa, podemos empregá-la de tal maneira que ela nos trará triunfos, e não derrotas.

A ciência estabeleceu o fato de que por meio do emprego negativo da sugestão é possível até mesmo extinguir a vida. Há alguns anos, na França, um criminoso foi condenado à morte; antes, porém, da sua execução, realizaram com ele uma experiência a qual veio provar concludentemente que por meio do princípio da sugestão a morte pode ser produzida. O criminoso foi conduzido à guilhotina, em seguida vendaram-lhe os olhos, e a sua cabeça foi posta sob o cutelo. Deixaram então cair sobre o seu pescoço uma tábua afiada, que produzia um choque semelhante ao de um cutelo. Em seguida derramaram-lhe vagarosamente água sobre o pescoço. A água correndo-lhe pela espinha abaixo, lentamente, imitava um jorro de sangue quente. Dentro de sete minutos os médicos constataram a morte do condenado. A sua imaginação, influenciada pela sugestão, transformara a tábua afiada no cutelo da guilhotina: o seu coração deixou de bater e produziu-se a morte.

Voltemos agora às duas cartas e vamos analisar a segunda, a que trouxe os resultados desejados. Estudemos cuidadosamente o primeiro parágrafo e observaremos que se faz aí uma pergunta que só pode ser respondida de uma forma. Compare o leitor esse parágrafo inicial com o da primeira carta e pergunte a si mesmo qual dos dois o pressionaria melhor. Este parágrafo é redigido como se tivesse de servir a um duplo propósito; primeiro, neutralizar a mente do destinatário de modo que este leia o resto da carta com a mente aberta; em seguida, formula uma pergunta que só pode ser respondida de um modo, com o propósito de conduzir o destinatário a um ponto de vista que se harmoniza com a natureza do favor pedido nos parágrafos subsequentes.

Do começo ao fim a carta leva a sua mais forte impressão, por mera sugestão, contudo essa sugestão é tão cuidadosamente encoberta que não aparece claramente senão depois de realizada uma análise completa de toda a carta.

Essa carta domina inteiramente o destinatário, torna a sua consciência aliada do autor, cerca-o, como faria o caçador com uma lebre, levando-a para um ninho cuidadosamente preparado.

A mente humana é uma peça de maquinismo maravilhosa.

Uma das suas mais notáveis características reside no fato de que todas as impressões que a alcançam, ou por meio da SUGESTÃO ou da auto-sugestão, são classificadas juntas, em grupos que se harmonizam em natureza. As impressões negativas são todas armazenadas numa parte do cérebro, enquanto que as impressões positivas ficam dispostas em outra parte. Logo que uma dessas impressões (ou experiências passadas) é chamada à mente, por meio do princípio da memória, há uma tendência para chamar todas as outras impressões de natureza semelhante, do mesmo modo que quando levantamos o elo de uma corrente todos os outros elos são erguidos também. Assim, pois, qualquer coisa que produza um sentimento de dúvida, na mente de alguém, é suficiente para lhe trazer à lembrança todas as experiências que lhe causaram dúvida. Por exemplo, se um homem recebe um pedido de um estranho, para descontar um cheque, imediatamente se lembra de haver descontado cheques que não eram verdadeiros, ou de ter ouvido contar casos assim. Por meio da lei da associação todas as emoções semelhantes, experiências e impressões que chegam à mente enfileiram-se, e, assim, a lembrança de uma traz a tendência para despertar a memória de todas as outras.

Despertar um sentimento de desconfiança no espírito de alguém é provocar uma tendência para trazer à superfície todas as suas experiências, nas quais a dúvida teve parte.

Um sentimento de coragem não pode dominar, na mente do indivíduo, enquanto perdurar um sentimento de medo. Um sentimento tem de dominar o outro. São companheiros que não se suportam porque não se harmonizam em natureza. As coisas iguais se atraem.. Cada pensamento conservado no cérebro tem uma tendência para provocar pensamentos de natureza semelhante. Vemos assim que essas sensações, pensamentos e emoções, oriundos de experiências passadas, que despertam na consciência, contam com o apoio de um exército regular, de igual natureza, o qual permanece pronto para entrar em ação.

Ponhamos deliberadamente em nossa mente, por meio do princípio da Auto-Sugestão, a ambição de vencer por meio do auxílio do *objetivo principal definido*, e observemos quão rapidamente toda a nossa habilidade latente ou não desenvolvida nas experiências passadas será estimulada e estará pronta para agir em nosso favor.

Para implantar “profundamente” a *sugestão*, ponha-se nela bastante *entusiasmo*, pois o entusiasmo é o fertilizador que garantirá o seu rápido crescimento bem como a sua permanência.

É este um ponto que quero frisar com toda a minha força. *Não é tanto o que se diz, como o TOM E A MANEIRA E de dizer, que produzem uma impressão duradoura.*

Segue-se naturalmente que a sinceridade de intenções, a honestidade e a correção devem servir de apoio a tudo o que dizemos se quisermos causar uma impressão duradoura e favorável.

Nenhum homem pode conseguir exprimir-se por meio de palavras ou atos que não estejam em harmonia com a sua crença, e se assim fizer, terá que pagar com a perda da sua capacidade para influenciar os outros.

Não creio que se possa conseguir êxito tentando enganar alguém, sobre qualquer coisa, mas sei que não posso tentar enganar a mim mesmo. Fazer isso seria destruir o poder da minha pena e tornar ineficientes as minhas palavras. É apenas quando escrevo com o fogo do entusiasmo ardendo em meu coração que os meus artigos causam boa impressão aos outros é apenas quando falo sentindo fé nas - palavras que pronuncio que levo os meus ouvintes a aceitarem a minha mensagem.

Além de ler em voz alta o parágrafo referido, procure á leitor aprendê-lo de cor. Ainda mais: escreva-o e ponha-o num lugar onde possa vê-lo todos os dias, a fim de ter uma advertência quotidiana de um princípio que, mais do que isso, é uma lei, tão imutável como a lei da gravidade, e sem o qual nunca poderemos ser uma força no nosso campo de atividade.

Transigindo com falsidade, nenhum vendedor pode tornar-se eficiente, Se assim fizer, as suas palavras não servirão ao seu propósito, pois, como não vêm do íntimo do coração, não podem ter vida nem conter em si um entusiasmo genuíno.

A fim de que não haja mal-entendido sobre o que quero dizer e a fim de que essas palavras de advertência não tenham um sentido abstrato, declararei que pelas verdades a que me refiro quero significar o seguinte:

*Não é possível sugerir a alguém, por palavras ou atos, uma coisa em que não se acredita.*

“E como conseguiu o autor tornar-se uma autoridade em assunto tão essencial?”, perguntará o leitor.

Ele responderá: “Tornei-me uma autoridade porque fiz experiências com esse princípio, até chegar a saber perfeitamente de que maneira ele age.”

“Mas, volverá o leitor, como poderei saber se está’ falando a verdade?”

A isso responderei apenas que o leitor só saberá depois de experimentar por si mesmo observando os que aplicam com fé esse princípio e os que não o aplicam.

Há apenas uma coisa no mundo que dá ao homem uma força real e permanente: é o caráter. Não devemos porém esquecer que reputação não é caráter. Reputação é o que se julga que as pessoas são; caráter é o que a pessoa é realmente. Assim, se o leitor quiser tornar-se uma pessoa de grande influência, procure ser um verdadeiro caráter.

Sem caráter nada teremos, nada valeremos e nada poderemos ser. Caráter é algo que não se pode mendigar, roubar ou comprar. Só se pode conseguir caráter contribuindo-o com as nossas próprias idéias e ações.

Com o auxílio da sugestão, qualquer pessoa pode construir um caráter sólido, qualquer que tenha sido o seu passado. Parece-me apropriado nesta lição acentuar o fato de que todos os que têm caráter têm também entusiasmo e personalidade suficiente para atrair outras pessoas de caráter.

Agora indicaremos a maneira como o leitor deve proceder para desenvolver o entusiasmo, se é que já não possui esta qualidade rara.

*Primeiro:* Leia as restantes lições deste curso, pois nelas se encontram outras instruções que devem ser coordenadas com as que damos aqui.

*Segundo:* Escreva, se ainda não o fez, o seu objetivo principal definido, bem claramente, numa linguagem simples, bem como o plano por meio do qual pretende transformar esse objetivo em realidade.

*Terceiro:* Leia todas as noites, antes de recolher-se, o seu objetivo principal definido e ao lê-lo veja-se em imaginação já de posse dele. Faça-o com fé absoluta na sua capacidade para transformar em realidade esse objetivo. 'Leia alto, com todo o entusiasmo possível, acentuando cada palavra. Repita essa leitura até que uma voz interior lhe diga que o seu propósito será alcançado. Algumas vezes sentirá os efeitos dessa voz que vem do íntimo, logo à primeira leitura; outras vezes, porém, terá de ler inúmeras vezes antes de conseguir percebê-la.

Se preferir, pode ler o objetivo principal definido como se fosse uma oração.

O resto desta lição é destinado àqueles que ainda não descobriram o poder da fé e que pouco ou nada sabem sobre o princípio da auto-sugestão. A todos os que se acham nessa classe, recomendo a leitura do Evangelho de S. Mateus (sétimo e oitavo versículos, cap. VII, e vigésimo versículo, cap. XVII).

A fé é um dos maiores fatores do bem. A esta força maravilhosa devem-se os milagres mais extraordinários. A 'fé proporciona paz a todos os que a abraçam. Envolve um princípio de tão grande alcance que é impossível dizer quais são as suas limitações ou se ela tem limitações.

Ao descrever o seu objetivo principal, o leitor deve fazer uma declaração das qualidades que pretende desenvolver, a situação que pretende atingir; ao ler essa descrição todas as noites, faça-o com fé e tenha a certeza de que tudo se transformará em realidade.

Para vencer na vida precisamos agir. Não basta apenas saber. É preciso saber e pôr em prática.

O entusiasmo é o impulso que leva a mente humana a pôr em ação os seus conhecimentos.

O entusiasmo é tão essencial a um vendedor como a água ao peixe. Todos os vendedores hábeis que triunfam conhecem a psicologia do entusiasmo e usam-na de vários modos, como meio prático de ajudar os seus homens a. produzirem mais.

As reuniões de vendedores poderiam ser chamadas com mais propriedade reuniões de reavivamento, porque. a sua finalidade é fazer reviver o interesse e despertar entusiasmo que facilitarão o vendedor a reiniciar a luta com a ambição e a energia renovadas.

Durante sua administração como gerente das vendas da Companhia Nacional de Máquinas Registradoras, Hugh Chalmers (que mais tarde se tornou famoso na indústria. de automóveis) teve que enfrentar uma situação muito embaraçosa, correndo até mesmo o risco de perder o emprego, bem como milhares de vendedores que trabalhavam sob sua direção.

A Companhia encontrava-se em dificuldades financeiras. Esse fato chegou ao conhecimento dos vendedores e o resultado foi que os mesmos perderam o entusiasmo e as vendas começaram a cair vertiginosamente. A situação tornou-se tão alarmante que. foi necessário convocar uma reunião geral da organização de vendas. Essa conferência deveria ter lugar na fábrica da Companhia em Dayton, Ohio. Os vendedores foram pois convocados, de todas as partes do país.

Mr. Chalmers presidiu a reunião. Pediu a vários dos seus melhores vendedores que se aproximassem e que relatassem o que se passava no seu campo de atividade, e por que as vendas haviam decrescido tanto. Todos os vendedores contaram uma história das mais tristes: A situação comercial era má, o dinheiro escasso, o povo só queria fazer compras depois da campanha presidencial, etc. Quando o quinto vendedor começou a enumerar as suas dificuldades, a explicar por que não mantinha a sua quota de vendas, Mr. Chalmers ergueu-se de um salto exclamando: **“PARE!”** E, virando-se para os presentes acrescentou: “Ordeno que se suspenda a sessão por dez minutos, enquanto engraxo os sapatos.”

Voltou-se então para um negrinho que estava sentado próximo e mandou-lhe que engraxasse os seus sapatos, ali mesmo.

Os vendedores, como era natural, ficaram assombrados! Muitos pensaram que Mr. Chalmers enlouquecera repentinamente. Começaram a cochichar uns com os outros. Enquanto isso, o pretinho engraxou um sapato, depois outro, demorando bastante, e fazendo um trabalho esmerado.

Terminado o trabalho Mr. Chalmers deu dez cêntimos ao negrinho e começou o seu discurso:

*“Quero ue todôs os senhores olhem para este negrinho.*

*Tem licença para engrazar os sapatos de todo o pessoal da nossa fábrica e escritórios. O seu antecessor era um meino branco, consideravelmente mais velho do que ele; japesar da Companhia subsidiá-lo com um salário de cinco dólares por semana, não conseguiu ganhar o bastante para viver, nesta fábrica, onde há milhares de empregados.*

*“O negrinho não somente consegue viver bem, sem receber coisa alguma da Companhia, como também está mesmo fazendo economias, e tudo isso trabalhando sob as mesmas condições, na mesma fábrica e para as mesmas pessoas.*

*“Agora, quero fazer uma pergunta: For que motivo o menino branco não conseguiu ganhar o suficiente? Seria culpa sua ou dos fregueses?”*

A una voce todos os presentes responderam:

*“FOI CULPA DO RAPAZ, NATURALMENTE !”*

*“Muito bem, disse Chalmers. Os senhores estão no mesmo caso. Quero dizer, estão vendendo máquinas registradoras no mesmo território, ao mesmo povo, com as mesmas condições comerciais de há um ano. Entretanto não estão produzindo tanto quãto produziam. Agora, de quem é a culpa? Dos senhores ou dos fregueses?”*

Ainda desta vez a resposta veio, em coro.

*“A CULPA É NOSSA NATURALMENTE!”*

*“Sinto-me satisfeito, continuou Mr. Ohalmers, vendo que os senhores reconhecem que têm a culpa, e agora desejo dizer-lhes em que consiste a sua dificuldade: Os senhores ouviram rumores de que a Companhia não está em boas condições financeiras e isso destruiu a tal ponto o seu entusiasmo que já não fazem os mesmos esforços que faziam anteriormente. Mas, se voltarem às suas zonas de atividade, fazendo-me a promessa de enviar cinco pedidos cada um, durante o próximo mês, a Companhia já não estará em dificuldade, pois esse número de pedidos extras assim salvará a situação. Quererão fazer isso?”*

Todos disseram que sim, e cumpriram a promessa.

Este incidente entrou para a história da National Cash Register Company.

Na verdade, sabe-se que essa tática de Chalmers fez voltar a maré nos negócios da Companhia, com um lucro de milhões de dólares.

O entusiasmo não conhece derrotas! O gerente de vendas que sabe enviar um exército de vendedores entusias- E nados pode estabelecer os preços, e, o que é ainda mais importante, aumentar em todos os que dirige a capacidade para ganhar dinheiro; deste modo, o seu entusiasmo beneficia não somente a ele como também a centenas de outras pessoas.

O entusiasmo nunca é uma questão de *chance*. Há certos estímulos que produzem o entusiasmo. Destes os mais importantes são os seguintes:

- 1, Fazer o trabalho que mais agrada.
2. Viver num ambiente onde se entra em contato com pessoas entusiastas e otimistas.
3. Sucesso financeiro.
4. Boa saúde.
5. Domínio completo das Quinze Leis do Triunfo e a sua aplicação no trabalho.
6. A consciência de ter prestado serviços a outros, de qualquer maneira prática,
7. Vestir-se bem, de acordo com as necessidades do trabalho.

Todas essas fontes de estímulo se explicam por si mesmas, exceto a última. Pouca gente compreende a importância da psicologia do vestuário, e por esta razão a descreveremos aqui detalhadamente. A roupa constitui uma questão importantíssima e todos deveriam tê-la sempre em honra, a fim de sentir confiança em si, esperança e entusiasmo.

## **A PSICOLOGIA DO VESTUÁRIO**

A guerra destruíra todos os meus negócios e eu era forçado a começar tudo de novo. Meu guarda-roupa consistia então em três ternos velhos e dois uniformes de que eu não precisava mais.

Sabendo muito bem que as pessoas em geral julgam um homem pela sua maneira de vestir, fui logo procurar o meu alfaiate.

Felizmente ele me conhecia há muitos anos e, assim, não me julgou pela roupa que eu vestia então. Se o tivesse feito, creio que teria “naufragado”

Eu tinha no bolso, por única fortuna, menos de um dólar, trocado, e contudo consegui crédito para três ternos dos mais caros que já tive. Pedi também que as roupas fossem feitas sem demora.

Os três ternos custaram 375 dólares.

Felizmente eu tinha crédito junto ao meu alfaiate, e ele não me perguntou quando pagaria aquelas roupas tão caras. Sabia que eu podia pagar e pagaria num tempo determinado, mas estaria convencido disso? Era essa a idéia que me passava pela cabeça e eu tinha esperança de que a pergunta não fosse feita.

Em seguida comprei em outra casa três ternos mais; baratos e um enxoval completo: as melhores camisas, colarinhos, gravatas e roupas brancas.

Em menos de vinte e quatro horas estava livre da guerra e com um débito de 675 dólares.

Todas as manhãs eu me vestia bem e começava a passear pela mesma rua, precisamente à mesma hora. Acontece que era justamente à hora em que um rico editor costumava passar pela mesma rua, quando ia almoçar.

Comecei a cumprimentá-lo todas as manhãs, e, às vezes, parava para conversar com ele alguns minutos.

No fim de uma semana resolvi fazer que não o via, ao: passar por ele, a fim de experimentar se ele passaria por mim sem falar.

Observando-o com o canto do olho fui passando adiante, quando ele me fez parar no passeio da rua, pôs a mão no meu ombro e, olhando para mim da cabeça aos pés, exclamou: “Para um homem que acaba de deixar o uniforme, o senhor me parece muito próspero. Poder-se-ia saber quem fez os seus ternos?”

“Pois não, respondi eu, esse terno foi feito especialmente para mim pela casa Wilkie & Sellery.”

Ele quis saber em que eu me ocupava. Aquele ar de prosperidade que eu mostrava, vestindo todos os dias um terno diferente, atraiu a sua curiosidade. E era justamente isso que eu queria.

Sacudindo as cinzas do Havana que fumava, respondi:

“Oh! Estou organizando uma nova revista que pretendo editar.”

“Uma nova revista? perguntou ele. E como se chama?”

“Chamar-se-á *Hill's Golden Rule*”, respondi eu.

“Não se esqueça, tornou o meu amigo editor, que me encarrego de impressão e distribuição de revistas. Talvez lhe possa ser útil.” Chegava o momento esperado. E era justamente o que eu tinha em vista, quando comprei os ternos.

Contudo, vale a pena acentuar que essa conversa nunca teria tido lugar se o editor me tivesse visto na rua com uma roupa surrada; mostrando indícios de pobreza em todo meu aspecto.

Um ar de prosperidade sempre atrai a atenção e, ainda mais, uma “atenção favorável”, pois o desejo fundamental em todo o coração humano é prosperar.



Meu novo amigo convidou-me a almoçar com ele, no seu *êlube*, Antes de serem servidos o café e os charutos já ele me falara sobre o contrato para a impressão e distribuição da revista. E eu “consentira” em que ele fornecesse o capital, sem cobrar nenhum juro.

Naturalmente, para lançar uma nova revista, .é necessário um capital considerável que é sempre difícil obter, mesmo oferecendo as melhores garantias. O capital necessário para o lançamento do *Hill's Golden Rule Magazine*, que o leitor deve conhecer, ia além de 30 mil dólares e todos os cêntimos desses 30 mil dólares foram conseguidos principalmente devido à psicologia do vestuário.

A muitas pessoas pode parecer absurdo que um homem em péssimas condições financeiras comesse logo por fazer uma dívida de 675 dólares, somente em roupas, mas a psicologia que aí se encontra justifica-a plenamente.

A aparência de prosperidade não somente causa uma impressão favorável àqueles a quem se precisa pedir favores, como também tem nm efeito sobre a própria pessoa.

Quanto a mim eu não somente sabia que o fato de estar: bem vestido impressiona favoravelmente os outros, como também sabia que isso produziria um estado de confiança em mim mesmo, sem o qual eu não poderia reconquistar a fortuna perdida.

A primeira lição que recebi sobre a psicologia do vestuário me foi dada por meu amigo Edwin C. Barnes, s de Thomas A. Edison. Barnes divertiu bastante o pessoal dos escritórios de Edison, quando há vinte anos dirigiu-se a West Orange num trem de carga (pois não pôde conseguir dinheiro suficiente para pagar uma passagem) e anunciou que ia entrar em sociedade com *Mr.* Edison.

Todo o mundo riu do rapaz, exceto o próprio Edison que viu no queixo largo e no rosto determinado do jovem Barnes algo que os outros não viram. Conquanto naquele momento ele tivesse mais o aspecto de um vagabundo do que o de um futuro sócio do maior inventor do mundo.

Barnes começou varrendo o chão nos escritórios de Edison.

O que ele desejava era apenas uma *chance* para entrar na organização Edison.

Daí em diante tornou-se um exemplo digno de ser tado por outros jovens que desejam colocar-se na vida.

Barnes está hoje afastado da vida comercial, conquanto seja relativamente jovem, e passa a maior parte do seu tempo em duas belas casas, uma em Bradentown (Flórida) e a outra em Damariscotta (Maine). É multimilionário e feliz.

Travei conhecimento com ele durante os primeiros tem- da sua associação com Edison.

Naquela época, Barnes possuía o maior e o mais caro guarda-roupa de que já ouvi falar. Tinha trinta e um ternos e nunca vestia a mesma roupa durante dois dias. Além disso, as suas roupas eram caríssimas. Usava meias de seis dólares o par e as suas camisas e gravatas eram de qualidade finíssima. Quanto às gravatas, eram feitas especialmente, custando cada uma de cinco a sete dólares.

Um dia, por troça, pedi-lhe que me desse alguns dos seus ternos velhos.

Ele me respondeu que não tinha uma única roupa da qual não precisasse.

Deu-me, sobre a psicologia do vestuário, uma lição que sempre relembrei com vantagens: “Não tenho trinta e um ternos apenas pela impressão que isso poderia causar aos outros: tenho-os pela impressão que causam a mim “mesmo”, disse-me ele.

E passou a lembrar o dia em que se apresentou na Fábrica de Edison pedindo um emprego. “Precisei, disse-me ele, fazer duas vezes a volta do edifício até conseguir coragem para me apresentar, pois sabia que tinha mais o aspecto de um vagabundo do que de um empregado aceitoável.”

Para andar bem vestido um homem precisa ter pelo menos dez ternos. Deve ter uma roupa diferente para cada dia da semana, uma casaca, um *smoking* para soirées. um fraque para solenidades durante o dia.

Pode ser verdade, como disse um poeta conhecido, que “a roupa não faz o homem”, mas ninguém pode negar que o fato de andar bem vestido contribui bastante para o triunfo.

O banco em que fazemos empréstimos está sempre pronto para nos fornecer dinheiro, mesmo que não o precise. mas, conquanto que mostremos um ar próspero. Assim, quando se vai a um banco fazer um empréstimo, nunca se deve ir mal vestido ou mostrando indícios de pobreza, pois neste caso nada se conseguirá.

Já tem acontecido que alguns homens chegassem ao auge das realizações quando influenciados pelo amor de uma mulher.

Todos os tipos perigosos e suspeitos, os salteadores de estrada, os que se empenham em falsificações, etc., sempre usam entorpecentes, cocaína, morfina, etc., antes de entrar em ação. Mesmo aí há uma lição mostrando que em geral todos os homens necessitam de um estímulo artificial e provisório para os impelir a esforços maiores do que os que são necessários em geral no curso ordinário da vida.

As pessoas que triunfam sempre descobrem os meios que lhes parecem melhor adaptados às suas necessidades e que podem produzir um estímulo capaz de os elevar ao auge dos empreendimentos.

Edgar Allan Poe, segundo se diz, escreveu *O Corvo* quando se encontrava intoxicado. Oscar Wilde escreveu os seus poemas sob uma forma de estímulo que não pode ser descrita com propriedade, num curso como este.

Henry Ford (é essa uma opinião que admitimos ser apenas nossa) teve o seu verdadeiro início na vida graças ao amor da sua encantadora companheira. Foi ela quem o bise pirou, quem lhe deu fé em si mesmo de modo a poder enfrentar e vencer adversidades que teriam arruinado qualquer homem comum.

Esses incidentes são citados aqui como prova de que homens que conseguiram altas realizações têm sempre, por acaso ou por desígnio próprio, descoberto meios de estimular-se a si próprios, elevando-se a um alto grau de entusiasmo.

O que foi dito nesta lição, por exemplo, facilita a compreensão do verdadeiro objetivo da lei do “Master Mind” que é, principalmente, estimular todas as mentes que se aliam para constituição de um “Master Mind”.

Uma pessoa que vai para o trabalho de todos os dias com um espírito de desânimo, sem entusiasmo, está destinada ao fracasso. Nada pode salvá-la se não mudar de atitude e não aprender a estimular o seu espírito e seu corpo para elevar-se ao auge das realizações.

Agora o leitor está pronto para iniciar a lição sobre o autocontrole, na qual observará um ponto vital relaciona- E do com esta lição, da mesma maneira que ela, por sua vez, uma relação direta com as lições sobre um *Objetivo principal definido, Confiança em si mesmo, Iniciativa e Liderança, e Imaginação.*

## OS SETE CAVALEIROS FATAIS

*Desde o nascimento até a morte, todo ser humano precisa combater esses inimigos. O nosso triunfo na vida será medido, em grande parte, pelo modo de dirigir o comba.: a estes terríveis cavaleiros.*

O pior inimigo do homem é aquele que se em bosca no seu cérebro.

Se pudéssemos nos ver como os outros nos vêem, os inimigos que a nossa personalidade abriga poderiam ser descobertos e eliminados.

Os sete iuimigos enumerados aqui são os mais comuns, e conseguem arremessar milhões de homens e mulheres no fracasso, sem nunca serem descobertos. Analise-se o leitor cuidadosamente e veja a quantos, dentre os sete cavaleiros, está dando abrigo.

*Se tais inimigos cavalgassem livremente, em cavalos: reais, não seriam tão perigosos, pois poderiam ser cerca- dos e postos fora de combate. Mas andam sem ser vistos, nas mentes humanas, e o fazem de maneira tão silenciosa e sutil que a maioria das pessoas nem se apercebe da su&; presença.*

*Bem à frente vem o mais perigoso e o mais comum desses cavaleiros. O leitor poderá considerar-se feliz se descobrir tal inimigo e proteger-se contra o mesmo. Esse cruel guerreiro, a INTOLERÂNCIA, tem matado mais pessoas, destruído mais amizades, causado mais miséria, sofrimentos e guerras do que todos os outros seis males que aparecem no desenho.*

*Este inimigo da humanidade fecha a mente humana, faz retroceder a razão, a lógica e os fatos. Se o leitor odeia aqueles cujo credo religioso é diferente do seu, pode estar certo de que o mais perigoso dos sete cavaleiros fatais cavalga ainda no seu espírito.*

*Em seguida, vemos a VINGANÇA e a AVAREZA.*

*Esses dois males sempre andam lado a lado. Encontrando-se um, pode-se ler a certeza de que o outro está perto. A AVAREZA deforma de tal maneira o cérebro do indivíduo que ele desejaria poder construir um muro em torno da terra e conservar o resto da humanidade do lado de fora. É o inimigo que leva o homem a acumular milhões de que não necessita e que nunca poderá gastar. É o inimigo que faz com que um homem tire até a última gota de sangue do seu semelhante.*

*E graças a VINGANÇA, que anda sempre lado a lado com a AVAREZA, o infeliz que abriga no cérebro esses gêmeos cruéis não se satisfaz com arrebatando os bens materiais dos seus semelhantes; quer destruir também a sua reputação.*

*A AVAREZA e a VINGANÇA se postam nas encruzilhadas da vida e atiram na miséria e no fracasso inúmeras pessoas que poderiam trilhar a estrada do triunfo. Assim, deve ser um dos objetivos do leitor não permitir que eles o assaltem, quando se aproximar de uma dessas encruzilhadas.*

*Tanto os indivíduos como as nações declinam rapidamente logo que a AVAREZA e a INVEJA se instalam na mente dos que dominam.*

*Voltemos agora a atenção para dois outros gêmeos de destruição: O EGOÍSMO e a SUSPEITA. Observemos que também eles andam lado a lado. Não há esperança de triunfo para a pessoa que sofre de amor-próprio demasiado ou de falta de confiança nos outros.*

*A vingança é uma espada nua. Que não tem punho nem guarda. Saberás usar esta espada de Deus? Pegá-la com firmeza? Quanto mais apertares a lâmina Mais o golpe será mortal Na tua própria mão fará um talho profundo É o teu sangue que avermelha o aço E depois de desfechado o golpe Quando a lâmina das tuas mãos cair, Em vez do coração do inimigo É o teu que lhe servirá de bainha.*

*Se não temos confiança nas outras pessoas, não temos também em nós a semente do triunfo. A SUSPEITA um germe prolífico. Se consegue germinar, multiplica-se rapidamente, até não deixar mais lugar para a CONFIANÇA.*

*Sem fé, nenhum homem poderá desfrutar um triunfo permanente.*

*Por toda a Bíblia, como um clarão, passa o apelo à fé. Antes que a civilização se perdesse numa corrida louca pelo dinheiro, os homens compreendiam o poder da fé.*

*“PORQUE NA VERDADE VOS DIGO, SE TIVERDES FÉ, PODEIS DIZER A UMA MONTANHA: ‘TRANSPORTA-TE PARA ALÉM’, E ELA SE TRANSPORTARÁ. COM FÉ, NADA VOS SERÁ IMPOSSÍVEL.”*

*Se quisermos adquirir poder, cultivemos a fé na humanidade. Onde existe a **SUSPEITA** nasce o egoísmo. Interessemos-nos pelos outros, e ficaremos logo tão absorvidos que não teremos tempo para ceder ao egoísmo.*

*O homem que pode esquecer a si mesmo, quando empenhado em servir os outros, jamais é vítima da **SUSPEITA**. Estudemos os que nos cercam e veremos que aqueles que nufrem **SUSPEITA** e **EGOÍSMO** raramente conseguem êxito na vida.*

*Na retaguarda desse grupo de cavaleiros fatais, vemos ainda o **CIÚME** e um outro, cujo nome foi omitido de propósito.*

*Cada leitor deste curso deve fazer um exame de consciência e dar ao sétimo inimigo o nome que achar mais conveniente.*

*Alguns o chamarão: **DESONESTIDADE**. Outros o chamarão: **PROTELAÇÃO**. Alguns terão a coragem de chamá-lo: **DESEJO SEXUAL DESCONTROLADO**. Ponha o leitor o nome que quiser, mas não deixe de batizá-lo.*

*Talvez a sua imaginação dê um nome adequado a esse companheiro do **CIÚME**. Encontrará talvez mais facilidade para dar um nome a este cavaleiro, se souber que ele representa uma forma de loucura conhecida como “demência precoce”.*

*Verá que o **CIÚME** vem logo depois da **SUSPEITA**. Alguns dos que nos lêem dirão que **CIÚME** e **SUSPEITA** deviam viajar lado a lado, pois um sempre conduz o outro.*

*O **CIÚME** a forma mais comum de insanidade mental. A tinge tanto os homens como as mulheres; algumas vezes, tem uma causa justa, porém a maioria das vezes é injustificado.*

*Este cavaleiro fatídico é um dos que proporcionam mais casos de divórcio!*

*Mas não procure o leitor enganar-se. Talvez faça parte das vítimas, O objetivo deste artigo é ajudá-lo a ver em que classe se encontra. Se é uma vítima da miséria, do fracasso e da pobreza, em qualquer das suas formas, não tenha dúvida de que descobrirá, instalado no seu cérebro.*

*Não se engane! Aqueles que têm tudo o que querem, inclusive felicidade e boa saúde, já afastaram do seu caminho estes sete cavaleiros.*

NH

“o dia de ontem é apenas um sonho;

O dia de amanhã uma simples visão;

Mas o dia de hoje bem vivido

Faz de cada dia passado

Um sonho de felicidade

E de cada dia futuro

Uma visão de esperança;

Sejamos pois cuidadosos com o dia presente.”

(do sanscrito)

“uma das coisas mais valiosas

Que alguém pode aprender

Na vida

É a arte de por em pratica

Os conhecimentos

E as experiências dos outros.”

## LIÇÃO OITAVA

### **AUTOCONTROLE**

Querer é Poder!

Passemos agora a estudar o *autocontrole*, isto é, o contrôlê de si mesmo, por meio do qual podemos dirigir o nosso entusiasmo para fins construtivos. Sem autocontrole, o entusiasmo se assemelha à luz do raio: pode atingir um ponto qualquer, pode destruir vidas e propriedades.

O entusiasmo é a qualidade vital que desperta o indivíduo para a ação, ao passo que o autocontrole é o fiel da balança que dirige a ação, de modo que seja sempre construtora, e nunca destruidora.

Para ser uma pessoa “equilibrada”, é preciso que se tenha entusiasmo e autocontrole em igualdade de condições.

É fato indiscutível que a maioria das infelicidades humanas se origina da falta de autocontrole. As Santas Escrituras estão cheias de advertências em apoio do autocontrole. Insistem até mesmo para que amemos os nossos inimigos e perdoemos as ofensas. A lei da não-resistência j passa por toda a Bíblia como um clarão.

Por exemplo, estudemos as características de Abraão. Lincoln. Nas suas horas mais difíceis, Lincoln exerceu a paciência, o equilíbrio e o autocontrole. Estas foram algumas das características que fizeram dele um grande homem. Lincoln encontrou deslealdade em alguns membros do seu gabinete; mas pelo simples motivo de que essas deslealdades eram para com ele, pessoalmente, e porque os que se mostravam desleais tinham contudo qualidades que os tornavam úteis à pátria, Lincoln soube dominar-se.. e esquecer as suas falsidades.

Numa linguagem mais forte do que polida, Billy Sunday exclamou uma vez do púlpito: “Há algo do infernal no homem que está sempre procurando humilhar os outros.” Com certeza, ao ouvir tal afirmativa, o demônio gritou;. “Amém, irmão!”

Entretanto, o autocontrole se tornou um fator importante neste curso de leitura sobre a Lei do Triunfo, não somente porque a sua falta causa sérios danos aos que se tornam vítimas dela, como também porque aqueles que não o exercem perdem uma grande força, indispensável na luta pela consecução do objetivo principal definido.

Adquiri então uma concepção perfeita da filosofia encerrada na frase seguinte: “Quando os deuses querem destruir um homem, primeiro o enlouquecem.” Ao mesmo tempo, adquiri também uma compreensão mais maior da lei de não-resistência e encontrei mais facilidade para interpretar várias passagens da Bíblia, relacionadas com essa lei.

A falta de autocontrole é uma das fraquezas que mais prejudicam a vida dos vendedores. As vezes acontece -que o freguês diz algo de desagradável ao vendedor e se este não é dotado de auto controle responderá com violência, tornando-se então impossível realizar qualquer negocio.

Na prática da advocacia tenho por vezes observado um truque muito inteligente empregado pelos advogados sempre que desejam obter uma declaração de uma testemunha contrária, que responde a todas as perguntas com o proverbial: “Não me lembro”, ou “Não sei”. Quando tudo falha, o advogado procura irritar a testemunha nesse estado de espírito é fácil fazer com que a mesma perca o autocontrole e faça declarações que não faria, se conservasse a sua calma.

Muitas pessoas passam a vida inteira a procurar tempestades e complicações. Em geral, as pessoas encontram o que procuram.

Os homens que sabem dominar-se geralmente se tornam senhores de um cargo, seja ele qual for.

Não há dúvida de que todas as pessoas que se descuidam de exercer o controle pessoal desperdiçam oportunidades, inconscientemente.

Da mesma maneira que as grandes leis fundamentais da vida estão sempre envolvidas nas experiências comuns de todos os dias, de modo que não nos apercebamos delas, assim também as oportunidades *verdadeiras* muitas vezes se escondem atrás de fatos que parecem sem importância.

Pergunte-se a dez pessoas por que não conseguiu maiores êxitos nos seus respectivos campos de esforço pelo menos nove dentre elas dirão que as *oportunidades não aparecem no seu caminho*.

*“As oportunidades não aparecem no seu caminho”* Talvez apareçam e o leitor não as veja. No futuro passará a vê-las melhor, visto que para isso se prepara, com curso sobre a Lei do Triunfo.

Uma pessoa de *autocontrole* bem desenvolvido não cai em êxtase nem se entusiasma exageradamente por coisa ou pessoa alguma.

A violência, o egoísmo, a aprovação dos atos sem um acurado exame indicam a falta de *autocontrole*, numa das suas formas mais perigosas. A confiança em si mesmo é um dos fatores primordiais do triunfo, mas, quando esta faculdade se desenvolve além do que é razoável, tornar-se perigosíssima.

O sacrifício pessoal é uma qualidade recomendável, mas, quando levado ao extremo, também se torna uma forma perigosa da falta de *autocontrole*.

Temos para conosco o dever de não permitir que as emoções concentrem a nossa felicidade na conservação da felicidade de outrem. O amor é essencial à felicidade, mas uma pessoa que ama tão profundamente a ponto de sua felicidade depender inteiramente de outra pessoa assemelha-se ao cordeiro que entra na cova do lobo e lhe pede para dormir ali, ou ao canário que persiste em brincar com o gato.

Uma pessoa que possui o *domínio de si mesma* não se deixará influenciar pelos cínicos e pelos pessimistas, nem permitirá que outros pensem por ela.

Uma pessoa que possui *domínio de si mesma* estimulará sua imaginação e seu entusiasmo até que os mesmos produzam a ação, porém domina a ação em vez de consentir que ela a domine.

Uma pessoa que possui *domínio de si mesma* nunca, em nenhuma circunstância, calunia outra pessoa ou procura tirar vingança por um motivo qualquer.

Uma pessoa que possui *domínio de si mesma* não odeia os que pensam de modo diferente; pelo contrário, se esforça por compreender o motivo do desacordo e tirar vantagens disso.

Vamos agora tratar de uma forma de falta de controle que é mais prejudicial do que todas as outras formas com: o hábito de formar opinião antes de analisar os fatos.



*Ninguém tem o direito* de formar uma opinião que não -seja baseada naquilo que se julga sinceramente ser verdade, ou então em alguma hipótese razoável; entretanto se nos examinarmos cuidadosamente, verificaremos qü costumamos formar opiniões na base do que desejamos ou não acreditar.

Outra grave manifestação da falta de autocoontrole consiste no hábito do “gastar”.

Estamos numa era de gastos e de velocidade, e o pensamento dominante na maioria dos espíritos é viver com mais velocidade que os nossos vizinhos.

Se o nosso vizinho compra um Buick, devemos imitá-lo e, se não é possível arranjar o dinheiro para o Buick precisamos comprar, pelo menos, um Ford. Enquanto isso não pensamos no dia de amanhã.

Destina-se apenas aos que se estão acorrentando à pobreza, gastando mais do que ganham, e não ouvirem dizer ainda que existem leis que precisam ser respeitadas por todos os que pretendem triunfar na vida.

Nas gerações presentes, a falta de autocontrole está sendo desenvolvida pelos próprios pais, que se tornaram vítimas do hábito das despesas supérfluas.

Quero lembrar-lhe, mais uma vez, que mesmo as pequenas economias atrairão oportunidades que não poderão ser aproveitadas pelos que não as possuem. À quantia que se economiza não é tão importante como o fato de que se *estabelece o hábito da economia*, pois esse hábito caracteriza a pessoa como sendo alguém dotado de *autocontrole*, numa das suas formas mais importantes.

A tendência moderna é para gastar tudo o que se ganha.

Entre o avarento que guarda cada centavo num pé de meia e o homem que gasta todos os centavos que ganha ou toma emprestado há uma “média feliz”, e, se quisermos viver seguros, livres e felizes, precisamos encontrar este meio-termo e adotá-lo como parte do nosso programa de *autocontrole*.

A *autodisciplina* é o fator essencial, no desenvolvimento do poder pessoal, pois torna fácil controlar o apetite e a tendência para gastar mais do que se ganha, e o hábito de responder a tudo o que se ouve ofensivo, bem como outros hábitos destruidores que desperdiçam as energias com esforços não-produtivos, os quais assumem formas numerosas demais para serem descritas nesta lição.

TEMOS UMA VANTAGEM EXTRAORDINÁRIA SOBRE OS QUE NOS OFENDEM: TEMOS O DIREITO DE PERDOAR-LHES, AO PASSO QUE ELES NÃO POSSUEM TAL VANTAGEM.

Cheguei a esta decisão, raciocinando mais ou menos do seguinte modo: havia duas maneiras de agir: eu podia gastar muito tempo e muita energia respondendo a todos que procuravam destruir a minha reputação, ou podia dedicar toda essa energia ao meu trabalho, deixando que os resultados desse trabalho fossem a única resposta aos que

criticassem os meus esforços ou procurassem Esabe.r os metivos dos meus esforços. Decidi-me pela úlfilma hipótese, e adotei-a.

“Pelos atos se conhece o homem!”

Se seus atos são construtivos, e ele está em paz consigo mesmo, não terá necessidade de parar para dar explicar, pois os atos falarão por si mesmos.

O mundo cedo esquece os demolidores. Não ergue monumento e não concede honrarias senão aos construtores.

Todos os que chegam a ser alguma coisa neste mundo cedo ou mais tarde atingem a um ponto em que são orçados a resolver esta questão do ódio e, se desejarmos uma prova de que vale a pena exercer o *autocontrole* para nos abstermos de dissipar energias vitais em “represálias.

É fato bem conhecido que nenlimn homem já conseguiu atingir qualquer situação elevada na vida, sem enfrentar antes séria oposição por parte dos invejosos e despeitados.

As emoções recalcadas, principalmente as emoções ódio, se assemelhara a uma bomba altamente explosiva e apresentam um grande perigo, se não forem tratadas por uma pessoa experiente, com um cuidado igual àquele com que um perito manejaria a bomba. Contudo, uma bomba pode se tornar inofensiva, por exemplo, explodindo em num campo aberto ou se for desintegrada por meio de um e processo adequado. Assim também um sentimento de ódio ou.de cólera pode ser transformado, se for expressado de uma maneira que se harmonize com o princípio da psicanalise.

Para conseguir o triunfo, no sentido mais amplo e verdadeiro, devemos conquistá-lo por meio do domínio de nós mesmos. Somente assim adquiriremos equilíbrio.

O homem é o produto de um milhão de anos, pelo muenos, de transformações evolutivas. Desde gerações sem conta, a natureza vem temperando e aprimorando o material que entrava na formação do homem. Pouco a pouco removeu nas gerações precedentes os instintos animais e paixões baixas, até que produziu no homem o mais perfeito espécime de animal que existe na teria. Dotou-nos pois , através desse lento processo de evolução, com a razão, o equilíbrio e a medida para nos tornar capazes de controle e de fazer conosco o que desejamos.

Nenhum outro animal foi dotado de tanto domínio de si mesmo como o homem, ao qual a natureza deu o poder de usar a forma de energia mais altamente organizada .:qu se conhece: o pensamento. Não é improvável que o E pensamento seja o elo mais próximo entre as coisas materiais e o mundo da divindade.

Não somente temos o poder de pensar, como como também, e o que é mais importante, temos o poder de controlar os nossos pensamentos e dirigi-los à vontade.

Temos o poder de controlar os nossos pensamentios, e dirigi-los de acordo com a nossa vontade.

O nosso cérebro pode ser comparado com um dínamo, : no sentido que gera e põe em movimento essa energia misteriosa que se «hama pensamento. Os estímulos que põem o cérebro em movimento podem ser de duas espécies: são eles, auto-sugestão e sugestão. Podemos selecionar o material que produzirá o nosso pensamento, e isso se chama auto-sugestão (ou sugestão a si mesmo). Podemos também permitir que outros escolham o material para nossos pensamentos, e isso é sugestão.

É na verdade humilhante que a maioria dos pensamentos seja produzida por sugestões vindas de fora, de outro e é ainda mais humilhante ter de admitir que a maioria dentre nós aceita tais sugestões, cegamente, sem examiná-las ou verificar a sua veracidade. Lemos os jornais todos os dias como se o que neles se escreve fosse baseado nos fatos. Deixamo-nos levar pelos outros, como se tudo o que dizem fosse a expressão da verdade.

O pensamento é a única coisa neste mundo, sobre a qual temos controle absoluto; entretanto, a não ser que o leitor seja uma exceção proverbial, isto é, um entre dez mil permitirá que outros penetrem na sagrada mansão do seu espírito e aí depositem, por meio da sugestão, temores, infelicidades, adversidades e idéias falsas.

Temos dentro de nós o poder de selecionar o material que constitui os pensamentos dominantes do nosso espírito e o leitor pode ter absoluta certeza de que os pensamentos que dominam no seu cérebro são os que o levarão ao fracasso ou ao triunfo, de acordo com a sua natureza.

O fato de que o pensamento é a única coisa sobre a qual temos domínio absoluto é em si mesmo da mais profunda significação, pois sugere fortemente que é o pensamento que nos aproxima da divindade, no plano terrestre, E fato traz ainda em si outra sugestão muito importante: o pensamento é o nosso principal instrumento ele podemos modelar o nosso destino de acordo com a nossa vontade, Fazendo do pensamento o único poder sobre o qual temos controle absoluto, a Providência não deixaria decerto de associá-lo com esses potenciais, que, se forem compreendidos e desenvolvidos, muito ajudarão a imaginação.

*O autocontrole é uma mera questão de controle de pensamento!*

Quando escolhemos deliberadamente os pensamentos que dominam no nosso cérebro e nos recusamos firmemente a aceitar sugestões de fora, estamos exercendo autocontrole, na sua forma mais eficiente e elevada. O homem é o único animal capaz de fazer tal coisa.

De quantos milhões de anos precisou a natureza para produzir este animal é o que ninguém sabe, mas o fato é que todos os que entendem de psicologia sabem que os pensamentos dominantes determinam os atos e a natureza do homem.

*Pensamento*, exato ou não, é a forma mais elevada de funcionamento do cérebro, humano e nós não somos mais do que a soma total dos nossos pensamentos mais preeminentes e dominantes.

Se é um grande vendedor sabe muito bem o que é preciso para conservar o freguês em perspectiva no lado fensivo e sabe também que será fatal para a transação deixar que o

outro o ponha na defensiva, e aí o conserve. O vendedor pode—e muitas vezes isso acontece— ficar em condições de se ver forçado a aceitar o lado defensivo da conversa durante algum tempo, mas, neste caso, deve exercer um tal equilíbrio e autocontrole que lhe torne possível trocar de lugar com o freguês, sem que ele sinta que isso aconteceu, passando assim para a defensiva.

Isso exige grande capacidade e *autocontrole*!

A palavra “vendedor” se aplica aqui a todas as pessoas que procuram convencer ou persuadir a outros, por meio de argumentos lógicos, ou apelando para os interesses pessoais. Todos nós somos vendedores; ou, pelo menos, devemos ser, seja qual for a espécie de serviço que prestamos “ a qualidade das mercadorias que, oferecemos.

A habilidade para negociar com os outros, sem atritos e discussões, é uma qualidade destacada em todas as pessoas que triunfam. Observemos aqueles que nos estão mais próximos e procuremos ver a sua compreensão dessa arte das negociações inteligentes. Observemos também como triunfam os poucos que compreendem tão delicada arte, conquanto se trate às vezes de pessoas menos educadas do que aqueles com quem negociam.

Trata-se de uma vantagem que pode ser cultivada.

A arte das negociações coroadas de êxito nasce da paciência e do autocontrole. Observemos com que facilidade os vendedores bem sucedidos exercem o *autocontrole*, quando estão procurando convencer um freguês impaciente. O vendedor pode estar fervendo de indignação, mas não deixará transparecer tal coisa, quer na fisionomia quer nas palavras.

É. que já adquiriu a arte de negociar com inteligência.

Observar uma pessoa que já adquiriu a arte de negociar com inteligência é uma espécie de educação liberal.

Observemos agora o médico que adquiriu essa arte: como se move no quarto do doente; como o saúda com um sorriso de confiança. O seu ar, o seu tom de voz, o ar de segurança que se nota na sua fisionomia, tudo indica. Ele é uma pessoa que já adquiriu a arte de negociar com inteligência. E o doente sente-se melhor, logo que ele entra no quarto.

Observemos o chefe de uma turma de trabalhadores e já adquiriu essa arte, e vejamos como a sua presença estimula os homens a um maior esforço, inspirando-lhes confiança e entusiasmo.

Observemos o advogado, já de posse dessa ciência, e; notemos como infunde respeito e atenção ao tribunal, ao Juri e aos seus colegas. Há, no tom da sua voz, na posição seu corpo, na expressão da sua fisionomia, algo de particular que faz o oponente sofrer, em comparação. Não somente ele conhece o seu caso como também convence aos juizes e jurados de que conhece tudo perfeitamente, e como a recompensa ganha a questão, e além disso muito dinheiro.

Tudo isso se baseia no *autocontrole*.

E o autocontrole é o resultado do controle do pensamento.

Este privilégio de estimular o espírito com sugestões e pensamentos escolhidos por nós mesmos é um poder que nos foi dado pela divina providência, e, se exercermos este santo direito, nada há, dentro dos limites do possível, que esteja além de nós.

Se perdermos a calma, com ela perderemos os nossos argumentos, as nossas transações, e tudo em nós indicará uma pessoa que não se familiarizou com os fundamentos sobre os quais se baseia o autocontrole, e o principal destes fundamentos é o privilégio de escolher os pensamentos que dominam no nosso espírito.

Atrás de todas as realizações, de todo e qualquer auto controle, atrás de todo controle, se esconde essa magia que se chama desejo.

Não há exagero em afirmar que somos limitados apenas pela intensidade dos nossos desejos.

Quando o nosso desejo é bastante forte, daremos a impressão de possuir poderes sobre-humanos de realização. Ninguém explicou ainda esse estranho fenômeno mental e talvez ninguém o possa explicar jamais, porém, se o leitor tiver dúvida sobre isso, faça uma experiência, a fim de convencer-se.

Se deseja adquirir a arte de negociar com inteligência, como é certamente o seu caso, se é que se convenceu da grande importância que isso tem, para a consecução do seu objetivo principal definido, fará também o mesmo contanto que o seu desejo seja realmente intenso.

Napoleão Bonaparte desejou ser imperador da França e conseguiu-o. Lincoln quis libertar os escravos na América e realizou o seu sonho. Os franceses desejaram “não desaparecer”, no início da Guerra Mundial, e não desapareceram. Edison desejou produzir luz com a energia elétrica, e produziu-a, conquanto levasse muitos anos para conseguir isso. Theodore Roosevelt desejou unir os oceanos Pacífico e Atlântico, por meio do canal do Panamá, e realizou o seu desejo. Demóstenes quis ser um grande orador, e, apesar de um grave defeito vocal, transformou esse desejo numa realidade. Helena Kelier teve o desejo de falar, e, conquanto surda, cega e muda, fala hoje perfeitamente. John Patterson quis dominar o comércio das máquinas registradoras, e conseguiu-o. Shakespeare desejou tornar-se um grande escritor, e, apesar de ser apenas um pobre ator ambulante, conseguiu o seu intento. Billy Sunday quis deixar de jogar baseball, para tornar-se um grande pregador, e conseguiu realizar o seu desejo. James J. Hill desejou tornar-se um grande empreendedor, e, conquanto fosse um mero telegrafista, transformou esse desejo em realidade.

Não diga pois o leitor “não é possível fazer isso”, nem também diga que é diferente dessas pessoas e de milhares de outros indivíduos que têm conseguido feitos notáveis, em todos os ramos de atividade. Se é diferente desses indivíduos só pode ser num sentido: “o seu desejo de alcançar um determinado objetivo era mais intenso do que o do leitor”.

Lance pois na mente a semente de um desejo construtivo, fazendo seu o seguinte credo e código de moral:

*“Desejo ser útil aos meus semelhantes, durante a minha jornada terrestre. Para isso, adotei este credo, conto uma norma que devo seguir nas minhas relações com os outros.*

*“Educar a mim mesmo, de tal maneira, que jamais encontre falta nos outros, mesmo que esteja em desacordo com eles ou que o seu trabalho seja inferior, enquanto compreender que eles estão sendo sinceros e fazendo o melhor que podem.*

*“Respeitar a minha pátria, a minha profissão e a mim mesmo. Ser honesto e justo para com os meus semelhantes tanto quanto desejo que eles sejam para comigo. Ser um cidadão leal à pátria. Falar dela com orgulho e agir sempre como um defensor valoroso das suas tradições e do seu nome. Ser uma pessoa cujo nome merece respeito em toda parte.*

*“Basear minhas expectativas de recompensa no fundamento sólido dos serviços prestados. Querer pagar o preço do triunfo com um esforço honesto. Olhar para o meu trabalho como uma oportunidade para ser aproveitada com alegria, e não como algo que se suporta com sacrifício.*

*“Lembrar-me de que o triunfo dorme dentro de mim mesmo, no meu cérebro. Esperar por dificuldades e abrir meu caminho através delas.*

*“Evitar a demora em todas as suas formas e nunca, em circunstância alguma, deixar para amanhã o que devo fazer hoje.*

*“Finalmente, participar das alegrias da vida, de modo a ser cortês para com os meus semelhantes, leal para com os amigos, e sincero para com Deus, que suaviza a minha jornada terrestre.”*

Á energia que a maioria das pessoas desperdiça com a falta de autocontrole, se fosse organizada e empregada de maneira construtiva, supriria a todas as necessidades e a todos os confortos desejados.

O tempo que muitas pessoas gastam em falar da vida alheia, se fosse aproveitado de maneira útil, seria suficiente para que elas atingissem o seu objetivo principal, se é que têm algum.

Todas as pessoas que triunfam na vida são dotadas de autocontrole, em grande medida. Todos os que fracassam têm quase sempre colocação muito baixa, geralmente zero, nessa importante lei da conduta humana.

Estudemos a tabela de análises da Introdução e observemos o grau de autocontrole de Jesse James e de Napoleão.

Estudemos a todos os que nos são próximos e observarmos, com proveito real, que todos aqueles que triunfam possuem autocontrole, em grande medida, ao passo que

aqueles que fracassam permitem que os seus pensamentos, palavras e atos se tornem desorientados.

Uma falta muito comum e prejudicial de ausência de controle é o hábito de falar demais. As pessoas prudentes, que sabem o que querem e estão empenhadas em conseguir, são muito cuidadosas nas suas palavras. Falar demais, descontroladamente, e sem necessidade, é coisa que não traz proveito algum para quem quer que seja.

É sempre mais proveitoso ouvir do que falar. Aquele que sabe ouvir pode, uma vez por outra, ter alguma informação que se acrescentará ao seu estoque de conhecimentos. Para ouvir bem, é preciso que se tenha muito autocontrole, mas o resultado que se tira disso paga bem o esforço.

“Não deixar os outros falarem”, eis uma forma comum de falta de controle, que não somente é descortesia como também faz com que se percam muitas oportunidades valiosas para aprender alguma coisa com os outros.

O homem que exerce completo domínio de si mesmo não pode sofrer uma derrota permanente, como tão bem disse Emerson, na sua obra *Compensation*, uma vez que o motivo pelo qual os obstáculos e as dificuldades têm uma oportunidade para agir desaparece diante de um espírito determinado, de uma pessoa dotada de autocontrole.

Desenvolvendo o autocontrole, desenvolvemos também outras qualidades que se acrescentarão ao nosso poder pessoal. Entre as outras leis que estão à disposição daqueles que possuem autocontrole, ou domínio de si mesmo, está a Lei da represália.

Sabe o leitor o que significa uma “represália”?

No sentido em que empregamos o termo, significa “pagar na mesma moeda”, e não apenas vingar-se, como em geral se pensa.

Por meio do emprego inteligente e adequado desta lei, *posso conseguir que uma pessoa faça exatamente o que eu desejo*. Se quero que não goste de mim e que empregue a sua influência em me prejudicar, não me será difícil obter tal resultado, infligindo-lhe a mesma espécie de tratamento que desejo me seja aplicado por meio da Lei da represália.

Se aspiro ao respeito, à amizade e à cooperação de alguém, posso obtê-los, dando-lhe a minha amizade e a minha cooperação.

Tenho a certeza de que o leitor concordará comigo. Compare as minhas afirmativas com as suas experiências e verá como se harmonizam.

Quantas vezes terá ouvido observar: “Que magnífica personalidade !” Quantas vezes não tem encontrado pessoas cuja personalidade inveja?

O homem que nos atrai por meio de uma personalidade agradável está apenas fazendo uso da Lei da atração harmoniosa ou da Lei da represália, mas as duas leis, depois de analisadas, significam que “as coisas semelhantes se atraem”.

O primeiro e provavelmente o mais importante passo a ser dado neste sentido é cultivar um autocontrole absoluto. Precisamos habituar-nos a receber, sem tirar represálias, os castigos e penalidades de toda espécie.

Quando uma pessoa irritada começar a nos injuriar, com ou sem razão, não devemos esquecer que, se iniciarmos represálias iguais, nos colocaremos no mesmo nível mental daquele que nos ofende, ficando assim dominados por ele!

Por outro lado, se não nos irritarmos, se mantivermos a compostura e permanecermos calmos e serenos, conservaremos as nossas faculdades habituais de raciocínio. Surpreenderemos a outra pessoa. Responderemos com uma arma cujo manejo ela não conhece, e, por conseguinte, a dominaremos com facilidade.

As coisas iguais se atraem. Não há desmentido para essa afirmativa.

Falando em sentido figurado, cada pessoa com quem entramos em contacto é um binóculo mental através do podemos ver um reflexo perfeito da nossa própria a mental.

O hábito de pagar na mesma moeda é tão universalmente praticado que bem podemos chamá-lo de “hábito da lei de ‘Represália’”. Se alguém fala bem de nós, cresce a nossa admiração por esse alguém, e “pagamos na mesma moeda”.

‘Por meio do princípio da represália, podemos converter Inimigos em amigos leais. Se o leitor tiver algum inimigo do qual deseja fazer um amigo, pode provar essa afirmativa, caso esteja disposto a esquecer essa terrível mó de moinho que traz presa ao pescoço, e que se chama “orgulho” (teimosia). Adquirir o hábito de falar bem do seu inimigo, sempre que for possível. Defenda-o de todos os modos que puder. A princípio ele ficará impassível, mas, pouco a pouco tomará conhecimento do fato e “pagará na mesma moeda”.

Por que é que quando um homem começa a ganhar dinheiro todo o mundo parece se aproximar da sua porta?

Perguntemos, por exemplo, a qualquer pessoa que saibamos desfrutar uma boa situação financeira, e ela nos dirá que lhe aparecem freqüentemente oportunidades para ganhar mais dinheiro.

“Ao que tem será dado ainda mais e ao que nada tem lhe será ainda tirado.”

Esta passagem da Bíblia sempre me pareceu ridícula, mas agora que compreendo o seu verdadeiro significado reconheço a verdade que ela encerra.

Sim, “ao que tem será dado ainda mais”. Se se tiver Insucessos, falta de confiança em si mesmo, ódio ou falta de controle, tudo isso será aumentado. Mas, se se tiver êxitos, confiança em si mesmo, autocontrole, paciência, persistência e determinação, tais qualidades serão aumentadas.



As vezes acontece que é preciso enfrentar a força com a força, para suplantar o adversário, mas, depois que o tivermos vencido, é ótima ocasião para o tomar pela mão e mostrar-lhe melhores meios de resolver contendas.

Está pois nas nossas mãos decidir o que desejamos que os outros façam e podemos conseguir isso por meio da lei da Represália.

A economia divina é automática, e muito simples: recebemos apenas o que damos.”

Como isso é verdadeiro! “Recebemos apenas o que damos !” O que nos vem às mãos não é o que desejamos, e sim o que damos.

## SUMÁRIO

*Nesta lição aprendemos um grande princípio, provavelmente o mais importante dos grandes princípios da psicologia. Vimos que os nossos pensamentos e ações para com os outros se assemelham a um magneto elétrico, que atrai para nós pensamentos e ações iguais aos que criamos.*

*Aprendemos que “as coisas iguais se atraem”, seja pensamento ou na expressão de um pensamento, por meio da ação física; Aprendemos também que a mente humana corresponde a qualquer impressão de pensamento que recebe, e, ainda, que faz lembrar a terra, no sentido em que produz uma colheita de ação muscular que corresponde em espécie às impressões sensoriais nela semeadas. Vimos, além disso, que a bondade atrai a bondade e que a maldade e a injustiça são pagas na mesma moeda.*

*Aprendemos que as nossas ações para com os outros, boas ou más, nos são devolvidas, até mesmo em maior medida. Vimos que a inteligência humana responde a todas as impressões sensoriais que recebe; portanto, sabemos o que devemos fazer para influenciar qualquer ação que desejamos ver cumprida por outra pessoa. Aprendemos que é necessário eliminar o “orgulho” e a “teimosia”, para que possamos fazer uso da lei de Represália, de maneira construtiva. Não aprendemos somente o que significa a lei da Represália: vimos também de que maneira ela atua e o que faz; agora, só nos resta usar de maneira inteligente esse princípio tão importante.*

Não há nada permanente, exceto a transformação. A vida lembra um grande caleidoscópio diante do qual o Tempo está sempre mudando, transformando e arranjando novamente o cenário e os artistas. Os novos amigos substituem constantemente os velhos amigos. Tudo está num estado de fluxo. Cada coração traz em si tanto a semente da infâmia como a da justiça. Cada ser humano tanto é um criminoso como um santo, dependendo do momento, o seu modo de agir. Honestidade e desonestidade são, em grande parte, uma questão de pontos de vista individuais. O fraco e o forte, o rico e o pobre, o ignorante e o sábio trocam de lugar continuamente. Se conhecermos a nós mesmos, conheceremos toda a raça humana. Há apenas uma realização verdadeira, e esta é a habilidade para PENSAR COM EXATIDÃO. Movemo-nos com a precisão, ou atrás dela, mas não podemos ficar parados. NADA é permanente exceto a transformação!

## A EVOLUÇÃO DOS TRANSPORTES

*Quando o cérebro humano começou a expandir-se. O homem deu um grande passo à frente, quando descobriu que era possível atrelar um boi a um carro e assim libertar-se do trabalho de levar a carga. Isso foi de grande utilidade. Em seguida, o homem inventou a diligência como meio de transporte, o que foi um progresso tanto do ponto de vista da utilidade como do aspecto.*

*Ainda assim o homem “não estava satisfeito”. Viajar em terra era muito vagaroso. Ergueu pois os olhos para o céu., viu os pássaros voando bem alto e determinou-se a ultrapassá-los. Estude o leitor também a palavra “determinou-se”, pois tudo o que o homem se determina fazer faz mesmo! Dentro do curto período de quinze anos dominou os ares, e agora viaja em avião, numa média de **150 a 200** milhas por hora.*

*O homem não somente faz com que o ar o sustente e conduza numa vertiginosa rapidez, como também dominou o éter, fazendo-o conduzir a sua voz em todas as direções da terra, numa fração de segundo.*

*Qualquer influência que leva o indivíduo a pensar faz também com que ele se torne mentalmente mais forte. Os estimulantes mentais são essenciais para o progresso. Des de os dias em que o homem puxava ele próprio o seu carro, até os nossos dias, em que domina os ares, todo e qualquer progresso realizado por um indivíduo é o resultado de uma influência que lhe estimulou a mente para uma ação mais vasta do que a habitual.*

*As duas grandes influências que fazem progredir a mente humana são a pressão da necessidade e do desejo de- criar. Algumas mentes se desenvolvem somente depois de ter sofrido um fracasso, uma derrota, ou outras formas de punição; outras fenecem e morrem sob as punições, porém se elevam a alturas incríveis, quando encontram uma oportunidade para empregar a sua força de imaginação de maneira criadora.*

*As transformações nos métodos de transporte criaram outros problemas a serem resolvidos pela inteligência humana. O automóvel levou o homem a construir estradas melhores e em maior número.*

*Para ser prático o espírito imaginativo deve estar sempre alerta aos meios e modos de desviar, para fins úteis, o desperdício de força e de movimento.*

*Não precisamos de provas de que os métodos de transporte têm sofrido um contínuo processo de evolução. Tão acentuada tem sido a transformação, que um automóvel do tipo antigo provoca o riso nas ruas.*

*O espírito humano também sofre constantes transformações. Se isto não fosse verdade nunca passaríamos da idade mental da criança De sete em sete anos, o cérebro de uma pessoa normal se torna mais desenvolvido, É durante estas transformações periódicas que os maus hábitos podem ser extirpados, e os bons hábitos, cultivados. Feliz daquele cuja mente está em contínuo processo de transformação ordenada.*

*À mente impelida pela necessidade ou pelo desejo de criar desenvolve-se mais rapidamente do que aquela que nunca é estimulada a uma ação mais vasta do que a que é necessária para a existência.*

*A faculdade de imaginação da mente humana é a maior peça de maquinismo que já se criou algum dia. Dela têm nascido todas as máquinas e todos os objetos feitos pelo homem.*

*Atrás do martelo que bate E que trabalha o aço Atrás do barulho da oficina Sempre se encontrará o Pensamento O Pensamento que é sempre o Senhor Do ferro, do vapor, do aço, Que se eleva acima do desastre E o esmaga com o seu tacão.*

*O escravo pode esfregar e bater Trabalhando com vigor Mas atrás dele está o Pensamento, Do homem esclarecido que sabe Pois em cada charrua ou espada, Deve ir o cérebro do trabalho O que lhe dá uma alma.*

*Atrás do barulho do motor, Atrás dos sinos que tocam, Atrás dos martelos que batem Atrás dos guindastes que sobem Há os olhos que os esquadrinham Alertas às lutas e esforços E a mente que os planeja...E que se oculta no cérebro.*

*O poder do motor fervente A força das máquinas, O esforço do trabalhador que sua, Em tudo isso confiamos;*

*Mas atrás deles permanece o que planeja, O Pensador que impele as coisas Atrás do trabalho está o Sonhador, O que tornou o sonho em realidade.*

## **LIÇÃO NONA**

### **O HABITO DE FAZER MAIS DO QUE A OBRIGAÇÃO**

#### **Querer é Poder**

Há muitos objetos, motivos e pessoas que despertam em nós o sentimento do amor. Há trabalhos de que não gostamos, outros que nos agradam moderadamente e, sob certas condições, pode haver trabalhos que amamos realmente.

O trabalho que se faz unicamente com o fim de ganhar a vida raramente é amado. As mais das vezes é desagradável, ou até mesmo detestado.

Quando se ocupa num trabalho que lhe dá prazer, o homem pode trabalhar durante longas horas, sem sentir cansaço. O trabalho que desperta ódio ou aborrecimento logo traz a fadiga.

A resistência do homem depende pois em grande parte da satisfação, insatisfação ou prazer que sente no que está fazendo.

*O homem é mais eficiente, mais rápido e obtém melhores êxitos quando empenhado num trabalho pelo qual sente amor ou que realiza em benefício de uma pessoa amada.*

Sempre que o elemento amor entra em qualquer tarefa que realizamos, a qualidade do trabalho melhora imediata e aumenta a sua quantidade, sem que haja aumento correspondente de fadiga.

Quando um homem está empenhado num trabalho que lhe agrada não sente dificuldade em fazer mais e melhor trabalho do que é sua obrigação, e, por essa razão, todos nós devemos a nós mesmos fazer o possível para encontrar a espécie de trabalho que mais nos agrada.

Parece-me oportuno narrar aqui um caso pessoal, referindo-se tanto ao autor como à Filosofia da Lei do Triunfo, O meu objetivo assim fazendo é demonstrar que o trabalho realizado por amor do próprio trabalho jamais ficou ou ficará perdido.

O homem que se empenha O trabalho que lhe agrada, nem sempre conta, na sua escolha, com o apoio dos amigos mais íntimos e dos parentes.

Rogamos ao leitor que tenha sempre em mente o fato de que durante todos esses anos não aplicava somente o princípio que faz o assunto desta lição: “O hábito de fazer mais do que a obrigação” como também ia muito mais longe, pois fazia então um trabalho pelo qual não esperava jamais receber pagamento.

Foi sempre minha opinião que um homem se deve esforçar por fazer o melhor possível, sem olhar a remuneração, as pessoas ou a classe a que serve, Naquele momento, qualquer coisa despertou em mim o sentimento de que a “roda da fortuna” se voltava contra mim; contudo, isso me foi um incentivo, e, se já ralei alguma vez de maneira convincente, foi bem naquela noite.

Conhece a diferença entre fracasso e derrota temporária. Um homem que cria uma única idéia não é um fracasso e muito menos seria aquele que cria uma filosofia completa, que servirão para suavizar as decepções e diminuir as provações de futuras gerações.

Há mais de vinte razões mostrando que se deve desenvolver o hábito de prestar mais serviço do que é nossa obrigação, conquanto a grande maioria das pessoas assim não proceda.

Entretanto, existem duas razões que transcendem em importância a todas as outras:

Primeiro: estabelecendo a reputação de ser uma pessoa que presta mais e melhores serviços do que é seu dever prestar, ganharemos, em comparação com os que nos cerca e que assim não fazem, e o contraste será tão notável que haverá grande procura dos nossos serviços, seja qual for o nosso gênero de atividade.

Em seguida, a razão mais importante que se tem para agir assim, a razão básica e fundamental, pode ser descrita nos seguintes termos: suponhamos que alguém desejasse desenvolver mais o braço direito e que fizesse isso atando o braço a um lado, com uma corda, tirando-lhe assim todo o uso, e deixando-o em longo repouso. Essa inação daria em resultado a força, ou traria uma atrofia e fraqueza, resultando disso, afinal, que a pessoa ficasse forçada a cortar o braço?

Sabemos que para conseguir ter o braço direito bastante forte, o único meio é trabalhar com ele o mais *arduamente possível*. Observemos o braço de um ferreiro, se desejamos saber de que maneira um braço pode adquirir força. Da resistência nasce a força. O carvalho mais forte da floresta não é que fica protegido pela sombra e abrigado do sol, e sim o que fica a descoberto, e que é forçado a lutar pela existência, contra os ventos e a chuva.

É por meio da operação de uma das leis invariáveis da natureza que a luta e a resistência desenvolvem a força, e o objetivo desta lição é mostrar ao leitor a maneira de dominar esta lei, de modo que ela o auxilie na sua luta pelo triunfo. O hábito de prestar mais e melhores serviços do que é nossa obrigação fazer não somente nos torna mais prestimosos como também desenvolve de maneira extraordinária a nossa capacidade e contribui ainda para nos fazer adquirir uma reputação que será valiosíssima. Se formos esse hábito, nos tornaremos tão hábeis no nosso trabalho que poderemos exigir melhor remuneração do que aqueles que se descuidam disso. Um empregado pode assim tornar-se tão valioso a ponto de poder fixar ele próprio o seu salário, e nenhum empregador ousaria procurar evitar isso. Se um empregador tiver a imprudência de tentar retirar a um empregado a compensação a que ele faz jus, esse empregado não ficará prejudicado por muito tempo, pois outros patrões descobrirão as suas qualidades excepcionais e lhe oferecerão emprego.

O fato de que a maioria das pessoas faz apenas o trabalho necessário para poder permanecer no emprego é uma vantagem para todos aqueles que prestam mais serviços do que a sua obrigação, pois todos os que assim agem lucram, quando comparados com os outros. Trabalhando o menos possível, uma pessoa pode conservar o emprego, mas não passará disso, e, quando o trabalho cessasse, essa pessoa seria a primeira dispensada.

“O intelecto pode às vezes ver muito mais longe do que os homens conseguem, ordinariamente, mas nenhum colégio ou universidade do mundo pode, por si só, conferir tal poder, que é uma consequência da *inocultura*; cada qual o adquire por si mesmo, e talvez seja por essa razão que o poder de observação profunda e vasta é encontrado com muito maior frequência em pessoas que nunca cruzaram os umbrais de outro colégio senão o da Adversidade,”

Quando fazemos apenas o trabalho que nos é pago nada fazemos de extraordinário, para atrair comentários favoráveis sobre a transação; porém quando fazemos mais trabalho do que o que nos é pago, tal ação atrai uma atenção favorável de todos os interessados nessa transação e damos mais um passo no caminho de estabelecer uma reputação que poderá fazer com que a Lei do aumento de lucros trabalhe em nosso favor, pois essa reputação dará em resultado uma extensiva procura dos nossos serviços.

Detenha-se o leitor se tem intenção de responder com o costumeiro argumento: *“Mas o meu patrão é diferente.”*

Nem mesmo deve pensar em tal.

Sem dúvida o seu empregador é diferente. Todos os homens são diferentes a muitos respeito, mas são muito semelhantes nisto: todos são um tanto *egoístas*; de fato, são bastante egoístas para não desejar que um homem arriscasse a sua sorte com um competidor, e esse egoísmo pode servir-lhe como um ativo e não como uma responsabilidade, se tem capacidade para tornar-se tão hábil que a pessoa a quem vende os seus serviços não pode de modo algum passar sem eles.

A Lei do aumento de lucro não é invenção minha, nem pretendo ter descoberto que o hábito de prestar mais e melhores serviços do que é nossa obrigação constitui um meio de fazer uso dessa lei.

Permita-me, porém, que o advirto a não tentar tal experiência no mesmo espírito com que certa mulher quis experimentar aquela passagem da Bíblia, que se refere ao poder miraculoso da fé. A Bíblia diz: *“Se tiverdes a fé de um grão de mostarda e disserdes àquela montanha que se transporte para outra parte, ela se transportará.”* A. mulher em questão morava perto de uma montanha muito alta, que podia avistar da porta da sua casa. Uma noite, ao recolher-se, ordenou à montanha que se transportasse para outro lugar.

Na manhã seguinte saltou da cama e correu para a porta: mas a montanha continuava no mesmo lugar *“exatamente o que eu esperava, exclamou. Eu sabia que a montanha permaneceria ali.”*

Essa montanha é a idéia de que está sendo logrado, quando não recebe pagamento em dinheiro pelos serviços que presta.

Esse sentimento pode estar se expressando inconscientemente e destruindo até mesmo os alicerces do seu *templo do triunfo*, de dezenas de maneiras que não observou ainda.

Nos tipos mais baixos da humanidade, tal sentimento, em geral, procura externar-se mais ou menos nos seguintes termos:

*Não ganho para fazer tal causa e portanto não serei idiota!*

Ninguém pode prestar um serviço qualquer sem receber recompensa, da mesma maneira que não é possível recusar-se a prestar esse serviço sem sofrer a perda da recompensa.

*“Causa e efeito, meios e fins, semente e fruto não podem ser separados, diz Emerson, pois o efeito sempre aparece na causa, o fim preexiste nos meios, o fruto semente”*

Se trabalhamos para um patrão mal-agradecido, esforçemo-nos ainda mais, pois é para Deus que trabalhamos. Cada esforço nos será pago. Quanto mais demorar o pagamento, melhor para nós, pois o receberemos com juros compostos.

*“A lei da Natureza é: esforce-se e terá poder; mas os que não se esforçam não adquirem poder.”*

Em geral, o homem é atormentado pela idéia de que está sendo defraudado. Mas é impossível que um homem seja defraudado senão por si mesmo. Mas há em nossas negociações uma terceira parte, que é muda. A natureza e a alma das cousas se encarregam de providenciar o cumprimento de todos os contratos, de modo que um *serviço honesto não pode ser perdido*.

Uma das razões mais importantes que temos para estar não somente prontos para prestar serviços, mas desejosos de prestá-los, é o fato de que, cada vez que agimos assim,

Em vez de dizer às pessoas: “Mostre-me o seu dinheiro e eu mostrarei o que posso fazer”, invertamos a regra, dizendo: “Deixe que lhe mostre os meus serviços, de maneira a poder olhar para o seu dinheiro, se gostar dos meus serviços.”

Há muitas coisas que poderíamos fazer, e que tenderiam a promover os nossos interesses, porém a maioria delas requer a cooperação e o assentimento dos outros. Para trabalhar menos do que é nossa obrigação fazer, precisamos ter o consentimento do patrão, do contrário os nossos serviços seriam imediatamente dispensados.

Uma das verdades mais essenciais e mais duras que já me foi dado descobrir é que cada pessoa deve ser o seu próprio mestre.

*Todos nós somos hábeis em arranjar álibis e desculpas para apoiar os nossos erros.*

Não procuramos enfrentar os fatos e a realidade tal como são, e sim como desejaríamos que fossem. Preferimos a lisonja e ilusão à verdade fria e dura, e aí é que está o ponto mais fraco do homem.

Além disso, revoltamo-nos sempre contra aqueles que ousam mostrar-nos a verdade, em nosso benefício.

Mas tudo isso tem por único objetivo preparar o leitor para ouvir uma dura verdade que sou forçado a sugerir- lhe: não agiu tão bem como poderia ter agido, simplesmente porque não aplicou bastante a verdade estabelecida na oitava lição, sobre o autocontrole, e não culpou a si mesmo por todos os seus erros e fracassos.

Para fazer isso, é preciso ter muito autocontrole.

Detemo-nos diante das sombras crescidas da nossa própria vaidade e imaginamos que essas sombras são o nosso ser real, ao passo que as poucas pessoas conscientes que encontramos permanecem ao fundo e olham-nos com piedade e desdém.

Um homem pode ser julgado muito exatamente pelo seu grau de adaptação ao ambiente e pelo esforço que faz para aceitar a responsabilidade por todas as adversidades que encontra no seu caminho, quer essa adversidade,' ou não de uma causa que esteja dentro do seu controle.

*“A nossa força nasce da nossa fraqueza. Somente depois que somos ferroados, espicaçados e cruelmente atingidos, desperta a nossa indignação, que se arma com forças secretas. Um grande homem está sempre desejando tornar-se pequeno. Enquanto se encontra sentado sobre os coxins da vantagem, está sempre dormindo. Quando é empurrado, atormentado, derrotado, tem uma chance para aprender alguma coisa; volta a si, à sua virilidade; adquiriu fatos; descobriu a sua ignorância; curou-se da loucura do orgulho; aprendeu a moderação, adquiriu a verdadeira habitude. O homem sensato sempre se coloca do lado dos seus assaltantes. Descobrir os seus pontos fracos é mais do seu próprio interesse do que dos seus inimigos. A teu[ sura é mais segura do que o elogio. Detesto ser defendido num jornal. Enquanto sou atacado, sinto-me mais ou meszós certo do êxito. Mas logo que ouço palavras melíf luas de louvor, sinto-me como alguém que se achasse desprotegido diante dos seus inimigos.”*

A vida é bem uma corrida de carros, e a vitória sorri apenas para aqueles que desenvolvem suficiente caráter, determinação e força de vontade para vencer. Que importa que desenvolvamos esta força por meio da escravização aum “remo de galera”, se pudermos um dia empregá-la de maneira que ela nos conduza afinal à vitória e à liberdade.

A força nasce da resistência, é essa uma lei invariável. Se sentimos pena do ferreiro que maneja um pesado martelo durante o dia inteiro,' devemos também admirar a força maravilhosa do braço que ele desenvolve, por meio desse trabalho.

*“. Devido à constituição dualística de todas as cousas, tanto no trabalho como na vida, não pode haver ludíbrio, diz Emerson. O ladrão rouba de si mesmo. O explorador explora a si mesmo. O verdadeiro preço do trabalho consiste no conhecimento e na virtude, cujos sinais são a riqueza e o crédito. Os sinais, como papel-moeda, podem ser falsificados ou roubado, mas o que eles significam, isto é, conhecimento e virtude, nunca podem ser falsificados ou roubados.”*

A vida humana mede-se pelo curto espaço de alguns anos. É como uma vela que se acende, bruxuleia por alguns momentos e logo se extingue Se fomos postos no mundo com o objetivo de acumular tesouros para serem usados na vida que se estende para além das negras sombras da morte, não acumularíamos melhor esses tesouros fazendo todo o bem que podemos, ao maior número possível de pessoas, num espírito de ternura e simpatia?

**O TRIUNFO** é conseguido por meio da aplicação do poder.. No desenho ao lado, vemos duas formas de poder.

*Com o auxílio da inteligência, o homem descobriu muitos fatos interessantes acerca da terra em que vivemos: o ar, o éter, que enchem os espaços sem fim em torno de nós, e milhões de outros planetas e corpos celestes que flutuam no espaço. Com o auxílio de um pequeno instrumento mecânico (concebido pela Mente), chamado*



*espectroscópio, o homem descobriu, a uma distância de 93.000.000 de milhas, a natureza das substâncias que compõem o sol.*

*Passamos pela idade da pedra, a idade do ferro, a idade do cobre, a idade do fanatismo religioso, a idade das pesquisas científicas, a idade industrial e agora entramos na era do Pensamento.*

*Do espólio das eras antigas, através das quais passou, o homem reuniu uma grande quantidade de material, que é seguro alimento para o pensamento.*

*Ao passo que por mais de dez mil anos vem sendo travada a batalha entre a ignorância, a superstição e o medo, de um lado, e a inteligência, do outro, o homem tem reunido uma grande soma de conhecimentos úteis.*

*Entre outros fragmentos desse conhecimento reunido pelo homem, foram descobertos e classificados os 92 elementos que compõem a matéria. Por meio do estudo, análise e comparação, o homem descobriu a “grandeza” das coisas materiais, no universo, que são representadas por sóis e estrelas, alguns dos quais dez milhões de vezes maiores do que a terra em que vivemos. Por outro lado, descobriu a “pequenez” das coisas, reduzindo a matéria a moléculas e átomos e, finalmente, à menor partícula, o elétron. Um átomo é já tão inconcebivelmente pequeno, que um grão de areia pode conter milhares de átomos.*

*A molécula é formada de átomos, pequenas partículas! de matéria que vivem num circuito contínuo, uma em torno da outra, numa vasta cidade de relâmpago, assim como a Terra e os outros planetas giram em torno do Sol, num. circuito sem fim. O átomo, por sua vez, é composto de elétrons que se acham num constante e rápido movimento; assim, em cada gota d’água, em cada grão de areia há uma repetição de todo o princípio sobre o qual opera o universo.*

*Isso é maravilhoso, estupendo: De que maneira podemos saber que isso é uma verdade? Por meio da Inteligência. Podemos ter uma ligeira idéia da magnitude de tudo isso, quando nos sentamos à mesa, se pensarmos que é o bife que nos é servido, o prato que o contém, a mesa qual nos sentamos, os talheres, tudo, em última análise- se compõe do mesmo material, o elétron.*

*No mundo físico ou material, seja qual for o objeto que se observa: a maior estrela que flutua no espaço ou o menor grão de areia que se apanha na terra, seja qual for o objeto da nossa observação, não é mais do que um grupo organizado de moléculas, átomos e elétrons. (O elétron é uma partícula indivisível de energia cujos movimentos causam a eletricidade positiva ou negativa.)*

*A próxima grande descoberta será o fato—que já existe—de que o cérebro humano é, ao mesmo tempo, uma estação receptora e uma estação ‘transmissora e que toda vibração de pensamento emitida pelo cérebro pode ser captada e interpretada por outros cérebros que se acham em harmonia ou “afinados” com o grau de vibração do cérebro transmissor.*

*Como conseguiu o homem reunir o conhecimento que possui sobre as leis físicas da terra? Como pode saber do que aconteceu antes da sua época, durante o período pré-civilizado? Adquiriu esse conhecimento virando as páginas da Bíblia da Natureza, e observando as evidências claríssimas de milhões de anos de luta entre os animais de inteligência inferior. Voltando as páginas de pedra o homem descobriu ossos, esqueletos, marcas de pés e outros sinais inconfundíveis que a mãe Natureza conservou para que ele inspecionasse, por períodos incríveis de tempo.*

*Agora, o homem está a ponto de voltar a sua atenção para outra parte da Bíblia da Natureza, isto é, as páginas onde está escrita a história da grande luta mental que se efetuou no domínio do Pensamento. Essa página é representada pelo éter ilimitado, que capta e conduz todas as vibrações do pensamento emitidas pelos cérebros humanos.*

*Desta grande página da Bíblia da Natureza é tal que nenhum ser humano conseguiu jamais falsificar. Os seus registros são positivos e dentro em pouco estarão claramente interpretados. Sobre a autenticidade da história escrita nesta página não pode haver a menor dúvida.*

*Graças à educação (significando educar, por meio do desenvolvimento vindo de dentro do cérebro humano), a Bíblia da Natureza está agora sendo interpretada. A história da longa e perigosa luta sustentada pelo homem para elevar-se foi escrita nas páginas da maior de todas as Biblias.*

*Todos os que têm dominado e parte os seis medos básicos descritos em outra destas «visitas do autor», e que têm com êxito conseguido dominar a superstição e a ignorância, podem ler as notas registradas nessa Bíblia. A todos os outros é negado esse privilégio. Por este motivo, o homem já conhece muito sobre os fatos físicos do universo, há provavelmente pouco mais de mil pessoas, em todo o mundo, que são atualmente capazes de ler essa Bíblia, mesmo imperfeitamente.*

*Em todo o mundo há, hoje em dia, provavelmente, menos de cem pessoas que sabem alguma coisa sobre química mental, ou que já tenham ouvido falar nela. Por meio desta química, podem ser fundidas duas ou mais mentes num espírito de perfeita harmonia de tal maneira que nasce uma terceira mente possuindo o poder sobre-humano de ler a história da vibração do pensamento tal como foi escrita e ainda existe nos registros imperecíveis do éter.*

*O princípio do rádio, recentemente descoberto, tapou a boca a todos os incrédulos e lançou a pesquisa científica em novos campos. Quando os cientistas saírem desses novos campos de pesquisa, mostrarão que, comparar o cérebro humano tal como o conhecemos hoje com o cérebro do homem de amanhã, será o mesmo que comparar a inteligência de um sapo com a do professor de biologia que estuda a vida animal, desde a ameba ao homem.*

*Muitos milhões de pessoas julgam possuir sabedoria. E muitas delas a possuem, é certo, em graus elementares. Mas nenhum homem é realmente sábio sem o auxílio do poder conhecido com o nome de "Master Mind", que só pode ser criado por meio do princípio da fusão mental de dois ou mais espíritos, num estado de perfeita harmonia.*

*Através de longos anos de experiências práticas, ficou estabelecido que treze mentes, fundidas num espírito de perfeita harmonia, produzem os resultados mais práticos possíveis.*

## LIÇÃO DÉCIMA

### UMA PERSONALIDADE ATRAENTE

#### Querer é Poder!

A parte mais importante da personalidade é' a que é. representada pelo caráter, sendo, assim, a parte que não é visível. O estilo das roupas, a sua propriedade, dependam uma parte importante nessa questão de personalidade, pois é uma verdade que todos formarão a primeira impressão sobre uma pessoa pelo que observarem da sua aparência externa.

Até mesmo a maneira de apertar a mão forma uma parte importante da nossa personalidade, tem muita importância, quanto a atrair ou repelir as pessoas.

Tal arte pode ser cultivada.

A expressão dos olhos também desempenha uma parte importante, quanto à personalidade, pois há pessoas, muito mais numerosas do que se pode imaginar, que podem ver através dos olhos, nos corações, e desvendar o que neles está escrito, pela natureza dos nossos mais recônditos pensamentos.

A vitalidade do corpo—algumas vezes chamada magnetismo pessoal— também constitui uma importante parte da personalidade.

Há um meio de expressar o conjunto da *personalidade* de maneira que ela *sempre atrai*, por mais desgraciosa que seja a pessoa. Esse meio é o seguinte: *Tornar um interesse profundo pelo que os outros fazem.*

Todos nós somos humanos e mais ou menos vaidosos. Todos nos parecemos, neste ponto: ouvimos com interesse aqueles que têm o tacto de falar sobre os coisas que temos mais dentro do coração. Então, por um sentimento de reciprocidade, ouvimos também com interesse, quando o interlocutor finalmente desvia a conversa para o assunto que lhe toca mais de perto o coração e, afinal, não somente “caímos como patos”, mas ainda dizemos: “Que personalidade admirável !”

Todo pensador sabe que as “idéias” são o início de qualquer realização coroada de êxito. A pergunta que se faz mais freqüentemente é contudo a seguinte: “Como é possível criar idéias que façam ganhar dinheiro?”

Qualquer proveito que tirar do trabalho dos outros, será legítimo, pois é um proveito ao qual tem direito, pela sua habilidade para organizar e pelo fato de reunir o talento necessário para tornar satisfatório o seu trabalho.

É mais que provável que a sua inteligência e habilidade, acrescentadas às dos seus auxiliares, aumentarão grandemente a capacidade de ganhar dinheiro destes últimos a um ponto tal que eles podem muito bem permitir que junte algum dinheiro com os seus esforços, pois *ainda assim ganharão muito mais do que poderiam ganhar sem a sua direção*.

Falando de um modo geral, nos negócios há sempre duas classes: os produtores e os consumidores. A tendência da nossa época é para encontrar qualquer meio de aproximar as duas classes, sem muitos intermediários. Encontre alguém um meio de diminuir o caminho entre produtor e consumidor e terá criado um plano que poderá servir às duas classes e dar-lhe ainda lucros importantes.

É preciso porém advertir que, seja qual for o plano criado como meio de ganhar dinheiro, esse plano deve apenas diminuir um pouco o custo para o consumidor do que aumentar esse custo, por pouco que seja.

Esse negócio de aproximar produtor e consumidor é proveitoso quando conduzido de maneira equitativa para ambos, e sem a cobiça de querer *agarrar tudo o que aparece*. O povo norte-americano é extraordinariamente tolerante para com os aproveitadores que impõem os preços; há porém um limite que nem mesmo os mais ousados se atrevem a ultrapassar.

Há decerto muitos planos vantajosos por meio dos quais se pode explorar o consumidor, sem correr o risco de ir parar na prisão, porém desfrutar-se-á muito mais sossego de espírito e provavelmente mais lucros.

Shakespeare foi o escritor mais psicólogo que a civilização já conheceu; por esta razão toda a sua obra é baseada num conhecimento perfeito da natureza humana.

Por meio do princípio da telepatia “telegrafamos” a natureza do nosso caráter às pessoas com quem entramos em contacto, sendo isso responsável, pelo que comumente se chama sentido “intuitivo” de que a pessoa que acabamos de encontrar, mas sobre a qual nada sabemos, não nos merece confiança.

Podemos nos adornar com roupas à última moda, feitas pelo melhor alfaiate, e conduzir-nos de uma maneira agradável, no que se refere às aparências externas, mas, se houver cobiça, inveja, ódio, avareza e egoísmo no nosso coração, jamais atrairemos alguém, com exceção dos caracteres que se harmonizam com o nosso. As coisas iguais se atraem e podemos estar certos de que os que são atraídos por nós são aqueles cuja natureza é igual à nossa.

Podemos mostrar sorrisos artificiais para ocultar os nossos sentimentos e praticar a arte de apertar a mão de um modo tal que imite perfeitamente o gesto de uma pessoa que possua realmente essa arte, mas, se essas manifestações externas de uma personalidade

atraem se não tiverem o fator vital que se chama *sinceridade de propósito*, repelirão, em vez de atrair.

### *Corno poderá pois alguém construir um caráter?*

O primeiro passo a dar para isso é observar uma autodisciplina rígida. Tanto na Segunda como na Oitava lição encontrará o leitor a fórmula por meio da qual poderá modelar o seu caráter, de acordo com o padrão que escolher; mas, repetíamos aqui, pois se trata de um princípio que precisa ser • muito acentuado:

*Primeiro*, selecionar aqueles cujos caracteres são construídos da qualidade que deseja; em seguida, proceder da maneira descrita na Segunda lição, para adquirir essas, qualidades, com o auxílio da auto-sugestão. Crie o leitor na imaginação uma mesa de conselho e reúna as suas personalidades todas as noites, em torno dela, não sem ter antes redigido claramente uma declaração concisa das qualidades que deseja adquirir de cada uma delas. Comece então a afirmar ou sugerir a si próprio, em voz alta, que já começa a desenvolver em si mesmo estas qualidades. Ao fazer isso, feche os olhos e veja em imaginação as figuras sentadas em torno da mesa imaginária, da maneira descrita na Segunda lição.

*Segundo*: Por meio dos princípios descritos na Oitava lição, sobre o autocontrole, domine os seus pensamentos e conserve a mente vitalizada com idéias de natureza positiva. Faça com que o pensamento dominante do seu espírito seja uma imagem da pessoa que deseja ser: a personalidade que está *deliberadamente construindo* por meio deste processo. Pelo menos doze vezes ao dia, quando tiver alguns minutos para si, feche os olhos e dirija o pensamento para as figuras que escolheu; pense, com uma *fé que não conhece limites*, que está começando a tornar-se parecido, em caráter, com as personalidades da sua escolha.

*Terceiro*: Procure todos os dias pelo menos uma pessoa na qual encontre alguma boa qualidade, que mereça elogio, e elogie. Lembre-se entretanto de que esse louvor não deve ser de natureza barata, lisonja insincera; precisa ser genuíno. Pronuncie as suas palavras de elogio com uma firmeza tal que possam impressionar as pessoas com quem fala. Observe então o que acontece; verá que prestou àqueles a quem elogiou um verdadeiro benefício e terá dado um passo a mais no desenvolvimento do hábito de procurar encontrar boas qualidades nos outros. Nunca será demais acentuar os magníficos resultados deste hábito de elogiar abertamente, com entusiasmo, as boas qualidades dos outros; este hábito logo trará a recompensa devida, no sentimento de respeito e testemunho de gratidão da parte dos outros para conosco, o que contribuirá para modificar a nossa personalidade. Aqui entra novamente a Lei da atração e todos aqueles a quem elogiarmos verão em nós as qualidades que vemos neles. O êxito na aplicação da fórmula em questão está na razão direta da fé na sua veracidade.

FAÇAMOS AGORA UM SUMÁRIO DOS FATORES QUE ENTRAM NO DESENVOLVIMENTO DE UMA PERSONALIDADE ATRAENTE:

*Primeiro*: Formar o hábito de interessar-se pelos outros; procurar descobrir suas boas qualidades e referir-se a elas elogiosamente.

*Segundo:* Desenvolver a habilidade de falar com firmeza e convicção, tanto na conversa habitual como em reuniões públicas, quando se deve usar maior volume de voz.

*Terceiro:* Vestir-se de acordo com o tipo físico e o trabalho que se exerce.

*Quarto:* Desenvolver um caráter positivo, por meio da fórmula traçada nesta lição.

*Quinto:* Aprender a arte de apertar a mão, de modo a expressar um sentimento caloroso de entusiasmo, por meio desta forma de -saudação.

*Sexto:* Atrair a si as pessoas “atraindo-se” primeiro para elas”.

*Sétimo:* Lembrar sempre que a nossa única limitação, dentro do razoável, é a que estabelecemos na nossa própria mente.

Estes sete pontos cobrem os fatores mais importantes que entram no desenvolvimento de uma *personalidade atraente*, mas parece-me desnecessário sugerir que uma personalidade não se desenvolverá por sua conta própria. *Desenvolver-se-á se nos submetemos à disciplina aqui descrita, com uma firme determinação para nos transformarmos na pessoa que gostaríamos de ser.*

Há um grande poder de atração na pessoa que tem um caráter positivo, e este poder se expressa por meio de fontes visíveis e invisíveis. Desde o momento em que nos aproximamos de uma pessoa assim, mesmo que não tenhamos articulado uma única palavra, faz-se sentir a influência deste “poder que vem de dentro”.

Qualquer transação equivocada em que nos envolvermos, todo pensamento negativo que tivermos e todo ato destrutivo em que consentirmos destruirão este “algo de sutil” que vem de dentro, e que se conhece com o nome de *caráter*.

*“Há uma confissão completa no nosso modo de olhar, nos nossos sorrisos, nas nossas saudações e apertos de mãos. Os seus pecados o mançam, maculam a boa impressão que ele causa. Não se sabe por quê, mas não se confia nele. Seus vícios transparecem nos seus olhos, desfiguram o seu rosto, torcem seu nariz, põem o estigma da fera na sua cabeça e escrevem ‘Louco!’ na testa de um rei.”* (Emerson.)

Deixo com o leitor, como climax desta lição, a idéia dessa dissertação imortal sobre um homem que viveu pela espada e força, e morreu na ignomínia, um pária aos olhos dos seus semelhantes, uma chaga à memória da civilização; um fracasso, em suma, porque... *não adquiriu a arte de ser agradável. Porque não pôde ou não quis subordinar o “eu” ao bem dos seus seguidores!*

## LIÇÃO DÉCIMA PRIMEIRA

### PENSAR COM EXATIDÃO

#### Querer é Poder!

Esta lição dará ao leitor uma concepção de pensamento que poderá conduzi-lo muito acima do nível ao qual se ergueu, por meio do processo evolutivo a que se submeteu no passado e, por este motivo, não deve ficar decepcionado, se à primeira leitura não o compreender inteiramente. A maioria das pessoas *não crê* naquilo que não pode compreender, e tendo no espírito essa tendência da natureza humana é que o autor adverte ao leitor quanto ao perigo de fechar o espírito, se não apreender tudo o que há na lição, logo à primeira leitura.

Durante milhares de anos os homens construíram navios exclusivamente de madeira. Empregavam a madeira porque julgavam que fosse a única substância capaz de flutuar; a razão disso é que não tinham adiantado bastante o seu processo de pensar para compreender o fato de que o aço flutua, e que é muito superior à madeira, para a construção dos navios. Não sabiam que qualquer coisa mais leve do que a porção de água removida pode flutuar e enquanto não compreenderam essa grande verdade continuaram a fazer os seus navios de madeira.

Até cerca de vinte e cinco anos atrás a maioria dos homens pensava que apenas os pássaros podiam voar; hoje, porém, sabemos que o homem pode não somente igualar os pássaros no vôo como até mesmo ultrapassá-los.

Apenas recentemente os homens chegaram a compreender que o grande espaço vazio conhecido por ar é mais vivo e sensível que tudo que há na terra. Não sabiam que a palavra falada viajaria através do éter com a rapidez de um relâmpago, sem o auxílio de fios. Como poderiam ter compreendido isso, quando a mente humana não atiu gir ainda um desenvolvimento suficiente para apreender um tal fato.

A faculdade de *pensar com exatidão* envolve dois princípios que devem ser observados por todos aqueles que a cultivam. Primeiro, para pensar com exatidão é preciso separar os  *fatos*  das meras  *informações* . Uma grande parte das informações de que dispomos não é baseada em fatos. Segundo, devemos separar os  *fatos*  em duas classes, a saber: os  *importantes*  e os  *sem importância* , ou os de  *relevo*  e os  *sem destaque* . Somente fazendo assim poderemos pensar com exatidão.

Todos os  *fatos*  que se podem usar para consecução do  *objetivo principal definido*  são importantes e de relevo; todos os que não servem para esse fim são  *sem importância e sem destaque* . É a negligência em fazer essa distinção dos fatos que é responsável pelo abismo que separa, tão largamente, pessoas que aparentemente têm as mesmas habilidades e que encontram oportunidades iguais. Sem sair do seu círculo de relações, o

leitor poderá apontar facilmente duas ou mais pessoas que não têm tido maiores oportunidades do que as suas, que têm talvez menos capacidade, e entretanto conseguem maiores triunfos.

A pessoa que adquire o hábito de dirigir sua atenção para os  *fatos importantes*, com os quais se constrói o Templo do Triunfo, mune-se com uma força que pode ser comparada à do martelo hidráulico que desfere golpes de dez toneladas.

Se tudo isso parecer muito elementar, não esqueçamos o fato de que alguns dos leitores deste curso ainda não desenvolveram a capacidade de pensar em termos mais complicados, e tentar obrigá-los a isso seria o mesmo que deixá-los irremediavelmente atrás.

Para que possamos compreender a importância que há em fazer a distinção entre os fatos e as meras informações, estudemos o tipo de homem que se deixa levar por tudo o que ouve, o tipo que é influenciado por tudo o que “ouve no ar”, que aceita, sem análise, tudo o que lê nos jornais ou julga os outros pelo que deles dizem os seus inimigos e competidores.

No domínio dos processos legais há um princípio chamado a lei da  *evidência* e o objetivo de tal lei é conseguir os  *fatos*. Qualquer juiz pode proceder com justiça para, com todos os interessados, se contar com os fatos nos quais basear o seu julgamento, mas poderá cometer injustiças para com pessoas inocentes, se burlar a lei da evidência e chegar a uma conclusão ou julgamento baseado no que “ouve dizer”. Essa lei varia de acordo com o assunto e com as circunstâncias, mas não erraremos muito se, na falta de provas ou de fatos conhecidos, formarmos os nossos julgamentos apenas na hipótese de que são baseadas nos fatos meramente as provas parciais que temos diante de nós e que aproveitam aos nossos próprios interesses  *sen causar dano aos outros*.

O homem que pensa com exatidão adota uma norma de vida pela qual se guia e que segue sempre, quer lhe traga vantagens imediatas ou o conduza através de um mundo de desvantagens (como indubitavelmente conduzirá).

O homem que pensa com exatidão lida com  *fatos*, quer afetem ou não os seus interesses, pois sabe que essa maneira de agir o levará finalmente aos píncaros, dando-lhe a posse absoluta do seu  *objetivo principal definido*. Compreende a verdade da filosofia de Crespo, quando disse:

“Existe uma roda onde se movem todos os negócios humanos e o seu mecanismo é tal, que impede a todos os homens de serem  *sempre felizes*.”

O homem que pensa com exatidão tem apenas um padrão segundo o qual age nas suas relações com os seus semelhantes,. Essa norma é pois seguida por ele com toda a fidelidade, quer lhe aóarrete urna desvantagem temporária, quer lhe traga vantagens reais.

Assim, sendo um homem que pensa com exatidão, sabe que por meio da lei da divisão recuperará, no futuro, o que perdeu, aplicando essa norma de conduta mesmo em detrimento próprio.



Se um homem calunia outro, as suas afirmações podem ser aceitas, se têm algum peso, pelo menos com o proverbial grão de sal de cautela; é uma tendência muito comum da natureza humana encontrar apenas o que é mau naqueles de quem não se gosta. O homem que aprendeu a pensar com exatidão, a um ponto tal que fala dos inimigos sem exagerar os seus defeitos e subestimar as suas virtudes, é a exceção e não a regra.

Muitos honienses inteligentes não conseguiram ainda perder esse hábito destruidor de depreciar os seus inimigos, competidores e contemporâneos. Desejo chamar a atenção do leitor para essa tendência comum, acentuando-a o mais possível porque ela é fatal para o pensamento exato.

Antes de se poder tornar uma pessoa que pensa com exatidão, é preciso compreender e concordar que, desde o momento em que qualquer pessoa, homem ou mulher, começa a assumir a liderança em qualquer domínio da vida, os caluniadores começam a fazer circular “rumores” e murmúrios a seu respeito.

Por mais sólido que seja o caráter da pessoa, seja qual for o serviço que ela se ocupa em prestar ao mundo, não pode escapar à atenção dessas pessoas desorientadas, que sentem prazer antes em *destruir* do que em *construir*.

Sendo uma pessoa que pensa com exatidão, é seu privilégio e seu dever munir-se de fatos mesmo que tenha de se esforçar para consegui-los. Se se acostumar a aceitar a dar ouvidos a tudo quanto lhe dizem, nunca se tornará uma pessoa que pensa com exatidão e neste caso nunca poderá estar certo de conseguir o seu *objetivo principal definido* na vida.

Muitos homens têm fracassado porque, devido aos seus preconceitos e prevenções, subestimam as qualidades dos inimigos ou competidores. Os olhos do homem que pensa com exatidão vêem fatos e não as ilusões dos preconceitos, do ódio e da inveja.

Um homem que pensa com exatidão deve ser bastante justo para enxergar tanto as virtudes como as faltas das outras pessoas, pois—ninguém tenha dúvida sobre isso—todos os homens possuem qualidades e defeitos.

O homem que *sabe* que está lidando com *fatos* vai para o trabalho com um sentimento de confiança em si mesmo, e isto lhe torna possível evitar contemporizações, hesitações ou esperas, para se certificar do terreno em que pisa. Sabe de antemão qual será o resultado dos seus esforços deste modo age mais rapidamente e consegue mais do que o homem que precisa “apalpar o caminho”, por não ter certeza de que está lidando com fatos.

O homem que aprendeu as vantagens que há em apresentar os *fatos* como base dos seus argumentos foi já muito longe no desenvolvimento da faculdade de pensar com exatidão, porém aquele que aprendeu a separar os fatos em *importantes* e *não-importantes* foi ainda mais longe. O último pode ser comparado àquele que faz uso de um *trip-hammer* e portanto realiza com um golpe muito mais do que pode fazer aquele que emprega um *taek-hammer*, com dez mil pancadas.

Até aqui temos discutido apenas um fator do pensamento exato: o que é baseado no raciocínio dedutivo. Talvez seja este o ponto em que alguns leitores deste curso terão de

*peísar* n'uma direção com a qual não estão familiarizados. Vamos agora passar à discussão do *pensamento* que faz mais do que reunir, óiassificar, organizar e combinar os fatos.

Chamemo-lo *pensamento criador*.

O *homem que pensa* demorou muito tempo na estrada de evolução e já realizou uma longa jornada. Segundo o Juiz T. Troward em *Mistérios e Significado da Bíblia*, “o homem perfeito é o ápice da pirâmide da evolução, e isto se faz por uma seqüência necessária”.

Estudemos o *homem que pensa* através de cinco passos evolutivos por que acreditamos haja passado, começando pelo mais inferior.

19 O Período Mineral. Aqui encontramos a vida nas suas formas mais rudimentares, sem movimento e inerte; uma massa de substâncias minerais sem poder para se movimentar.

29 Vem então o Período Vegetal. Aqui encontramos a vida numa forma mais ativa, com inteligência suficiente para conseguir alimento, crescer e reproduzir-se, mas ainda incapaz de separar-se das suas amarras.

39 Vem depois o Período Animal. Encontramos então a vida numa forma mais elevada, com capacidade para movimentar-se de um lugar para outro.

49 Vem a seguir o Período Humano ou do Homem que Pensa, onde encontramos a vida na forma mais elevada que se conhece; a forma superior, porque o homem pode *pensar* e porque o *pensamento* é a forma mais elevada de energia organizada. No campo do pensamento, o homem não conhece limitações. Pode enviar seus pensamentos até às estrelas, com a rapidez de um relâmpago. Pode reunir fatos e organizá-los em novas e variadas combinações. Pode criar hipóteses e traduzi-las em realidade física, por meio do pensamento. Pode raciocinar, tanto indutiva como dedutivamente.

Passamos então para o Período Espiritual. Neste plano, as formas inferiores de vida, descritas nos períodos anteriormente mencionados, convergem e se tornam infinitas em natureza. Neste ponto, desenvolveu-se o homem que pensa; apareceu, expandiu-se e cresceu até projetar a habilidade de pensar na inteligência infinita. Estas exceções são apresentadas por homens como Moisés, Salomão, Cristo, Platão, Aristóteles, Sócrates, Confúcio e um número relativamente pequeno de tipos semelhantes. Desde a sua época tem havido muitos que parcialinente descobriram esta grande verdade; todavia, a verdade em si mesma está ainda agora à disposição de todos, como esteve naqueles tempos.

Para fazer uso do *pensamento criador*, o indivíduo deve agir principalmente pela *fé*, e é essa a razão principal por que a maioria das pessoas não se dedica a essa espécie de *pensamento*. O indivíduo mais ignorante pode *pensar* em termos do raciocínio dedutivo, relacionados com assuntos de uma natureza puramente física e material, mas dar um passo além e *pensar* em termos da *inteligência infinita* é outra questão. A média dos homens fica totalmente desorientada, desde o momento em que vai além do que pode compreender

com o auxílio dos cinco sentidos. A inteligência infinita não trabalha por meio de nenhum dos sentidos e não podemos invocar o seu auxílio através de nenhum deles.

Como, então, pode o indivíduo conseguir a força da *inteligência infinita* é a pergunta natural que todos farão.

É um processo que se pode aprender e aplicar com facilidade.

O subconsciente é o intermediário entre o pensamento consciente e a inteligência infinita, e podemos invocar o auxílio desta última apenas por meio daquele, dando-lhe claras instruções do que queremos. Aqui nos tornamos familiares com a razão psicológica para um objetivo principal definido.

O subconsciente possui uma característica notável para a qual quero agora chamar a atenção do leitor: *grava as sugestões que lhe enviamos através da auto-sugestão e invoca o auxílio da inteligência infinita para tradução destas sugestões na sua forma física, por meios naturais) meios que não são de maneira alguma fora do comum.* É importante compreender bem a afirmativa, pois do contrário é possível que fracasse também quanto a compreender a importância do princípio sobre o qual é construído este curso, sendo esta a base da inteligência infinita, que pode ser alcançada e empregada à vontade, por meio da lei do “Master Mind”, descrita na introdução. Estude pois o leitor, cuidadosamente, meditando, todo o parágrafo precedente. O subconsciente tem uma outra característica notável, isto é, aceita, agindo sobre elas, todas as sugestões que lhe são apresentadas, quer sejam construtivas ou destrutivas. Podemos ver, deste modo, como é essencial observar a lei da evidência e seguir cuidadosamente os princípios apresentados no início desta lição, para selecionar o que deve passar para o subconsciente, através da auto-sugestão. Podemos ver por que razão o indivíduo deve pesquisar diligentemente os fatos e por que motivo não deve ter ouvido sempre pronto para escutar tudo o que dizem os difamadores e os caçadores de escândalos, pois, fazer assim, seria o mesmo que nutrir o subconsciente com alimentos venenosos, que arruinam o *pensamento criador*.

O próprio homem é o exemplo mais alto e mais digno de nota do princípio ativo da evolução. Primeiro, encontramos-lo nos minerais, onde há vida, mas não inteligência; em seguida o vemos erguendo-se por meio do crescimento, da vegetação (evolução) para uma forma mais alta de vida, onde já tem inteligência bastante para alimentar-se. Depois vamos encontrá-lo no período da vida animal, onde já tem um grau de inteligência relativamente elevado e capacidade para mover-se de um lugar para outro. Por último, encontramos-lo mais elevado do que as espécies inferiores do reino animal, onde age, como uma entidade pensante, com capacidade para apreender e usar a inteligência infinita.

*A. auto-sugestão, o sub consciente, o pensante criador e a inteligência infinita.*

São essas as quatro estradas que terá de trilhar, na sua busca do conhecimento ou saber. Observe o leitor que três delas estão sob o seu controle observe também—e isso é de grande importância—que, da maneira que empregar para seguir por essas três estradas, dependerão o tempo e o lugar onde elas convergirão no quarto fator ou inteligência infinita.

Sabe o que quer dizer “auto-sugestão” e “subconsciente”. O autor precisa ter certeza de que o leitor compreendeu também perfeitamente a expressão “pensamento criador”, isto é, o pensamento de uma natureza positiva, não destruidora, construtora.

A auto-sugestão, quando empregada de maneira construtiva, é uma arma poderosa com a qual se pode atingir a altas realizações. Empregada de maneira negativa, pode entretanto destruir todas as possibilidades de sucesso, e quando se faz dela um uso impróprio, continuamente, pode até mesmo destruir a saúde.

Um confronto cuidadoso de experiências dos principais médicos e psiquiatras revelou o fato alarmante de que aproximadamente 75% das pessoas que adoecem sofrem de hipocondria, isto é, um estado mórbido do espírito que causa uma ansiedade desnecessária acerca da saúde do indivíduo.

“As vezes, quando o espírito está doente, o corpo, adoece também. Nessas ocasiões é necessário um espírito mais forte, para curá-lo, dando-lhe direção e especialmente com fianç e fé em si mesmo. A isso se chama sugestão. Chama-se transmitir uma pessoa a outra a sua confiança e força, e com tal intensidade a ponto de fazer o outro crer o que se deseja e fazer o que se quer. Não é preciso ser hipnotismo. Podem-se conseguir resultados maravilhosos com o paciente desperto e no seu raciocínio perfeito.

O paciente deve acreditar na pessoa que o sugestiona, esta, por sua vez, deve compreender o processo de funciona ment do cérebro humano, a fim de responder aos argumentos e perguntas do paciente. Cada um de nós deve ser um médico desta espécie e, assim, auxiliar os seus seme lhantes. “É dever de cada pessoa ler alguns dos melhores livros sobre as forças da mente humana e aprender as coisas maravilhosas que o espírito pode fazer, para conservar as pessoas saudáveis e felizes. Vemos as terríveis consequência do pensamento errôneo, que muitas vezes leva as pessoas à loucura.

Já é tempo de descobrirmos o bem que a mente pode fazer não somente na cura das desordens mentais como também dos males físicos.”

É preciso aprofundar muito este assunto.

Não quero dizer que a mente possa curar tudo. Não há provas de que certas formas de câncer possam ser curadas pelo pensamento, pela fé, ou qualquer processo mental ou religioso. Se alguém precisa curar-se de um câncer deve começar a tratar-se a tempo e por meio de operação cirúr gica Não há outro meio e seria um crime sugerir tal coisa. Mas a mente pode fazer tanto, em várias espécies de doenças, que devemos confiar mais nela do que fazemos habitualmente.

Há algo, na cooperação da mente automática ou subconsciente, que a faz erguer-se acima dos germes de moléstia e os desafia, quando resolvemos não deixar que esse pensamento nos amedronte ou quando andamos entre doentes, mesmo de moléstias contagiosas, sem pensar em nada disso.

“A imaginação pode matar um tigre”, diz o velho adágio. Certamente pode matar um homem ou, por outro lado, ajudá-lo a elevar-se ao auge de realizações da mais extraordinária natureza, contanto que ele a empregue com base na confiança em si mesmo. Registraram-se já casos autênticos de homens que morreram por imaginarem que lhes tinham cortado a jugular, quando na realidade não se fizera mais do que empregar uma pedra de gelo e deixar a água correr, gotejando, de modo que pudessem ouvir o ruído e imaginar que era o seu próprio sangue que corria. Em tais casos, vendavam-se os olhos do paciente, antes de começar a experiência. Por melhor que seja a disposição com que uma pessoa vai para o trabalho, de manhã, se encontra alguém na rua que lhe acha um “ar de doente” e diz que deve consultar um médico, a pessoa começa logo a sentir-se doente e volta para casa à tarde como um farrapo e disposta a procurar o médico. Tal é o poder da imaginação ou auto-sugestão.

A faculdade de imaginação da mente humana é uma maravilhosa peça de mecanismo, mas pode—e habitualmente assim o faz—pregar-nos peças estranhas, a menos que nos conservemos constantemente de guarda e atentos ao seu controle.

Exatamente no momento em que a pessoa vai dormir, pois neste momento o subconsciente ou mente automática age à sua maneira, e os pensamentos e sugestões que lhes damos, enquanto age o consciente, deixam de agir e são trabalhados durante a noite.

Da mesma maneira o subconsciente pode receber ordens de qualquer outra espécie e executá-las tão prontamente como quando se trata de despertar a uma determinada hora. Por exemplo, à hora de dormir damos ao subconsciente ordens para desenvolver autoconfiança, coragem, iniciativa, ou qualquer outra qualidade, e ele cumprirá o nosso desejo.

Se a imaginação humana pode criar doenças que não existem e levar uma pessoa para a cama, com essas moléstias, pode também, com a mesma facilidade, remover a causa de tais males.

O homem é uma combinação de equivalentes químicos cujo valor não excede a vinte e seis dólares, com exceção, naturalmente, de estupendo poder chamado mente humana.

Nesse conjunto, a mente parece ser uma máquina complicada, mas na realidade, no que se refere à maneira de usá-la, é a coisa mais parecida que se conhece com o movimento perpétuo. Trabalha automaticamente quando estamos dormindo; trabalha tanto automaticamente como em conjunção com a nossa vontade, ou seção voluntária, quando estamos acordados.

A mente merece, nesta lição, análise mais minuciosa porque é a energia com a qual todo pensamento é formulado. Para aprender a “pensar com exatidão”—o que é o fim objetivo desta lição—é preciso compreender perfeitamente o seguinte:

*Primeiro:* Que a mente pode ser controlada, orientada e dirigida para fins criadores ou construtivos.

*Segundo:* Que a mente pode ser dirigida para fins destrutivos, podendo, voluntariamente, derrubar e destruir, a não ser que, por meio de uni plano e deliberação, seja controlada e dirigida construtivamente.

*Terceiro:* Que a incute tem poder sobre todas as células do corpo, e assim pode fazer com que todas elas executem com perfeição o seu trabalho on, por meio do descuido ou de uma direção errada, destruir o funcionamento normal de uma das células ou mesmo de todas.

*Quarto:* Que todas as realizações do homem são fruto do pensamento; a parte que o corpo físico desempenha é de importância secundária e, em muitos casos, não tem importância alguma, exceto a de servir de abrigo para a mente.

*Quinto:* Que as maiores realizações, seja na literatura, na arte, nas finanças, no comércio, nos meios de transportes na religião, em política ou nas descobertas científicas são, geralmente, resultados de idéias concebidas num cérebro humano, mas TRANSFORMADAS EM REALIDADES POR OUTROS HOMENS, por meio da ação combinada das mentes e dos corpos (o que quer dizer que a concepção de uma idéia é de maior importância que a transformação dessa idéia numa forma material; porque poucos homens, relativamente, podem conceber idéias úteis, embora existam centenas de milhões que podem desenvolver uma idéia e dar-lhe forma material, depois de concebida).

*Sexto:* A maioria dos pensamentos concebidos nas mentes dos homens não é EXATA, tendo mais a forma de “opiniões ou de julgamentos precipitados.

### **SUMÁRIO DOS PRINCÍPIOS RELACIONADOS COM A QUESTÃO DE “PENSAR COM EXATIDÃO”**

Descobrimos já que o corpo humano não é “singular”, e sim “plural”, consistindo em bilhões sobre bilhões de células individuais, inteligentes e vivas, que executam um trabalho muito definido e bem organizado de construção, desenvolvimento e manutenção do corpo humano.

Descobrimos que estas células são dirigidas, nos seus respectivos deveres, pela ação do subconsciente ou ação automática da mente; que a secção subconsciente da mente pode ser, até certo ponto, controlada e dirigida pela secção consciente ou voluntária.

Descobrimos que qualquer idéia ou pensamento conservado na mente, por meio da repetição, tem uma tendência para dirigir o corpo físico na transformação desse pensamento ou idéia. no seu equivalente material. Vimos que qualquer ordem dada adequadamente à secção subconsciente da mente (por meio da lei da auto-sugestão) será executada, a menos que seja posta de lado por uma outra ordem mais forte.

Descobrimos ainda que o subconsciente não indaga da fonte da qual recebe as ordens, nem investiga para saber da validade de tal ordem, mas procura imediatamente dirigir a musculatura do corpo para executar qualquer ordem recebida. Isto explica a necessidade de guardar muito bem o amMente do qual recebemos sugestões e

pelo qual somos influenciados de modo sutil, em ocasiões e de *maneira* que o consciente não toma conhecimento.

Descobrimos ainda que cada movimento do corpo humano é controlado ou pela secção consciente ou pela secção do subconsciente da mente; que nenhum músculo pode mover-se antes de receber a ordem enviada de uma outra secção da mente.

Quando compreendermos perfeitamente este princípio, compreenderemos também o poderoso efeito que tem qualquer idéia ou pensamento que criamos por meio da **IMAGINAÇÃO** e que conservamos no consciente, até que a secção subconsciente tenha tempo de apoderar-se de tal pensamento e começar o trabalho da sua transformação no equivalente material. Quando compreendermos o princípio através do qual a idéia é primeiramente colocada no consciente, e aí conservada até que o subconsciente a apanhe e dela se aproprie, teremos um conhecimento prático da Lei da Concentração, de que trata a próxima lição (e— podemos acrescentar—teremos também uma perfeita compreensão da razão pela qual a Lei da Concentração é necessariamente uma parte desta filosofia).

Quando compreendermos esta relação prática entre a imaginação, o consciente e o subconsciente, veremos que o primeiro passo a dar para a realização de um objetivo principal definido é criar uma imagem perfeita do que desejamos. Essa imagem é impressa no consciente, por meio da Lei da Concentração, e ali conservada (por meio das fórmulas descritas na lição seguinte) até que o subconsciente a apanhe e transforme na sua forma definitiva e desejada.

## **A IMPORTÂNCIA DE ADOTAR UM OBJETIVO PRINCIPAL**

Esta lição sobre *Pensar com exatidão* não somente descreve o verdadeiro propósito de um objetivo principal definido como também explica, em termos simples, os principais meios a empregar para se atingir um objetivo principal definido. Por meio de uma volta diária a esta declaração escrita, a idéia ou coisa visada é apanhada pelo consciente e entregue ao subconsciente, que por sua vez dirige as energias do corpo para materializar o desejo.

## **DESEJO**

Um desejo forte, profundamente amadurecido, é o ponto de partida de toda realização. Do mesmo modo que o elétron é a derradeira unidade da matéria discernível pelo cientista, o *desejo* é a semente de toda realização, o ponto de partida atrás do qual nada há, ou pelo menos nada que seja do nosso conhecimento. Um objetivo principal definido, que é apenas outro nome para *desejo*, não terá sentido algum a menos que seja baseado num desejo forte, profundamente enraizado pelo objetivo do propósito principal. Muitas pessoas “de sejam várias coisas, mas tal sentimento não é esse *desejo* forte a que os referimos e que se cristaliza numa forma mais definida.

Homens que têm dedicado anos de pesquisas a este assunto acreditam que a energia e matéria, no mundo inteiro são controladas pela Lei da atração, que impede os elementos e forças de natureza semelhante a se reunirem em torno de certos centros de atração. por meio desta mesma lei universal da atração que o desejo constante e

profundamente estabelecido atrai o equivalente físico ou contraparte da coisa desejada ou os meios de consegui-la.

Descobrimos também, a ser correta esta hipótese, que todos os ciclos da realização humana operam mais ou menos desta maneira. Primeiro esboçamos, no nosso consciente, por meio de um objetivo principal definido (baseado num forte desejo), um objetivo qualquer; focalizamos então o consciente sobre este objetivo, por meio do pensamento constante de que o obteremos, até que o subconsciente apanhe o retrato ou esboço deste objetivo, forçando-o a tomar a necessária ação física e transformando-o em realidade.

### **SUGESTÃO E AUTO-SUGESTÃO**

Por meio desta e de outras lições do Curso da Lei do Triunfo o leitor aprendeu que as impressões sensoriais oriundas do ambiente que cerca o próprio indivíduo ou de declarações ou ações de outras pessoas são chamadas sugestões, enquanto que as impressões que colocamos em nossa *mente* são ali instaladas por meio da auto-sugestão. Todas as sugestões que nos vêm dos outros ou do ambiente que nos cerca nos influenciam apenas depois que nós as aceitamos e as passamos para o subconsciente, por meio do princípio da auto-sugestão, de modo que a sugestão se torna, inevitavelmente, uma auto-sugestão, antes de influenciar a mente de quem a recebe. Ou, por outras palavras, ninguém pode influenciar outra pessoa sem o consentimento desta última, pois a influência se exerce através do poder da auto-sugestão da própria pessoa.

Durante o tempo que passamos acordados o consciente se conserva de sentinela, guardando o subconsciente e defendendo-o de todas as sugestões que, vindo de fora, procuram alcançá-lo antes de terem sido examinadas e aceitas. É desta maneira que a natureza defende as criaturas humanas contra intrusos que, de outro modo, controlariam à vontade qualquer mente humana. um arranjo sábio.

### **O VALOR DA AUTO-SUGESTÃO PARA REALIZAÇÃO DO OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO**

Um dos mais importantes empregos que se pode dar ao poder da auto-sugestão é dirigi-lo de maneira a nos auxiliar na realização do objetivo principal definido. É muito simples o processo por meio do qual se pode conseguir isso. Embora a fórmula exata haja sido descrita na Segunda lição e merecido referências durante todo o curso, descrevemos aqui novamente o princípio sobre o qual se baseia.

Faça o leitor um esboço conciso do que pretende realizar, como *objetivo principal definido*.

A influência sugestiva deste processo (por menos prático que ele possa parecer) impressionará dentro em pouco o seu subconsciente e, como por magia, começará a observar acontecimentos que o aproximarão cada vez mais desse objetivo. Desde o dia em que chegar a decidir, na mente, aquilo que deseja mais profundamente, começará a observar, nos livros, revistas e jornais, tudo o que se relaciona com o seu objetivo principal definido. Observará também que as oportunidades começarão a procurá-lo e se souber



descobri-las e aproveitá-las cada dia chegará mais perto da meta do seu desejo. Ninguém sabe melhor que o autor deste curso quão impossível e absurdo isso pode parecer à pessoa que não está a par do mecanismo de operação da mente; entretanto, a nossa época não é favorável à pessoa indecisa ou pessimista, e a melhor consa que se pode fazer é experimentar este princípio até estabelecer a sua exeqüihilidade.

Toda a matéria obedece às ordens de uma forma ou outra de energia. A forma de energia mais elevada que conhecemos é a que funciona como a mente humana. Assim sendo, a mente humana é a única força diretriz de tudo o que o homem cria, e o que ele pode ainda criar com esta força, no futuro, comparado com o que já criou no passado, tornará mesquinhas e sem importância as realizações anteriores.

O pensamento exato é o que faz um uso inteligente de todos os poderes da mente humana e não se detém com o mero exame, classificação e arranjo das idéias. Ele cria as idéias e também transforma idéias em formas mais construtivas e mais úteis. O leitor ficará talvez melhor preparado para analisar, sem sentimentos de ceticismo e dúvida, os princípios apoiitados nesta lição, se não esquecer o fato de que as conclusões e hipóteses aqui enumeradas não são apenas do autot, o qual teve a vantagem de contar com a cooperação. de alguns dos principais investigadores no campo dos fenômenos mentais, e as conclusões a que se chegou, citadas neste curso, são de diversas pessoas,

A única esperança deixada à humanidade em toda a Bíblia é a de uma recompensa que não pode ser atingida senão por meio do pensamento construtivo.

Trata-se de uma afirmativa impressionante: contudo, mesmo que não seja um perfeito conhecedor da Bíblia, o leitor compreenderá claramente que se trata de uma verdade.

Se há um ponto em que a Bíblia seja mais verdadeira que em outro, é justamente quando diz que o pensamento é o princípio de todas as cousas de natureza material.

*Nunca podemos dizer o que nos traz um pensamento, Se ódio ou amor:Os pensantentos são coisas e têm asas Mais velozes que as dos pombos-correio.*

*Seguem a lei do universo— Todos os pensamentos se concretizam E se espalham e nos trazem de volta Tudo o que a nossa mente enviou. Fora da noite que me envolve, Negra como um abismo de um pólo a outro, Agradeço aos deuses que existem, A alma indomável que me deram. Na cruel garra das circunstâncias, Não trem.i nem clamei.*

Henley só escreveu essd poema depois de ter descoberto a porta para a passagem secreta a que já aludi. O leitor é o “senhor do seu destino”, o “capitão da sua alma”, pois pode controlar os seus próprios pensamentos, e com o auxílio desses pensanientos criar tudo o que desejar.

Os que nasceram do nosso ódio, inveja, ciúme, egoísmo e injustiça para com os nossos semelhantes não serão vi zinho muito desejáveis, mas temos de viver com eles, de qualquer maneira, pois são nossos filhos e não podemos renegá-los.

Seremos infelizes, se virmos que não temos filhos nascidos do amor, da justiça, da verdade e da bondade para com os nossos semelhantes.

À luz desta sugestão alegórica, a questão de “pensar com exatidão” adquire um novo aspecto, muito mais importante, não julga o leitor.

*Sob os caprichos da sorte, Minha cabeça sangrou, mas não se curvou. Para além deste mundo de ira e de lágrimas, Diviso apenas o horror das sombras Entretanto a ameaça dos anos, Me encontrou sempre sem medo. Por mais estreita que possa ser a porta, Seja qual for o castigo imposto, Sou senhor do meu destino, O capitão da minha alma.*

Um dos mais inexplicáveis mistérios das obras de Deus é o fato de que essa grande descoberta é sempre uma “autodescoberta”. A verdade que o homem procura eternamente está escondida dentro dele próprio. Assim, será infrutífera a procura feita nos desertos da vida ou no 1 coração dos outros homens. Fazer assim não nos aproxima do que procuramos, mas nos afasta ainda mais.

## O FRACASSO

**UMA** sábia providência organizou os negócios da humanidade de tal maneira que todas as pessoas que chegam à idade da razão têm de carregar, de uma forma ou de outra, a cruz do fracasso.

*Centenas de milhões de pessoas, hoje em dia, se encontram diante da necessidade de lutar sob o peso dessa cruz, a fim de poder conseguir as três necessidades fundamentais da vida: um lugar onde dormir, alguma coisa para comer e roupas para vestir.*

*Carregar a cruz da pobreza não é brincadeira!*

*O fracasso é geralmente aceito como uma maldição. Porém, poucas pessoas compreendem que o fracasso é um mal apenas quando aceito como tal, E muito poucos compreendem a grande verdade seguinte: o fracasso raramente é permanente. Nenhum de nós se pode torriar realmente grande sem sentir-se humilhado e insignificante, quando se compara ao mundo que nos rodeia, às estrelas que brilham acima de nós e à harmonia com que a Natureza realiza o seu trabalho. Para cada filho de homem rico que se torna útil à humanidade há noventa e nove que se elevam lutando com a pobreza e a miséria. Isso me parece ser mais do que uma mera coincidência.*

*Quase todas as pessoas que se consideram fracassos não fracassaram, na realidade. As mais das vezes, condições que se consideram como fracassos não são mais do que derrotas temporárias.*

## AS PROVEITOSAS LIÇÕES QUE SE PODEM TIRAR DOS REVESES

*A responsabilidade, tudo o que a acompanha, em busca da recompensa, gravita sempre em direção à pessoa que não aceita a derrota temporária como um fracasso permanente.*

*O que prova um homem é a luta que ele trava, A tenacidade que mostra cada' dia; A sua resistência ante os embates, E os golpes repetidos da sorte. O covarde sorri quando nada teme, Quando nada se opõe ao seu caminho; Mas é preciso ser um homem, Um homem forte, Para ficar de pé e aplaudir os que se elevam.*

*O fracasso muitas vezes nos coloca numa situação na qual, para o futuro, devemos fazer um esforço extraordinário. Muitos homens têm tirado a vitória da derrota, lutando com as costas na parede, sem ter possibilidade de retirada. César sempre desejara conquistar os britânicos. Calmamente, fez navegar os seus navios carregados de tropas, rumo às Ilhas Britânicas, onde desembarcou os seus soldados e fornecimentos, dando em seguida ordem para que se queimassem todos os navios. Reunindo em torno de si os seus soldados, disse-lhes: "Agora é vencer ou morrer; não temos outra alternativa."*

*E venceram! Os homens geralmente vencem, quando se decidem a isso. Queime o leitor todas as pontes e há de ver como luta bem, quando souber que não tem possibilidade de retirada.*

*É conhecido o caso de um condutor de trem que pediu uma licença a fim de experimentar outra colocação, numa importante casa comercial. "Se eu não conseguir ficar no meu novo emprego—disse ele a um amigo—volto ao antigo trabalho."*

*De fato, ao fim de um mês, estava de volta, completamente curado da ambição de ser algo mais na vida do que um motorneiro. Se tivesse pedido demissão do antigo Porque não é a vitória, E sim a luta que faz um homem: O homem que, mesmo vencido, Resiste erecto e recebe, de cabeça erguida, Todos os golpes do destino: Sangrando, ferido e exangue. Esse é o homem que vencerá afinal, Pois não tem medo do fracasso.*

*Os golpes que recebemos na vida, Os choques a que resistimos, As horas de tristeza e amargura. O prêmio que nos foge das mãos, Eis a prova a que se opõe nosso alor; Os golpes que recebemos neste mundo Mostram o estofo de que somos feitos.*

*Quando a Natureza quer fazer um homem, Sacudi-lo e despertá-lo; • Quando Natureza quer fazer um homem, Para as realizações do futuro; E empregando toda a sua habilidade, Se empenha com toda a alma Em criá-lo grande, completo...*

*Com que stúcia o prepara! Como o experimenta, e nunca o poupa! Como o estimula, e o atormenta, E o gera na pobreza... • Quantas vezes o desaponta... Como o consagra,*

*Não há fracasso. O que parece ser fracasso é apenas uma derrota temporária. Devemos pois certificarmo-nos de que não a aceitamos como permanente.*

*Com que prudência o oculta, E o forma, Con quanto ele sofra a humilhação, E o seu orgulho nunca esqueça! A natureza lhe ordena que lute ainda mais, Isola-o, Para que apenas lhe cheguem as mensagens de Deus, Para que possa ter certeza de ensinar-lhe Os planos de Deus.*

*Manda-o dominar Paixões que não pode compreender, Com que crueldade o impele. Com que terrível ardor o incita, Mesmo amando-o mais que a todos. Ah! a crise! Ah! o clamor que devem despertar um líder, Quando uma nação precisa ser salva! Eis que surge afinal o dirigente. Quando o mundo encontrou um HOMEM Mostra então o seu plano a Natureza.*

## LIÇÃO DÉCIMA SEGUNDA

### CONCENTRAÇÃO

#### Querer é Poder!

Definamos, antes de tudo, a palavra “concentração” no sentido em que é aqui empregada.

*Concentração é o ato de focalizar a mente sobre um determinado desejo, até que os meios para a sua realização tenham sido elaborados e empregados com êxito.*

Duas leis importantes entram na ação de *concentrar* a mente sobre um *desejo* determinado. Uma é a lei da *auto-sugestão*; a outra é a lei do *hábito*. Já que a primeira foi amplamente descrita numa das lições anteriores, daremos aqui uma rápida descrição da segunda. O *hábito* se origina do ambiente que nos cerca, do fato de fazer a mesma coisa da mesma maneira, repetidas vezes, ou de formular o mesmo pensamento, incessantemente. Uma vez formado, o *hábito* se assemelha a um bloco de cimento que endureceu no molde: é difícil de quebrar.

O *hábito* é a base de todo treinamento da memória, fato esse que podemos demonstrar facilmente, tentando lembrar o nome de uma pessoa que acabamos de encontrar, repetindo esse nome muitas vezes, até fixá-lo de todo na mente.

“Tão grande é a força da educação que podemos moldar o espírito e as maneiras dos jovens, dando-lhes a forma que nos agrada, e fixando tais impressões desses *hábitos* que eles permanecerão eternamente.

“Primeiro toleramos, em seguida nos apiedamos e finalmente aceitamos”, disse já um grande filósofo, referindo-se à maneira pela qual os homens honestos chegam a perdoar o crime. Decerto, ao fazer esta afirmativa, esse filósofo tinha em mente a força do *hábito*.

O *hábito* pode ser comparado aos entalhes de um disco de fonógrafo, sendo a mente a ponta de agulha que os fere. Uma vez formado um *hábito* (pela repetição do pensamento ou da ação), a mente se acostuma a ele e segue-o como a agulha de um fonógrafo segue as estrias de um disco de cera, seja qual for a natureza desse *hábito*.

Começamos assim a perceber a importância que há em escolher com cuidado o nosso ambiente, porque o ambiente é o campo de onde se extrai o alimento para o espírito.

O ambiente fornece em grande parte o alimento e o material com que criamos o pensamento, e é o hábito que cristaliza e torna permanente esse material. Naturalmente, compreendemos que o “ambiente” é o total das forças que nos fluenciam através de qualquer dos sentidos: vista, olfato, ouvido, tato e gosto.

“A força do hábito é geralmente reconhecida, mas quase sempre sob o aspecto pior, com exclusão do que tem de favorável. Já se disse muito bem que os homens são “filhos do hábito” e que “o hábito é uma corda, na qual diariamente pomos mais um fio; finalmente ela se torna tão forte que não a podemos quebrar”.

“Se é certo que o hábito se torna um tirano, que domina o homem e o leva a agir contra a sua própria vontade, desejo e inclinação—o que é verdade em muitos casos, surge naturalmente a questão de saber se o hábito não pode ser controlado pelo homem como acontece com outras forças da natureza. Se isso é possível, o homem deve então dominar o hábito e pô-lo a seu serviço, em vez de ser seu escravo e obedecer-lhe cegamente. Os psicologistas modernos nos dizem, positivamente, que o hábito pode ser dominado e posto a serviço do homem em vez de se lhe permitir dominar os atos e o caráter de alguém. Milhares de pessoas experimentaram pôr em prática este novo conhecimento e desviaram essa força do hábito para novos canais, fazendo-o impulsionar a máquina da ação em vez de lhe permitir arrasar as construções que os homens ergueram no trabalho e gastos, ou destruir férteis campos mentais.

“Um hábito é um *caminho mental* seguido durante algum tempo por nossas ações e, à passagem de cada uma delas, se torna um pouco mais profundo e mais largo. Se tivermos de seguir por um campo ou de atravessar uma floresta escolheremos de referência o caminho mais aberto, em vez do menos palmilhado. A linha de ação mental é precisamente a mesma: é o movimento ao longo das trilhas de menor resistência, a passagem pelo atalho mais conhecido. Também os hábitos são formados pela repetição, e acordo com uma lei natural que se observa em todas as coisas animadas e mesmo, como querem alguns, também nas coisas inanimadas. Por exemplo: uma folha e papel dobrada uma vez de certo modo tende a dobrar-se da mesma maneira, uma segunda vez. Todos os que trabalham com máquinas de costura ou outras peças delicadas e maquinismo sabem que, uma vez quebrados, esses instrumentos tendem a desarranjar-se sempre. Observa-se a mesma lei no caso de instrumentos musicais. Os vestidos e luvas formam pregas de acordo com as pessoas que os usam e uma vez formadas, essas pregas continuam a existir conquanto repetidamente passadas a ferro. Os rios e correntes d’água abrem os seus cursos através da terra e daí por diante seguem o caminho habitual.

O único método para a destruição de velhos hábitos prejudiciais é formar outros que os substituam. Abramos novos caminhos mentais e veremos como os antigos se vão tornando menos distintos até desaparecerem com o tempo. À medida que formos seguindo pelo novo atalho ele se torna mais largo e mais fácil de ser transitado. Esse desbravamento de caminhos mentais é de grande importância e nunca será demais insistir sobre o assunto. É preciso irritar, praticar incessantemente—ser um paciente ‘desbravador de caminhos’.”

## AS REGRAS PARA FORMAR OS HÁBITOS QUE SE DESEJAM SÃO AS SEGUINTEs:

*Primeiro:* No começo da formação de um novo hábito, expressá-lo com força e entusiasmo. Sentir o que se pensa. Pensar que é esse o primeiro passo na formação do novo caminho mental e que há sempre mais obstáculos no seu início. Tornar esse caminho tão largo quanto possível para, na próxima vez que desejarmos segui-lo, podermos distingui-lo claramente.

*Segundo:* Conservar a atenção firmemente *concentrada* na abertura do novo atalho e tratar de afastar o pensamento dos antigos caminhos, sob pena de correr o risco de segui-los novamente. Esquecer tudo o que diz respeito aos velhos hábitos e concentrar-se na formação dos novos.

*Terceiro:* Seguir o mais possível pelos caminhos que se acabaram de abrir. Procurar oportunidades para fazê-lo, em vez de esperar que estas se apresentem por acaso. Quanto mais usarmos os novos caminhos tanto mais depressa eles se tornarão fáceis de palmilhar. Fazer planos para ultrapassar esses novos caminhos mentais, desde o início da sua formação.

*Quarto:* Resistir à tentação de caminhar pelas velhas e fáceis trilhas costumeiras. Sempre que resistimos à tentação, nos tornaremos mais fortes para uma nova resistência, Porém de cada vez que cedermos, mais fácil será cedermos sempre e mais difícil resistir de novo. No começo teremos de sustentar uma batalha—esse é o momento crítico. Demonstramos, desde logo, a nossa determinação, persistência e força de vontade.

*Quinto:* Tendo consciência de que delineamos bem o nosso *objetivo definido*, prossigamos sem medo e sem duvidar “Empunhamos com firmeza o cabo do arado e não olhemos para trás.” Escolhamos a nossa meta e, em seguida, abramos amplas e claras estradas que a ela conduza diretamente. Como o leitor já deve ter observado, existe uma íntima relação entre o *hábito* e a *auto-sugestão*. Por meio do hábito um ato praticado repetidamente, da mesma maneira, tende a se tornar permanente e, dentro de certo tempo, chegamos a praticá-lo automaticamente, ou inconscientemente. Por exemplo: tocando ao piano uma peça conhecida um artista pode ter o seu consciente ocupado com assunto inteiramente diverso.

A auto-sugestão é o instrumento com que abrimos um novo caminho mental, a concentração é a mão que faz trabalhar esse instrumento e o hábito é o roteiro seguido por esse caminho. Uma idéia ou desejo, para ser transformada em termos de ação ou de realidade física, deve ser mantida no consciente *fixa e persistentemente*, até que o *hábito* comece a dar-lhe forma permanente.

Voltemos agora a nossa atenção para o *ambiente*. Conforme já vimos, absorvemos no ambiente em que vivemos o material que forma o nosso pensamento. O termo “ambiente” abrange um largo campo. Significa os livros que lemos, as pessoas a quem nos associamos, a comunidade em que vivemos, a natureza do trabalho a que nos dedicamos, o país que habitamos, as roupas que usamos, as canções que cantamos, e, sobretudo, *o ensino intelectual e religioso que recebemos até a idade de quatorze anos*.

Se o nosso ambiente não nos agrada, escolhamos outro? A primeira coisa a fazer é criar, no pensamento, um esboço perfeitamente claro e exato do ambiente que supomos nos servirá melhor para chegarmos ao nosso *objetivo definido*, e depois *concentrar* a mente sobre esse esboço até transformá-lo em realidade.

As pessoas com quem convivemos diariamente constituem uma das partes mais importantes e mais influentes do nosso ambiente e, segundo a sua natureza, podem fazer-nos progredir ou retrogradar. Tanto quanto nos seja possível, devemos escolher os nossos *íntimos* entre os que simpatizam com os nossos ideais—especialmente com o nosso *objetivo definido* na vida—e cuja atitude mental nos estimule entusiasmo, confiança, determinação e ambição.

Os efeitos do ambiente sobre os que trabalham em fábricas, lojas ou escritórios são tais que os patrões vão aos poucos compreendendo a importância de criar um ambiente que estimule e encoraje o empregado.

“Qual é essa Chave Mágica?”, perguntará o leitor.

E eu responderei em uma palavra que é *concentração*!

Deixe-me definir agora a *concentração*, no sentido em que a empregamos. Antes, porém, quero que o leitor compreenda que não me ocupo de ocultismo, embora admita que todos os cientistas falharam, ao tentar explicar os estranhos fenômenos produzidos com a ajuda da *concentração*.

*Concentração*, no sentido em que a palavra é empregada aqui, significa a capacidade, conseguida pelo hábito e pela repetição, de conservar a mente focalizada sobre um assunto até que se esteja perfeitamente familiarizado com ele chegando a dominá-lo. Significa a capacidade de *controlar a atenção e ocupá-la com um determinado problema até solucioná-lo*.

Significa a capacidade de abandonar os hábitos dos quais nos queremos libertar, e a capacidade de formar novos hábitos mais agradáveis. Significa completo *auto-controle*.

A presença de qualquer idéia ou pensamento em nossa consciência tende a produzir um sentimento “associado” e a nos levar à ação correspondente. Alimentemos na consciência um *desejo* profundo, com a ajuda do princípio da *concentração*, e, se fizermos isso acreditando na realização desse desejo, atrairemos, em nosso auxílio, poderes que toda a ciência do mundo não conseguiu compreender ou explicar por meio de uma hipótese razoável.

*Pensamento* e o que chamamos *mente* são também formas de energia, e realmente são as mais poderosas formas de energia que se conhecem. O *pensamento*.

Plantemos uma semente de maçã, no terreno adequado, na época apropriada e aos poucos surgirá dela um pequeno rebento, que depois crescerá, tornando-se uma macieira. Esta árvore não surge do solo, nem dos elementos do ar, *mas de ambas essas*

*fontes*, e não há quem possa explicar a lei que retira do ar e do solo a combinação de células que constitui a árvore.

A árvore não provém da pequenina semente, mas a *semente é o começo da árvore!*

Quando duas ou mais pessoas se aliam, *num espírito de perfeita harmonia, com o propósito de atingir um determinado objetivo*, esse *objetivo* ou *desejo* pode ser comparado à semente da maçã, como a combinação da energia de duas ou mais mentes pode ser comparada ao ar e a solo que produzem os elementos que formam os objetivos materiais desse *desejo*.

A *força* que rege a atração e combinação dessas energias da mente, como a que combina os elementos que dão origem à formação da árvore, não pode ser explicada.

Mas o importante é que uma árvore nascerá de uma semente plantada em terreno e época apropriados, e que grandes realizações sucederão ao *esforço combinado* de duas ou mais mentes, em vista de um objetivo definido.

O éter, conforme se descobriu por meio dos modernos aparelhos de rádio, está em constante agitação. Ondas de som flutuam constantemente, através dele, mas essas ondas não podem ser captadas mesmo à pequena distância, senão com aparelhos apropriados.

Ora, parece razoável supor que o *pensamento*, sendo a forma mais altamente organizada de energia, está constantemente emitindo, através do éter, ondas que, como as ondas de som, só podem ser captadas e interpretadas corretamente por uma mente que se harmonize com elas.

Levando um pouco mais longe a hipótese, ocorreu-me muitas vezes, desde a descoberta do princípio do rádio, que *todo pensamento enviado, em qualquer tempo, de maneira organizada, da mente de um ser humano, continua a existir no éter em forma de onda e está constantemente a girar num círculo sem fim*, e que o fato de *concentrar* a mente num determinado assunto, com intensidade, emite *ondas de pensamento* que atingem outras de natureza semelhante e com elas se confundem, estabelecendo, assim, uma linha direta de comunicação entre a pessoa que se *concentra* e os pensamentos semelhantes anteriormente postos em movimento.

Vimos já a importância que têm o *ambiente* e o *hábito*, no que se refere à *concentração*. Passemos agora a falar sobre a memória, que também se relaciona com o assunto.

### **OS PROCESSOS DE TREINAMENTO DA “MEMÓRIA” SÃO RELATIVAMENTE SIMPLES, A SABER:**

1. *Retenção*. A recepção de uma impressão por um ou mais dos cinco sentidos e o registro dessa impressão, eis o trabalho normal da mente. Este processo pode ser comparado ao registro de uma fotografia na chapa de uma câmara ou de uma Kodak.



2. *Lembrança*. A recordação de impressões dos sentidos, que ficaram arquivadas no subconsciente. Este processo pode ser comparado ao ato de remexer um fichário, até encontrar a ficha desejada.

3. *Reconhecimento*. É a capacidade de reconhecer uma impressão, quando esta for chamada ao consciente, identificá-la como uma duplicata da original e associá-la com a fonte de onde veio, ao ser registrada pela primeira vez. Este processo nos torna capazes de fazer a distinção entre “memória” e “imaginação”.

São estes os três princípios que entram na ação de lembrar. Agora tratemos da sua aplicação e determinemos o modo de empregá-los:

*Primeiro*. Quando quisermos ter a certeza de que somos capazes de nos lembrar de uma impressão anteriormente recebida, um nome, um data ou um lugar, tornemos essa impressão vívida, *concentrando neta a nossa atenção*, mesmo nos menores detalhes. Um meio prático de fazer isso é repetir muitas vezes aquilo de que desejamos lembrar-nos. Assim como um fotógrafo deve conttú um tempo determinado para que a “pose” se fixe na chapa da máquina assim também devemos dar ao nosso subconsciente o tempo necessário para gravar uma impressão qualquer de que nos queiramos lembrar com presteza.

*Segundo*. Associemos o fato do qual desejamos recordar-nos com outro objeto, nome, local ou data com que estejamos familiarizados e de que nos possamos lembrar. A qualquer momento, como, por exemplo, o nome do lugar onde nascemos, o nosso melhor amigo, o dia do nosso aniversário etc., pois, ao comparar a impressão que desejamos recordar com a que temos na memória, a mente facilmente as conduz para o consciente.

*Terceiro*. Repita várias vezes aquilo de que deseja lembrar-se, *concentrando*, ao mesmo tempo, a mente assim como a concentraria numa determinada hora em que deseja acordar no dia seguinte—o que, como sabe, assegura o despertar àquela hora. A incapacidade de lembrar certas coisas, que prejudica a quase todos nós, é devida a que não registramos devidamente esses fatos no subconsciente. Quando formos apresentados a uma pessoa cujo nome desejamos recordar, devemos repetir esse nome quatro ou cinco vezes, assegurando-nos primeiramente de que o ouvimos corretamente.

Se o nome é parecido ou igual ao de uma pessoa muito nossa conhecida, associemos esses dois nomes, pensando em ambos, enquanto repetimos aquele de que procuramos lembrar-nos em qualquer tempo.

A *lei da associação* é a mais notável qualidade de uma memória bem treinada e, contudo, é uma lei bem simples. Tudo o que temos a fazer para poder usá-la é registrar o nome daquilo que desejamos lembrar, juntamente com o de uma coisa que poderemos recordar a qualquer momento. A lembrança desta nos trará à memória a visão da outra.

A capacidade de treinar a memória ou desenvolver qualquer hábito desejável é questão, somente, de conseguir *fixar a atenção num assunto determinado, até que a imagem correspondente esteja registrada claramente na “chapa” da nossa mente*.

A própria *concentração* não é mais do que o controle da atenção. Podemos observar tal fato lendo pela primeira vez uma linha impressa qualquer: se fecharmos os olhos vê-la-emos tão claramente como se fosse na própria página. Na realidade, “estamos olhando para ela”, não impressa na página mas na chapa sensível da nossa mente. Se tentarmos essa experiência e ela não der resultado, será porque não *concentramos bastante a atenção* na finita. Repetindo a experiência, seremos finalmente em sucedidos.

Se desejarmos aprender poesias de cor, por exemplo, conseguiremos isso facilmente, experimentando fixar a atenção nas linhas, com tanta firmeza que, fechando os olhos, sejamos capazes de “vê-las” tão perfeitamente como se elas estivessem na página do livro.

Como nos aproximamos do fim desta lição, há duas coisas que o leitor precisa fazer:

*Primeiro:* Começar desde já a cultivar a capacidade de *fixar a atenção*, no momento em que desejar, sobre um determinado assunto com a idéia de que essa capacidade quando plenamente desenvolvida, realizará o seu objetivo definido na vida;

*Segundo:* O leitor pode erguer o nariz para o ar e, com um sorriso cínico, dizer a si próprio, “Bolas P”, fazendo assim de si mesmo um idiota.

Esta lição não foi escrita com o fim de servir de argumento ou assunto de debate. O leitor está no direito de aceitá-la, inteira ou em parte, ou rejeitá-la. Neste ponto, preciso dizer que a nossa época não comporta cinismo ou dúvida. É uma época em que se conquistaram definitivamente o espaço e os mares, e que nos tornamos capazes de dominar o ar e transformá-lo em mensageiro que conduz o som da nossa voz ao meio mundo, na fração de um segundo. Portanto não é uma época para encorajar os eternos duvidosos e descontentes.

A família humana já passou pela Idade da Pedra, a Idade do Ferro e a Idade do aço, e agora entra na era do “Poder da Mente” que, em realizações estupendas, ultrapassar a todas as outras eras combinadas.

## **PERSUASÃO VERSUS FORÇA**

O triunfo, como já foi exposto de diferentes maneiras em todo este curso, é principalmente o produto de negociações harmoniosas e hábeis com outras pessoas. De modo geral, o homem que sabe levar os outros a “fazer” o que ele deseja conseguirá triunfar em qualquer parte.

Como um climax apropriado a esta lição sobre a Lei da Concentração, descreveremos os princípios que influenciam os homens, e por meio dos quais a cooperação é conseguida, o antagonismo vencido e a amizade desenvolvida. A força, às vezes, consegue resultados que podem parecer satisfatórios, mas, sozinha, a força jamais construiu nem construirá um triunfo duradouro.

O corpo humano pode ser preso e controlado pela força física, mas não se dá o mesmo com a mente. Ninguém, na terra, é capaz de controlar a mente de uma pessoa normal e saudável, desde que essa pessoa saiba exercer o direito divino, controlar as suas próprias ações. A maioria das pessoas não exerce esse direito.

Há um ponto no qual a mente humana cessa de se desenvolver e de investigar, a não ser que aconteça algo, fora da rotina diária, obrigando a pessoa a transpor esse obstáculo. Em certas mentes esse ponto é muito baixo, em outras muito alto. Em algumas, varia entre alto e baixo. O indivíduo que descobre o meio de estimular artificialmente o seu espírito e, elevando-o, faz com que ele transponha o ponto onde se detém a maioria das pessoas pode estar certo de que será recompensado com a fama e a fortuna, desde que os seus esforços sejam de natureza construtiva.

Devemos pois aprender a semear de acordo com um plano preestabelecido e com um desejo firme. A semente atirada ao acaso, na mente humana, trará uma colheita incerta.

Na verdade, se na mente humana se fotografa qualquer ambiente, condição ou objeto e se a mente é focalizada ou concentrada nesse retrato, durante o tempo necessário, e com persistência, apoiada por um *forte desejo*, não haverá mais do que um pequeno degrau a vencer, entre o retrato e a sua realização, em uma forma física ou mental.

Na procura dos meios de compreensão e manejo da nossa própria mente, podemos persuadi-la a criar aquilo que desejamos na vida. Lembre-se o leitor de que sem uma única exceção, tudo o que nos irrita e desperta a nossa cólera, ódio, aversão ou cinismo, tem uma influência má e destruidora sobre nós.

*Nunca poderemos tirar o máximo ou mesmo atingir uma boa média de ação construtiva da nossa mente, enquanto não aprendermos a controlá-la e a evitar que ela seja estimulada pela cólera ou o medo.*

Essas duas negativas, cólera e medo, são positivamente de efeito destruidor para a nossa mente, e enquanto lhes dermos guarida, podemos estar certos de que colheremos resultados pouco satisfatórios e muito abaixo do que seríamos capazes de produzir.

## **A SUGESTÃO MENTAL NO REVIVALISMO**

A psicologia moderna estabeleceu que a maior parte dos fenômenos religiosos do revivalismo são antes de natureza *psíquica* do que espiritual. São mesmo *anormalmente psíquicos*. As maiores autoridades no assunto reconhecem que a excitação mental resultante dos apelos emocionais do “revivalista” deve ser classificada antes com o fenômeno da sugestão hipnótica do que com o da verdadeira experiência religiosa. E os que fizeram um estudo profundo dessa matéria reconhecem que essa excitação, em vez de elevar a mente e exaltar o espírito do indivíduo, serve para enfraquecê-lo e rebaixá-lo, mergulhando-o num frenesi psíquico anormal e em excessos emocionais. Realmente, alguns observadores cuidadosos, a quem esses fenômenos são familiares, comparam as assembleias revivalistas ao “divertimento” público hipnótico, como um exemplo típico de intoxicação psíquica e de histerismo.

É desnecessário explicar que, nesta lição, o termo “revivalismo” é usado na sua significação mais estrita, indicando a típica excitação religiosa conhecida pelo termo em questão, e não se aplica de modo algum à respeitável experiência religiosa mais antiga designada pela mesma palavra, que era altamente reverenciada entre os puritanos, os luteranos e outras seitas em tempos idos. Um trabalho importante sobre o assunto assim se refere ao revivalismo:

“Os revivalismos ocorrem em todas as religiões. Quando isso se verifica, grande número de pessoas até então relativamente indiferentes às considerações espirituais, simultaneamente ou em rápida sucessão, demonstram por tais assuntos grande interesse, se alteram moral e espiritualmente e agem com zelo excessivo na conversão de outras pessoas. Um revivalismo maometano toma a forma de volta às estritas doutrinas do Alcorão e ao desejo de propagá-las a fio de espada: a minoria cristã do lugar em questão fica ameaçada de massacre, pelos conversos. A efusão do Espírito Santo em Pentecostes produziu um revivalismo no cristianismo no seu início, seguindo-se numerosas conversões. Os revivalismos sempre ocorreram— embora sob outro nome—desde os tempos apostólicos até a Reforma, tendo-se tratado os revivalistas, por vezes, de maneira tão pouco simpática que eles abandonaram a Igreja e formaram seitas divergentes, ao passo que, noutros casos, principalmente no dos fundadores das ordens monásticas, eles foram conservados na Igreja, agindo em conjunto. O impulso espiritual que levou à Reforma e o que produziu a formação da Sociedade de Jesus eram ambos revivalistas. O termo é empregado principalmente pelos protestantes, para designar um súbito aumento de atividade espiritual.

O empreendimento dos Wesley e dos Whitefield, nos Estados Unidos e na Inglaterra, de 1738 em diante, era inteiramente revivalista... Desde então têm ocorrido vários revivalismos, de quando em quando, e em quase todas as seitas. Os meios adotados são as preces ao Espírito Santo, as reuniões por noites seguidas, muitas vezes prolongando-se até altas horas e em seguida apelos impressionantes principalmente dos revivalistas leigos, e reuniões para tratar dos impressionados. Finalmente descobriu-se que alguns dos aparentemente convertidos tinham permanecido firmes, ao passo que outros voltaram atrás, enquanto prevalecia uma tibieza proporcionada à prévia excitação temporária.

“Essas manifestações mórbidas são agora desencorajadas e por conseguinte tornaram-se cada vez mais raras.” Para poder compreender o princípio por meio do qual opera a sugestão mental, no revivalismo, é preciso antes saber algo acerca do que se chama *psicologia das multidões*. Os psicólogos sabem que a psicologia de uma multidão, considerada em conjunto, difere materialmente da dos indivíduos que a compõem. Existe uma multidão de indivíduos em separado e outra composta, na qual a natureza emotiva das unidades parece se misturar e unir. A transformação da primeira dessas multidões na segunda provém da influência de uma atenção profunda ou apelos emocionais mais fortes, ou de interesse comum.

Quando ocorre essa transformação, a multidão se torna um único indivíduo composto, cujo grau de ineligiência e de controle emocional está ligeiramente acima do mais fraco dos seus componentes. Este fato, por mais estranho que pareça ao leitor comum, é admitido pelos psicólogos mais ilustres da época e sobre ele já se escreveram muitos ensaios e livros importantes. As características predominantes dessa multidão de mente composta

são as evidências de extrema sugestibilidade, a correspondência aos apelos da emoção, a imaginação viva e a tendência para imitar—traços universalmente manifestados pelo homem primitivo. Em sumti, a multidão demonstra *atavismo*, ou seja, a volta ao primitivismo.

Sejam quais forem os indivíduos que a componham, ou o seu modo de vida, as suas ocupações, o seu caráter ou a sua inteligência, o fato de se terem tornado uma multidão lhes dá a posse de uma espécie de mente coletiva que os faz sentir, pensar e agir de maneira inteiramente diversa de quando se encontram separados. Há idéias e pensamentos que não chegam a se concretizar ou não se transformam em atos, exceto no caso de vários indivíduos formarem uma multidão.... Nas grandes multidões acumula-se a estupidez em vez da inteligência. Na mentalidade coletiva as aptidões intelectuais dos indivíduos e, conseqüentemente, as suas personalidades, se enfraquecem... As mais cuidadas observações parecem provar que o indivíduo que integra, por certo tempo, uma multidão em movimento, cedo se encontra num estado especial, que mais parece o estado de fascinação em que se encontram os indivíduos hipnotizados... A personalidade consciente desaparece inteiramente, a vontade e o discernimento estão perdidos. Todos os pensamentos e sentimentos se inclinam na direção indicada pelo hipnotizador... Sob a influência de uma sugestão, ele empreenderá o cumprimento de certos atos, com ímpeto irresistível. Esse ímpeto é mais irresistível no caso das multidões, pelo fato de que a sugestão, sendo a mesma para todos os indivíduos, ganha em força pela reciprocidade. Além disso, pelo simples fato de formar parte de uma multidão organizada, o homem desce vários degraus na escada da civilização. Isoladamente, pode ser um indivíduo culto; numa multidão, é um bárbaro, isto é, uma criatura agida por instinto. Possui a espontaneidade, a violência, a ferocidade e também o entusiasmo e o heroísmo dos seres primitivos, com quem, mais, tarde, tende a se assemelhar, pela facilidade com que concorda em cometer atos contrários aos seus mais claros interesses e aos seus hábitos mais arraigados. Um indivíduo numa multidão é um grão de areia que o vento leva para onde quer.”

O Prof. Davenport, na sua obra *Traços Primitivos no Revivalismo*, diz: “A mente da multidão se assemelha de maneira estranha à do homem primitivo. A maior parte dos indivíduos que a compõem pode estar muito longe das emoções primitivas em pensamento e caráter; contudo, os resultados tendem sempre a ser os mesmos. O estímulo gera imediatamente a ação. A razão está adormecida. Um orador frio e racional tem possibilidades muito pequenas, comparado com outro, hábil em despertar emoções. A multidão pensa por imagens—e o discurso deve tomar essa forma para lhe ser acessível. As imagens não estão ligadas por nenhum laço natural e cada uma delas toma o lugar da outra, como as chapas de uma lanterna mágica. Segue-se daí que os apelos à imaginação têm influência dominante... A multidão é dominada e controlada pela emoção em vez de o ser pela razão. A emoção é o laço natural, pois os homens diferem muito menos sob esse aspecto do que intelectualmente. Também é verdade que, numa multidão de mil indivíduos, a quantidade de emoção existente e em movimento é maior do que o total que poderia ser obtido pela soma das emoções de cada indivíduo em particular. A explicação desse fato é que a atenção da multidão está sempre dirigida, pelas circunstâncias da ocasião ou pelo orador, para certas idéias comuns—como ‘salvação’, em reuniões de caráter religioso. . . —e cada indivíduo presente a ‘essa reunião é tomado de emoção, não somente porque essa idéia o comove, como também por causa da certeza de que todos os outros indivíduos ali

presentes estão igualmente comovidos. E isso aumenta enormemente o volume da sua própria emoção e, conseqüentemente o volume total da emoção da multidão. Como no caso da mente primitiva, a imaginação abriu as comportas da emoção, que às vezes pode se transformar em entusiasmo selvagem ou em frenesi diabólico.”

No revivalismo, a pessoa que dá as sugestões tem a vantagem de quebrar a resistência dos que o ouvem, despertando os seus sentimentos e emoções. Histórias sobre a influência materna, sobre lar e o céu; hinos religiosos e apelos pessoais ao passado e à infância do indivíduo tendem a levá-lo a um estado emocional profundo e torná-lo mais suscetível a fortes e repetidas sugestões do mesmo tipo. Os seus sentimentos estão excitados e a vontade está influenciada pela prédica, pelos cânticos e apelos pessoais do revivalista.

As pessoas que demonstrem ter sido influenciadas são depois “trabalhadas” pelo revivalista ou por seus colaboradores. Eles tratam de anular a vontade dos indivíduos e “entregá-las inteiramente ao Senhor”. Dizem: “Dai-vos completamente a Deus, agora, precisamente agora, neste momento”? ou: “Acreditai agora e sereis salvos” ou ainda: “Não vos quereis entregar a Jesus”, etc. Exortam-nas, chamam-nas com doçura, rodeiam-nas com os braços, em suma, emprega-se toda arte da sugestão emocional e persuasiva, para fazer com que o pecador se converta. Starbuck, em sua *Psicologia da Religião*, narra certo número de exemplos de experiências de conversão pessoal em reuniões revivalistas.

Fazer justiça, ser misericordioso, seguir a Deus com humildade—tais são as provas do divino, no homem... A experiência religiosa é uma evolução. Vamos do primitivo e do rudimentar para o racional e o espiritual. E, segundo São Paulo, o fruto maduro do Espírito não é a sublime elevação, o lapso de inibição, mas o amor racional, a alegria, a paz, o sofrimento paciente, a bondade, a caridade, a fé, a doçura, o controle pessoal.”

## LIÇÃO DÉCIMA TERCEIRA

### COOPERAÇÃO

Querer é Poder!

**A COOPERAÇÃO** é o início de todo esforço organizado. Conforme foi exposto na Segunda lição deste curso, Andrew Carnegie acumulou a sua gigantesca fortuna por meio dos esforços combinados de um pequeno grupo de homens.

Todos nós podemos aprender a usar este princípio. Há duas formas de cooperação para as quais a atenção do leitor será dirigida, nesta lição, a saber:

*Primeiro*, a cooperação entre pessoas que se reúnem num grupo ou formam alianças com o fim de atingir um determinado propósito, sob os princípios conhecidos com o nome de lei do “Master Mind”.

*Segundo*, a cooperação entre o consciente e o subconsciente que habilita o homem a ligar-se, comunicar-se, agir com *infinita inteligência*.

A todos os que não pensaram seriamente sobre o assunto, a hipótese precedente poderá parecer pouco razoável; mas estude o leitor os fatos sobre que se baseia e depois tire as suas próprias conclusões.

Começemos por passar em revista, ligeiramente, a constituição física do corpo:

“Sabemos que o corpo humano é constituído por um sistema de nervos que servem de canais de comunicação entre o *eu* interior, espiritual, que chamamos mente, e as funções do organismo.

“*Este sistema nervoso é duplo*. Um sistema conhecido por ‘simpático’ é o canal para todas as atividades que não são conscientemente dirigidas pela nossa vontade, tais como funcionamento dos órgãos da digestão, o reparo feito nos desgastes cotidianos dos tecidos, e coisas semelhantes.

“O outro sistema, conhecido como ‘voluntário’, ou córexo-espinhal é o canal através do qual recebemos a percepção consciente, vinda dos sentidos, e controlamos os movimentos do corpo. Esse sistema tem como centro o córexo ao passo que o outro tem o seu centro na massa ganglionar conhecida como plexo solar, algumas vezes chamada o cérebro abdominal. O sistema cérebro-espinhal é o canal da nossa ação mental consciente ou volitiva e o sistema simpático é o canal da ação mental, que sustenta inconscientemente as funções vitais do corpo. “Assim, o sistema cérebro-espinhal é o órgão do consciente o simpático é o órgão do subconsciente.

“Mas a interação do consciente e do subconsciente requer uma interação semelhante entre os dois sistemas nervosos correspondentes e o elo pelo qual é fornecida essa interação é o nervo ‘vago’. Este nervo passa por fora da região cerebral, como parte do sistema voluntário e por meio dele controlamos os órgãos vocais; depois vai em direção ao tórax, esgalhando-se para o coração e os pulmões, e, finalmente, passando através do diafragma, perde a capa exterior que distingue os nervos do sistema voluntário e se identifica com os do sistema simpático, *formando assim um elo de ligação* entre os dois e tornando o homem uma entidade única.

“Do mesmo modo, áreas diferentes do cérebro indicam a sua ligação com as atividades objetivas e subjetivas da mente, respectivamente, e, de modo geral, podemos atribuir a parte anterior do cérebro à primeira e a parte posterior à segunda, enquanto a intermediária participa do caráter de ambas.

“A faculdade de Intuição tem a sua correspondente na região superior do cérebro, situada entre o frontal e as partes posteriores, e, psicologicamente falando, é por aí *que* as idéias intuitivas penetram. Estas, no começo, são mais ou menos informes e de caráter geral, mas, mesmo assim, o consciente se apercebe de sua existência. De outro modo, jamais saberíamos que elas existem. Então, o esforço da natureza se concentra em dar forma mais definida a essas idéias, para que o consciente se apodere delas e induza uma corrente vibratória correspondente no sistema voluntário e este, por sua vez, induza uma corrente

semelhante no sistema involuntário, *passando assim a idéia para a mente subjetiva*. A corrente vibratória que descera inicialmente do ápice do cérebro para a parte frontal e, daí, através do sistema voluntário, para o plexo solar, volta agora e sobe por meio do sistema simpático, para o cérebro posterior, indicando esta corrente de retorno a ação da mente subjetiva.”

Se removêssemos a superfície do ápice do cérebro encontraríamos imediatamente abaixo a faixa que constitui a substância cerebral chamada *corpus callosum*. *Esse é o ponto de união entre o subjetivo e o objetivo* e, quando a corrente volta do plexo solar para esse ponto, é restituída à posição objetiva do cérebro sob a nova forma *adquirida na silenciosa alquimia da mente subjetiva*. Assim, a concepção, antes vagamente perceptível, é restituída à mente objetiva sob uma forma definitiva e então a mente objetiva, agindo através da parte frontal do cérebro—a área da comparação e da análise—começa a trabalhar com uma idéia definida e a utilizar as suas potencialidades latentes.

O termo “mente subjetiva” significa o mesmo que “subconsciente” e dizer “mente objetiva” equivale a dizer “consciente”.

É preciso compreender bem a diferença entre esses termos. Estudando esse duplo sistema, por meio do qual o corpo transmite energia, descobrimos os pontos precisos de relação entre os dois sistemas e a maneira como transmitimos um pensamento do consciente para o subconsciente.

Esse *duplo sistema nervoso* é a forma mais importante de cooperação que o homem conhece, pois é por meio desse sistema que o princípio de evolução trabalha no desenvolvimento do *pensamento exato*, conforme descrevemos na Décima Primeira ficção desse curso.

Quando imprimimos uma idéia qualquer no subconsciente, por meio da auto-sugestão, o fazemos com o auxílio deste *duplo sistema nervoso*, e quando o nosso subconsciente forma o plano definido de algum desejo, esse plano é devolvido ao nosso consciente pelo mesmo sistema.

Esse sistema nervoso de cooperação constitui, literalmente, uma linha direta de comunicação entre a fôssia consciência ordinária e a *inteligência infinita*. Sabendo por minhas próprias experiências de principiante, no estudo dessa matéria, como é difícil aceitar a hipótese aqui descrita, darei um exemplo fácil que permitirá ao leitor compreendê-la e demonstrá-la por si mesmo. Antes de deitar-se à noite, imponha à sua mente o *desejo* de acordar na manhã seguinte, a uma hora determinada, digamos, às quatro da madrugada e se o seu desejo for acompanhado pela determinação firme de levantar-se àquela hora, o seu subconsciente a registrará, e acordará exatamente às quatro horas.

Agora, poder-se-ia perfeitamente perguntar: “Se é possível impor à mente o desejo de despertar num dado momento, e se esta experiência dá o resultado desejado, não poderemos formar o hábito de impor-lhe novos desejos, mais importantes.



Vivemos numa era de esforço cooperativo. Todos os negócios que triunfam são conduzidos sob qualquer forma de cooperação. O mesmo acontece no campo da indústria e das finanças, bem como no domínio profissional.

Os médicos e advogados se aliam com fins de auxílio mútuo e proteção, na forma de Associações Médicas e Sociedades de Advogados. Os banqueiros têm associações locais e nacionais, para auxílio mútuo e progresso nos negócios.

### **COMO DESENVOLVER O PODER POR MEIO DA COOPERAÇÃO**

A evolução do poder pessoal é apenas o primeiro passo a dar no desenvolvimento da força potencial utilizável por meio do esforço conjugado, ou *cooperação*, que também pode ser chamado poder de grupo.

É sabido que todos os homens que conseguiram acumular grandes fortunas são conhecidos como bons “organizadores”. Isso significa que eles tinham a habilidade necessária para pôr a seu serviço a colaboração de outros homens dotados do talento e da habilidade que lhes faltavam.

Torna-se evidente, portanto, que o esforço organizado não basta para garantir o triunfo duradouro: a organização deve ser suprida por alguns talentos especializados que os outros membros não possuam.

Uma firma de advogados bem organizada incluirá pois talentos especializados na preparação dos casos e homens de visão larga e imaginação que saibam harmonizar a lei e as provas de um caso, num plano sólido. Ora, os homens capazes de fazer isso nem sempre são capazes de defender o caso diante do tribunal. Portanto, tal organização devia ter, entre os seus membros, advogados especializados nesse trabalho. Levando esta análise um pouco mais longe, sabe-se que há muitas espécies diferentes de casos, o que requer talentos especializados para a sua preparação e julgamento. Um advogado do cível dificilmente seria bem sucedido num processo criminal.

Ao formar uma sociedade desta natureza, o homem que compreende os princípios do *esforço organizado e cooperativo* procurará cercar-se de cooperadores especializados nos diversos ramos do Direito. Porém aquele que não tem uma concepção da força em potencial desses princípios, escolherá decerto os seus associados ao acaso, baseando essa seleção antes na questão da personalidade e nas relações de amizade do que no tipo de talento particular de cada um dos seus cooperadores.

O *esforço organizado*, volta novamente à baila, ligado que está a esta lição, a fim de acentuar-se a necessidade da formação de alianças ou organizações cujos membros sejam indivíduos *que possuam o talento necessário à conquista do objetivo que se tem em mira*.

Em quase todos os empreendimentos comerciais, nota-se a necessidade de três espécies de talento, pelo menos, isto é, compradores, vendedores e entendidos em finanças.

Vê-se claramente que, quando esses três tipos de homem *organizam e coordenam* os seus esforços, adquirem por • meio dessa *cooperação*, poderes que nenhum dos três possui por si só.

A razão do fracasso de um grande número de empresas está em que os seus diretores são vendedores, compradores ou financistas. Os vendedores mais capazes são por natureza otimistas, entusiastas e emocionais, enquanto que os financistas, em geral, são imperturbáveis, deliberados e conservadores. Esses dois tipos de homem são essenciais para o êxito de uma empresa comercial, pois a influência de um contrabalança a do outro.

Analisemos o poder, onde quer que seja, sob qualquer forma, e encontraremos a organização e a cooperação como os seus principais fatores. Encontraremos esse dois • princípios, em evidência, na forma mais inferior de vegetação, bem como na mais desenvolvida espécie animal o homem.

Ao largo da costa da Noruega existe o mais temível e famoso redemoinho do mundo. Este grande torvelinho de movimento incessante, jamais, que se saiba, devolveu uma vítima colhida no seu abraço circular de água espumante. Não menos certos de serem destruídos devem estar os infelizes que forem apanhados no grande redemoinho da vida, que é o fim de todos aqueles que não compreendem o princípio do *esforço organizado e cooperativo*. Vivemos numa época na qual está em evidência, por toda parte, a lei da sobrevivência do mais capaz. Os mais capazes são os que têm *poder*, e poder é esforço organizado. Infeliz a pessoa que por ignorância ou egoísmo pensa poder atravessar o mar da vida no frágil barco da dependência. Acabará fatalmente por descobrir que na vida há redemoinhos mais perigosos do que um simples torvelinho de águas hostis. Todas as leis naturais e todos os planos da natureza são baseados no esforço cooperativo, harmonioso, e todos os que atingiram postos elevados, na vida, chegaram a essa conclusão.

Onde quer que haja pessoas empenhadas em combates e hostilidades, seja qual for a sua natureza ou a sua causa, pode-se observar que está próximo um desses rebojos que esperam os combatentes.

O triunfo, na vida, só pode ser conseguido por meio do esforço harmonioso, pacífico e cooperativo. O triunfo também não pode ser conseguido sem auxílio, ou independentemente. Mesmo que viva como um eremita, na floresta, longe da civilização, o homem *depende*, apesar de tudo, de forças alheias à sua pessoa. Quanto mais se aproxima da civilização, tanto mais se torna dependente do esforço *cooperativo*.

Quer uma pessoa ganhe a vida com o seu trabalho diário, ou viva da fortuna que acumulou, sempre encontrará menos oposição se cooperar amistosamente com os outros. Além disso, o homem que baseia a sua filosofia na *cooperação*, em vez da *competição*, não só conseguirá o necessário e o supérfluo com menor esforço, como também gozará de uma recompensa extra, na forma de uma *felicidade* que os outros nunca sentirão.

As fortunas conseguidas pelo *esforço cooperativo* não deixam cicatrizes no coração dos seus possuidores, o que já não se pode dizer acerca de fortunas adquiridas por métodos de competição e de conflito que chegam quase à extorsão. O acúmulo de riqueza, seja qual for o seu objetivo, toma a maior parte do tempo que dedicamos à nossa luta terrestre. Se

não podemos modificar esta tendência materialista da natureza humana, podemos pelo menos transformar os métodos usados para a sua obtenção, adotando a *cooperação* como base.

A *cooperação* oferece as duas recompensas, pois dá o necessário e o supérfluo e traz a paz da consciência, que o homem dominado pela cobiça nunca terá. Naturalmente, o indivíduo avarento e cobiçoso pode chegar a acumular uma grande fortuna, mas terá vendido a alma por um prato de lentilhas.

A *falta de ação* fez com que eles caíssem no fosso em que permanecerão, a menos que, acidentalmente, sejam forçados à luta pela vida, que exige uma *ação* incomum.

Não se deixe chegar a tal situação!

Todo escritório, estabelecimento comercial ou banco, tem entre os seus empregados essas vítimas da protelação, que marcam passo ao longo da estrada poeirenta do *fracasso*, por não terem desenvolvido o hábito de exprimir-se em termos de *ação*.

Se analisarmos as pessoas com as quais entramos em contato encontraremos muitos infelizes e observaremos que construíram uma falsa filosofia, mais ou menos desta natureza:

“Cumpro a minha obrigação e vou vivendo.” Sim, “vão vivendo”—mas é essa a única coisa que podem fazer.

*A psicologia da inação é uma das principais razões por que muitas aldeias e cidades morrem de estagnação.*

A psicologia de massa da cidade é negativa.

Os homens de *ação* sempre se destacam nos empreendimentos em que tomam parte.

Na lição sobre a *Imaginação*, aprendemos como se combinam velhas idéias em novos planos, mas, embora esses planos sejam os mais práticos possíveis, eles não darão o resultado desejado se não se exprimirem em *ação*. Ter sonhos e visões do que se desejaria ser ou da situação que se gostaria de conquistar são coisas admiráveis, desde que esses sonhos e visões sejam transformados em realidade, por meio de *ação* intensiva.

Há homens que se limitam a sonhar. Outros tomam as visões dos sonhadores e as transformam em pedra, em construções de mármore, em música, em livros, em estradas de ferro e em linhas de navegação. Há ainda os que *sonham* e *transformam* esses sonhos em realidade.

Há uma razão psicológica e econômica para que formemos o hábito da *ação* intensiva. O nosso corpo é feito de bilhões de pequeninas células altamente sensíveis sujeitas à influência da nossa mente. Se a mente de uma pessoa é do tipo inativo e letárgico, as células do seu corpo se tornam também inativas e preguiçosas. Assim como a água

estagnada de um poço se torna impura e malsã, as células de um corpo inativo se tornam doentias.

A preguiça não é mais do que o resultado da ação de uma mente inativa sobre as células do corpo. Se tiver dúvida sobre isso, na próxima vez em que sentir preguiça tome um banho turco e esfregue-se bem, estimulando desse modo as células do corpo, e verá como a preguiça desaparecerá rapidamente. Ou melhor, volte o seu pensamento para um jogo que lhe agrade muito e verá com que rapidez as células do seu corpo responderão ao apelo do seu entusiasmo.

As células agem de acordo com o estado mental, exatamente da mesma maneira como os habitantes de uma cidade agem de acordo com a psicologia da massa que a domina. Se um grupo de cidadãos eminentes procura fazer com que a cidade adquira a reputação de “progressista”, esta *ação* influencia todos os que ali vivem. O mesmo princípio se aplica às relações entre a mente e o corpo. Uma mente ativa e dinâmica conserva as células do corpo em constante estado de atividade.

As condições artificiais em que vive a maior parte dos habitantes das cidades levam a uma condição física conhecida como auto-intoxicação, ou seja, auto-envenenamento devido à inação dos intestinos. Há muitas dores de cabeça que podem ser curadas em menos de uma hora por meio de uma lavagem intestinal.

Oito copos de água por dia e uma certa quantidade de ação física, comumente chamada “exercício”, tomarão o lugar dessa lavagem. Experimente este método durante uma semana e então você não terá mais necessidade de continuá-lo, porque se terá transformado num novo homem, a menos que a natureza do seu trabalho lhe seja tal que o obrigue a fazer muito exercício físico e beber muita água, durante as suas atividades.

Em duas páginas deste livro poder-se-iam escrever conselhos muito úteis para conservar a saúde e manter viva a *ação* durante dezesseis dentre as vinte e quatro horas do dia, mas esses conselhos seriam tão simples que quase ninguém os seguiria. A soma de trabalho que produzo diariamente, conservando-me soto em boas condições físicas, causa admiração aos meus íntimos, conquanto não haja nisso mistério algum e o sistema a seguir seja dos mais fáceis.

Passo a explicá-lo para uso dos leitores, caso o desejem:

*Primeiro:* Ao levantar-me, pela inauhã, antes da primeira refeição, bebo uma xícara de água quente.

*Segundo:* Meu “café” da manhã consiste em pão, cemaís, frutas, ovos quentes e café. Ao almoço, como verduras variadas, pão e um copo de leite. Duas vezes por semana, meu jantar consiste num bife bem passado, verduras, especialmente alface, e café.

*Terceiro:* Ando a pé, diariamente, dez milhas em média (cinco de ida e cinco de volta), meditando durante esse tempo. Talvez pensar tenha tanta importância para a saúde como andar.

*Quarto:* Deixo-me ficar comodamente numa poltrona, com os músculos inteiramente relaxados, os braços quase tocando o solo. Isso faz com que as energias nervosas do meu corpo se equilibrem e distribuam de maneira adequada. Dez minutos nessa posição fazem desaparecer todos os sinais de fadiga, por mais cansado que eu esteja.

*Quinto:* Tomo um cister pelo menos de dez em dez dias, e com mais freqüência se for necessário, usando água um pouco abaixo da temperatura do corpo e pondo uma colherada de sal.

*Sexto:* Tomo diariamente um banho quente de chuveiro, seguido imediatamente por outro frio, geralmente ao levantar-me pela manhã.

Nunca será demais insistir sobre a necessidade de conservar limpos os intestinos, pois é notório que os habitantes das grandes cidades se envenenam literalmente, por não adotarem essa prática. Não tome lavagens somente quando sentir prisão de ventre. Quando isso acontece é porque a pessoa está praticamente doente e um alívio imediato faz-se absolutamente necessário. Mas se prestarmos regularmente a atenção devida ao nosso organismo, evitaremos os inúmeros aborrecimentos trazidos pela constipação.

Assim, jamais será um homem de *ação* aquele que por falta de cuidado se deixa levar à auto-intoxicação. Nesse estado, o cérebro se torna uma massa inerte como uma bola de potéia. Nem também se tornará um homem de *ação* aquele que come muito “pão branco” e duas vezes mais carne do que pode digerir.

Não pode ser um homem de *ação* quem i5ecorre ao vidro de pílulas todas as vezes que sofre ou *imagina* sofrer alguma dor, nem também quem toma aspirina sempre que os intestinos precisam de uma boa limpeza.

Não pode ser um homem de *ação* aquele que come demasiado e faz pouco exercício físico.

Não pode ser homem de *ação* aquele que lê os prospectos de propaganda de drogas, e começa logo a sentir os sintomas descritos por indivíduos hábeis, com o fim de extorquir dinheiro.

Antes porém de abandonar o assunto, é preciso explicar que a água que se deve usar para clister deve ser ligeiramente tépida, o que faz com que se contraiam os músculos dos intestinos, o que por sua vez força a saída das matérias venenosas. Isso exercita os músculos em questão, podendo tornálos aptos para trabalhar sem o auxílio do clister. Um clister de água quente é muito prejudicial, porque relaxa os músculos dos intestinos, e no fim de certo tempo faz cessar inteiramente o seu funcionamento, produzindo o que se chama geralmente “hábito de clister”.

Preocupação, inveja, ciúme, ódio, dúvida e medo são estados de espírito fatais à *ação*.

Qualquer destes estados mentais pode influir no processo digestivo, que assimila o alimento e o prepara para ser distribuído pelo corpo. Esta influência é puramente física, mas

o seu efeito desastroso não pára aí, pois esses estados negativos da mente destroem o mais importante dos fatores da conquista do triunfo: o *desejo* de vencer.

Na Segunda lição deste curso, aprendemos que o *objetivo definido* na vida deve ser ajudado pelo *firme desejo* de alcançá-lo. Ninguém pode alimentar um *firme desejo* encontrando-se num estado negativo da mente, seja qual for a causa desse estado mental.

“Um homem age de acordo com o sentimento que abriga no coração.” Tendo medo, *ninguém* pode agir com coragem, assim como não se pode ter *ódio* e agir de maneira generosa para com os outros. Os pensamentos dominantes na nossa mente —ou seja os mais freqüentes e profundos pensamentos que nos vêm—influenciam a ação do nosso corpo.

Cada pensamento posto em ação pelo cérebro atinge e influencia todas as células do corpo. Quando temos medo a nossa mente telegrafia esse pensamento às células que compõem os músculos das pernas e ordena que esses músculos entrem em ação e nos façam correr o mais rapidamente possível. Um homem que tem medo foge porque as suas pernas o levam a isso e assim o fazem porque o pensamento, vindo da mente, lhes deu tais instruções, ainda que inconscientemente.

Na Primeira lição aprendemos como o pensamento viaja de uma mente para outra, por meio do princípio da telepatia. Nesta lição o aluno deve ir um pouco mais longe e aprender que os seus pensamentos não somente se registram na mente de outras pessoas, segundo o princípio da telepatia, como—o que é um milhão de vezes mais importante compreender, registraram-se nas células do seu próprio corpo e as afetam de acordo com a natureza desses pensamentos. Compreender esse princípio é compreender a verdade da afirmativa “Um homem age de acordo com o sentimento que abriga no coração.”

A ação, no sentido que damos ao termo, nesta lição, é de duas espécies: física e mental. Podemos ser muito ativos mentalmente, ao passo que o corpo permanece inteiramente inativo, com exceção dos atos involuntários dos órgãos vitais. Ou podemos agir ao mesmo tempo com o corpo e a mente.

Da mesma maneira, os homens de ação estão divididos em dois tipos: o tipo do administrador, e o do promotor do negócio, ou vendedor. Ambos esses tipos são essenciais nos negócios modernos, na indústria e nas finanças. Um é o “dínamo”, ao passo que o outro é o “fiel da balança”.

Só raramente acontece que os dois tipos se combinem num único indivíduo. As organizações comerciais de mais sucesso são constituídas de homens desses dois tipos.

O “fiel da balança” nada faz senão compilar os fatos, cifras e estatísticas, mas é um homem de ação, tanto quanto aquele que, numa plataforma, “vende” uma idéia a milhares de pessoas, unicamente pelo magnetismo da sua ativa personalidade. Para determinar se um homem é ou não um homem de ação, é necessário analisar os seus hábitos físicos e mentais.

Na primeira parte desta lição dissemos “somos pagos pelo que fazemos, e não pelo que sabemos”. É possível que esta afirmativa esteja mal construída. Somos pagos, realmente, *pm’ aquilo que fazemos ou pelo que conseguimos que os outros façam*. Um homem que pode induzir• outras pessoas à cooperação, ou a fazer um trabalho em conjunto, ou torná-las mais *ativas*, é um homem de *ação*, tanto quanto aquele que presta serviços de uma maneira mais direta.

Na indústria e no comércio, há homens que têm capacidade para dirigir os esforços de outros, que realizam assim mais do que realizariam sem essa direção. Sabe-se que Carnegie dirigiu tão habilmente os esforços dos homens que constituíam o seu pessoal que enriqueceu a muitos homens, os quais, sem a sua ajuda, jamais chegariam a adquirir fortuna. O mesmo pode ser dito praticamente de todos os líderes da indústria e do comércio. O lucro não cabe inteiramente aos líderes. Os que estão sob a sua direção muitas vezes tiram proveitos também.

Certos empregados costumam censurar os patrões em virtude da situação oposta em que se encontram, mas é certo também que sem eles estariam em pior situação.

Na Primeira lição deste curso acentuamos o valor do esforço combinado, visto que certos homens arquitetam planos, ao passo que outros sabem pô-los em prática, embora não possuam a imaginação necessária para criá-los.

Foi a compreensão deste princípio do esforço combinado que fez com que Carnegie se cercasse de um grupo composto de homens que sabiam planejar e dos que teriam capacidade para executar esses planos. Carnegie tinha, entre os membros do seu “Master Mind”, homens que ficaram conhecidos como os vendedores mais ativos do mundo, mas se esse grupo fosse composto apenas de vendedores, ele jamais poderia ter acumulado a enorme fortuna que o tornou célebre. Se os seus auxiliares fossem exclusivamente grandes vendedores, ele teria *ação* em excesso, mas conforme expusemos nesta lição, a *ação* deve ser dirigida de maneira inteligente.

Uma das mais importantes firmas de advogados dos Estados Unidos é composta de dois advogados, um dos quais nunca aparece no tribunal, ocupando-se da preparação dos casos a serem julgados e deixando que a defesa seja feita pelo seu companheiro de trabalho. Ambos são homens de ação, mas expressam-na de maneira diversa.

Na preparação pode haver o mesmo grau de ação que na feitura. Encontrando o nosso próprio lugar no mundo, deveríamos analisar-nos e descobrir se somos “dínamos” ou “fiel da balança” e escolher um objetivo definido que esteja em harmonia com a natureza da nossa habilidade. Se temos negócios com outras pessoas, devemos analisá-las tão cuidadosamente como a nós mesmos, e esforçar-nos por fazer com que cada pessoa procure o lugar que mais se harmoniza com a sua habilidade. Ou, por assim dizer, as pessoas podem ser classificadas em dois tipos; um é o promotor e o outro o zelador. O promotor é geralmente hábil vendedor e organizador. O zelador é um ótimo guarda dos bens acumulados. Encarregue-se um homem desse tipo de zelar por uma seção de livros e ele estará feliz. Mas se lhe dermos um lugar de vendedor, não somente ele será infeliz como também fracassará no seu trabalho. Ponha-se porém o tipo promotor a cargo de uma seção de livros e ele será infeliz. A sua natureza requer ação mais intensa. Ação do tipo passivo não

satisfará as suas ambições e se permanecer por muito tempo num emprego que não lhe proporcione a ação requerida, fracassará. Quase sempre as pessoas responsáveis por desfalques são do tipo promotor, e não cederiam a semelhante tentação, se os seus esforços tivessem sido empregados na espécie de trabalho requerida pela sua natureza.

Dê-se a um homem a espécie de trabalho que mais se harmonize com a sua natureza; e ele revelará o que tem em si de melhor. Uma das maiores tragédias da humanidade é o fato de que a maioria das pessoas nunca se ocupa do trabalho para o qual melhor se adapta.

Muito freqüentemente, o erro está em escolher um trabalho que pareça mais proveitoso, do ponto de vista monetário, sem consideração pelas habilidades naturais. Se o dinheiro fosse o único fator do triunfo, esse modo de agir estaria certo, mas o *triunfo*, na sua forma mais nobre e mais elevada, exige a paz de espírito e o prazer e a felicidade que só possuem aqueles que encontram o trabalho que mais lhes agrada.

Tratemos agora do princípio por meio do qual podemos desenvolver a ação. Para compreender bem a maneira de ser ativo, é necessário saber evitar a protelação. Essas sugestões servirão para fornecer as necessárias instruções:

*Primeiro:* Deve-se formar o hábito de realizar antes de tudo as tarefas mais difíceis e desagradáveis. No começo isso será difícil, mas depois de formado, o hábito, sentiremo orgulho em agir dessa maneira, investindo em primeiro lugar contra a parte mais desagradável do trabalho.

*Segundo:* Colocar, no lugar de trabalho, em ponto bem visível, e também no quarto de dormir, o seguinte letreiro:

*“Não dizer nunca o que se é capaz de fazer, e sim fazê-lo, sem demora!”*

*Terceiro:* Repetir alto, doze vezes, todas as noites, as seguintes palavras: “Amanhã farei tudo o que devo fazer, como e quando deve ser feito. Primeiro, tratarei das coisas mais difíceis, pois isso destruirá o hábito da protelação e desenvolverá o hábito de *agir*.”

*Quarto:* Executar essas instruções com inteira confiança no seu valor, crente de que desenvolverão, no corpo e na mente, a ação suficiente para conduzir ao *objetivo definido na vida*.

Todo esforço de grupo no qual duas ou mais pessoas formam uma aliança cooperativa, com o propósito de realizar um determinado objetivo, se torna mais poderoso do que o simples esforço individual.

O esforço combinado produz o poder. Sobre isso não pode haver dúvida. Mas o esforço combinado que se baseia em perfeita harmonia desenvolve o superpoder. Se todos os membros de um grupo empregam todo o seu esforço para a conquista do mesmo fim, num espírito de natureza do objetivo que esse grupo tenta alcançar. Compreender isso é proveitoso para todos os que pretendem organizar esforços de grupo, para qualquer propósito. Aquele que descobrir um motivo que reúna os homens, num



entusiástico espírito de perfeita harmonia, terá encontrado o ponto de partida para a criação de um “Master Mind”.

O homem é um animal estranho. Dê-se-lhe um motivo e um homem dotado apenas de uma habilidade elementar, em circunstâncias normais, será em breve senhor de um superpoder.

O que o homem pode fazer para agradar à mulher amada (desde que esta saiba estimulá-lo) é motivo de admiração para os que estudam a mente humana.

Há três motivos principais em todos os esforços humanos:

1- O instinto de conservação.

2 - O desejo sexual.

3 - A ambição de conquistar uma boa posição financeira e social.

O grau dessa cooperação entre os homens depende do motivo causador da ação. A harmonia necessária para criar o “Master Mind” só pode ser obtida quando esse motivo for bastante forte para que cada membro do grupo se esqueça dos seus interesses pessoais e trabalhe pelo bem comum ou pela conquista de qualquer ideal filantrópico.

O líder consegue êxito porque dá a cada correligionário um motivo bastante forte para cooperar, num espírito de perfeita harmonia, com todos os outros membros do grupo.

Se deseja conseguir o seu *objetivo definido* na vida pelo esforço combinado de certo número de pessoas, dê a essas pessoas um motivo bastante forte que lhe assegure a sua cooperação ilimitada, em todos os momentos.

*Milhares de pessoas passam pela vida sem saber o que desejam. Todos têm um propósito, mas apenas duas, em cada cem pessoas, possuem um OBJETIVO DEFINIDO.*

*Antes de decidir se o seu objetivo é DEFINIDO ou não, veja no dicionário o significado dessa palavra.*

**TUDO É POSSÍVEL PARA QUEM SABE O QUE DESEJA E SE RESOLVE À CONQUISTÁ-LO!**

*Os que não têm a felicidade de adquirir tais qualidades, essenciais ao TRIUNFO, devem desenvolvê-las em si mesmos. Para conquistar o triunfo, devemos verificar quais as qualidades que possuímos e procurar adquirir as que nos faltam.*

*As preces às vezes têm valor, outras vezes não. Uma prece tem sempre valor quando detrás dela existe uma fé inabalável. Esta verdade não pode ser negada, embora ninguém seja capaz de explicá-la, Tudo o que sabemos é que a prece dará resultado se acreditarmos nisso. Uma prece que não seja a expressão de uma FÉ profunda não é mais do que um*

*amontoado de palavras. Um OBJETIVO DEFINIDO só pode ser transformado em realidade quando se! **ACREDITA** na sua realização.*

*O homem poderoso é o que desenvolveu, na sua mente, essas quinze qualidades. Para conseguir o poder é preciso ter um OBJETIVO DEFINIDO; preciso ter CONFIANÇA EM SI PRÓPRIO para persistir; é preciso ter INICIATIVA E LIDERANÇA com que exercer a confiança em si próprio; é necessário ter IMAGINAÇÃO para criar o seu objetivo definido e os planos para a sua transformação em realidade. Devemos ter ENTUSIASMO na ação para torná-la mais interessante. Devemos exercitar o AUTOCONTROLE. Devemos cultivar o hábito de FAZER MAIS DO QUE A NOSSA OBRIGAÇÃO. Devemos adquirir uma PERSONALIDADE ATRAENTE. Devemos adquirir o hábito da ECONOMIA. Devemos cultivar o hábito de PENSAR COM EMOÇÃO lembrando de que a clareza de pensamento se baseia em FATOS e não sobre informações e boatos. É preciso contrair o hábito da CONCENTRAÇÃO dando atenção a apenas um trabalho de cada vez. É preciso praticar sempre a COOPERAÇÃO, lucrar com a experiência das DERROTAS próprias e alheias, aprender a ser TOLERANTE. E, por último, devemos fazer da REGRA DE OURO o alicerce de tudo o que fazemos e que afete a outras pessoas.*

*O homem pode dominar e conquistar todos os mundos E é esta a sua glória. Mas há também uma lei de ferro: Tem de instruir-se Primeiro: é aqui que começa e acaba toda a luta.*

## LIÇÃO DÉCIMA QUARTA

### FRACASSO

#### Querer é Poder!

Nem a derrota temporária nem a adversidade chegam a transformar-se em fracasso na mente da pessoa que as encara como mestras que lhe ministrarão qualquer lição necessária. Na verdade, há sempre, afinal de contas, uma grande lição nos reveses e em cada derrota. E é também verdade que não poderíamos receber certas lições senão por meio da derrota.

Muitas vezes a derrota nos fala uma “*LiNguagem muda*” que não entendemos. Se isto não fosse verdade não cometeríamos, repetidamente, os mesmos erros, sem lucrar coisa alguma das lições que eles nos podem dar. Se não fosse verdade, observaríamos com mais cuidado os erros das outras pessoas e deles tiraríamos vantagens.

Conquanto não deseje dar aqui a impressão de que acredito que todos os nossos atos são controlados por causas fora do nosso poder, insisto com o leitor para estudar e interpretar corretamente as causas que marcam os pontos vitais mais decisivos da sua vida; pontos para os quais os seus esforços são desviados de velhos para novos canais, a despeito de todos os esforços. *Feio menos, deve abster-se de aceitar qual quer derrota como um fracasso, enquanto não tiver analisado o resultado final.*

Essa atitude de auto-aprovação é sempre perigosa, Isso é uma grande verdade que a maioria das pessoas não aprende enquanto a mão do destino não lhes toca no ombro. Muitos nunca aprendem essa lição e os que a aprendem são aqueles que chegam finalmente a entender a “lingim. gem muda” da derrota. Chegamos agora ao quinto ponto decisivo, que foi ainda escolhido por mim.

Os seres humanos estão constantemente sofrendo mudanças como resultado das experiências da vida, conquanto uma experiência, isolada, não pareça trazer em si uma lição definida, proveitosa.

Há dois mil anos, Jesus Cristo era um proscrito, sem um lugar onde repousar a cabeça. Agora a situação mudou, e é o demônio que não tem um lugar onde repousar a cabeça.

Que cada um de nós aproveite a grande lição ministrada pela Guerra Mundial; isto é, deve subsistir apenas o que for baseado na justiça e na misericórdia para com todos, fracos e fortes, ricos e pobres. Tudo o mais deve passar. Dessa guerra surgirá um novo idealismo—um idealismo baseado na filosofia da Regra de Ouro, um idealismo que nos guiará, para ver, não “o que podemos tirar dos nossos irmãos”, e sim o que podemos fazer para minorar as suas provações e torná-los felizes enquanto seguem a jornada da vida. Emerson expressou esse idealismo, no seu grande ensaio sobre a Lei da Compensação.

Outro grande filósofo expressou-o também nas seguintes palavras: *“O homem colherá aquilo que semeou.”*

Chegou pois o tempo de pôr em prática a filosofia da Regra de Ouro. Em negócios, como nas relações sociais, aquele que se descuidar dessa filosofia, ou que se recusar a empregá-la, como base dos seus atos, não fará mais do que apressar o momento do seu fracasso.

É justo que se procure fazer algo a fim de preservar, para as gerações vindouras, uma das maiores lições que se pode aprender na vida, mostrando-lhes os resultados do esforço feito por Guilherme de Hohenzollern, para dominar o mundo pela força?

Talvez o leitor diga que a maioria dos agitadores trabalhistas não é de filósofos muito verdadeiros e quanto a isso estou de acordo. Talvez esse a que me refiro não fosse um filósofo verdadeiro, mas, decerto, a filosofia que expôs naquela ocasião era verdadeira.

De pé, sobre um caixão, no canto de uma velha oficina, assim falou esse agitador:

*“Trabalhadores, estamos falando em entrar em greve. Antes de votardes, desejo chamar a vossa atenção para. algo que vos trará benefícios, se prestardes atenção ao que digo. “Desejais receber dinheiro pelo vosso trabalho; e eu desejo que o recebais, porque acredito que o mereceis. “Não devo então dizer-vos de que maneira ganhar mais dinheiro, e ao mesmo tempo conservar a boa vontade do proprietário desta mina?”*

*“Podemos proclamar a greve e provavelmente forçá-lo a nos pagar maior salário, mas não podemos forçá-lo a gostar de fazer isso. Antes de declarar a greve, sejamos justos com o proprietário da mina e conosco; vamos ao proprietário pedir-lhe que divida conosco, justamente, o lucro da sua mina.*

*“Se ele disser que sim, como provavelmente dirá, perguntemos-lhe então quanto lucrou no mês passado e se ele dividir entre nós uma proporção justa de qualquer lucro adicional, poderá, se todos nós correremos a auxiliá-lo, ganhar mais no próximo mês.*

*“Sendo humano, tal como nós, ele não terá dúvida em dizer: ‘Sim, rapazes, vão trabalhar e dividiremos os lucros. É natural que diga isto.*

*“Depois que ele concordar com o plano, conforme acredito que concordará, se nos mostrarmos ansiosos por trabalhar, desejo que cada um de nós vá sempre para o trabalho com um sorriso nos lábios, durante o próximo mês. Ao entrar para a mina desejo que o façais sempre entoando uma canção, ou assobiando. Ide pois para o trabalho sempre com o sentimento de que sois sócios na empresa.*

*“Sem ferir ninguém podeis fazer duas vezes mais trabalho do que fazeis agora; e se trabalhardes mais, podeis ter certeza de auxiliar o proprietário da mina a tirar maiores lucros. E se ele ganhar mais dinheiro, sentir-se-á contente, dividindo convosco uma parte desse dinheiro. Fará isso simplesmente por razões de negócios, mesmo que não seja levado por um espírito de justiça.*

*“Ele concordará, tão certo como Deus está no céu. Se não concordar, serei responsável perante vós, e se mandardes, farei explodir essa mina em mil pedaços!*

*“Eis o que penso do plano, rapazes! Estais comigo?”*

Concordaram todos, até o último homem!

Essas palavras ficaram para sempre impressas no meu coração, como se tivessem sido gravadas a ferro em brasa.

É claro que todos os trabalhadores concordaram, até o último homem!

No mês seguinte cada mineiro recebeu uma bonificação de vinte por cento do seu salário mensal. Desde então, todos os meses, cada trabalhador recebia um envelope vermelho vivo, contendo a sua parte dos lucros extraordinários da mina. No exterior do envelope liam-se as seguintes palavras impressas:

*A parte que lhe cabe dos lucros do trabalho que fez e pelo qual não recebeu salário.*

É um salto considerável passar de trabalhador em minas de carvão a assistente do presidente do Conselho de uma das maiores companhias do mundo; é um salto que eu nunca teria dado, sem o auxílio do princípio que adotei, de fazer sempre mais do que a minha obrigação.

Toda pessoa tem ou deve ter o desejo inerente de ganhar qualquer coisa que valha dinheiro. De uma maneira vaga, pelo menos, todo aquele que trabalha para os outros (e isso envolve a grande maioria) olha sempre para a frente, para o tempo em que poderá também trabalhar por sua própria conta.

*O melhor meio de realizar esta ambição é executar mais trabalho do que é nossa obrigação. Podemos vencer, mesmo sem possuir grande instrução; podemos vencer qualquer obstáculo que apareça se estivermos sinceramente decididos a dar o melhor trabalho de que somos capazes, sem olhar a remuneração. Podemos vencer na vida mesmo sem possuir capital...*

Das experiências descritas nos sete pontos decisivos da minha vida, reuni alguns fios de ouro de conhecimentos, que não podia ter ganho de outra maneira, senão por meio da derrota.

As minhas próprias experiências levaram-me a acreditar que a linguagem muda da derrota é a mais clara, e mais eficiente linguagem do mundo, uma vez que começamos a compreendê-la. Sinto-me quase tentado a dizer que julgo ser essa uma linguagem universal, com a qual a natureza nos fala, quando não ouvimos outra voz.

A DERROTA É UMA FORÇA DESTRUIDORA APENAS QUANDO. É ACEITA COMO UM FRACASSO. PORÉM, QUANDO A ACEITAMOS COMO UMA LIÇÃO NECESSÁRIA, É SEMPRE UMA BÊNÇÃO.

Compreendendo o quanto é útil ter inimigos, se eu não possuísse alguns julgaria do meu dever criá-los. Eles descobririam os meus defeitos e os apontariam, enquanto que os meus amigos, mesmo conhecendo as minhas fraquezas, fiada me diriam sobre elas.

De todos os poemas de Joaquim Milier nenhum expressou idéia mais nobre do que este:

*“Todos honram o que conquista um prêmio”, É o que o mundo proclama há milhares de anos; Mas ao que tenta e que fracassa e morre, Honro e glorio com lágrimas.*

*Gloriemos e honremos com piedosas lágrimas Os que fracassam em feito sublime; Suas almas estão na vanguarda dos anos, Eles nasceram com o Tempo, ou o precederam.*

*Grande é o herói que conquistou um nome; Porém maior, muitas vezes maior.*

Não pode haver fracasso para o homem que “continua a lutar”. Um homem não fracassa enquanto não considera a derrota temporária como um fracasso. Há uma grande diferença entre derrota temporária e fracasso, diferença esta que me tenho esforçado por acentuar durante toda esta lição.

No seu poema intitulado *When Nature Wants a Man*, Angela Morgan xpressou uma grande verdade, em apoio da teoria exposta nesta lição, isto , que a adversidade e a derrota temporária são sempre males que vêm para o bem.

*É o ser pálido e triste que morre no opróbrio, E deixa a Deus completar sua idéia sublime. Bravo é o homem que a espada desembainha E virtuoso aquele que do vinho se abstém; Mas o que fracassa e prossegue lutando, Este sim, é que é o meu irmão gêmeo.*

*“Quando a Natureza quer provar um homem, E experimentá-lo. Quando a Natureza quer formar um homem para desempenhar o papel mais nobre; Quando se empenha de todo o seu coração Para criar um homem tão grande e tão digno Que todo o mundo dele se orgulhe...Observemos os seus métodos e os seus meios; Com que impiedade aperfeiçoa. Aquele que elegeu.Como o ataca e como o fere,E com que golpes violentos Leva-o a moldes que apenas ela entende. Enquanto ele clama na sua tortura e ergue as mãos suplicantes. Como a Natureza curva, mas sem destruir.Como procura o seu bem.Como trabalha aquele que elege!Modela-o por todos os fins; por todas as artes o induz a mostrar o seu esplendor. A Natureza sabe o que faz! Quando a Natureza quer fazer um homem. Despertar um homem,Para cumprir a vontade do futuro, Quando procura com toda a sua arte,E se esforça com toda a sua alma, Para criá-lo grande e completo... Com que astúcia o prepara,Como o atormenta e jamais o poupa, Como o exaspera e o aflige, Como o faz nascer na pobreza...Quantas vezes desaponta Aquele que sagrou. Com que prudência o oculta,Como o torna obscuro, Con quanto o seu gênio soluce de humilhado, e seu orgulho jamais squeeça! Manda-o lutar mais arduamente ainda isola-o, De modo que lhe cheguem apenas as altas mensagens de Deus.De modo a poder ensinar-lhe o que a Hierarquia planejou. Conquanto ele não compreenda, Dá-lhe paixões a dominar; Com que impiedade o esporeia, Com que tremendo ardor o instiga Quando o elege cruelmente!*

*Quando a Natureza quer dar nome a um homem, Dar-lhe fama, E domá-lo; Quando a Natureza deseja dar-lhe brio, Para fazer o melhor que pode...Quando realiza a mais elevada prova, Quando deseja um deus ou um rei,Como o domina, como o restringe, De modo que ele mal se contém Quando ela o instiga e inspira! Conserva-o desejando, sempre ardendo por.un objetivo inatingível.. Castiga e lacera a sua alma. Lança um desafio ao seu espírito, Ergue-o quando ele se aproxima: Faz uma selva para que ele a desbrave; Faz um deserto para que ele o tema, E o vença, se puder... Assim faz a Natureza um homem. Então, para provar a sua paciência,Atira uma montanha em seu caminho... Põe-no num dilema E olhando-o impiedosamente: “Sobe ou morre!” diz-lhe ela. Observemos o seu propósito, os seus meios! A Natureza tem um plano maravilhoso, Pudéssemos nós entendê-la... Loucos são os que a chamaram de cega! Quando o eleito tem os pés feridos e sangrando, O seu espírito paira nas alturas,E com seu alto poder rapidamente,Abre novos caminhos magníficos; Quando essa força divina O desafia a cada fracasso e o seu ardor ainda é o mesmo E o amor e a esperança ardem em presença da derrota... Oh! a crise, o clamor! Que apelam por um líder, Quando um povo precisa ser salvo, É então que ele surge como um guia,E que seu plano a Natureza mostra E que o mundo encontra um HOMEM!*

Estou convencido de que o fracasso é o plano por meio do qual a natureza experimenta os predestinados e os prepara para o seu trabalho. O fracasso é o grande adinho da natureza, no qual ela purifica o metal do coração humano a fim de que possa ser posto à prova.

Estudando os grandes homens, desde Sócrates e Jesus Cristo até as grandes figuras dos nossos dias, tenho em contradição provas em apoio dessa teoria. O triunfo de cada homem parece ser quase na exata proporção dos obstáculos e dificuldades que ele tem de vencer.

Homem algum já se ergueu de uma derrota sem se sentir mais forte e mais prudente com a experiência. A derrota nos fala uma linguagem própria: uma linguagem que de vemos escutar, quer desejemos ou não.

Sem dúvida, é preciso ter uma grande coragem, para considerar a derrota como um “mal que vem para bem”, mas o alcance de qualquer posição que valha a pena mediante na vida requer uma grande quantidade de “areia”, o que me traz à memória um poema que se harmoniza com a filosofia desta lição.

*Um dia observei uma locomotiva, no pátio da estrada de ferro, Ela esperava no ponto onde as locomotivas esperam. Resfolegava para a jornada. Tinha carvão e’ estava plenamente equipada. E havia uma caixa que o foguista enchia de areia.*

*Ao que parece, as locomotivas nem sempre podem sustentar-se No seu esguio pavimento de aço, porque as rodas podem escorregar; E quando chegam a um ponto escorregadio, empregam a sua tática, E para se sustentar no trilho, espalham sobre ele areia.*

*O mesmo acontece na viagem ao longo do atalho escorregadio da vida...Se a nossa carga é pesada estamos sempre escorregando; Assim se aproveitarmos o exemplo da locomotiva, Levaremos ao partir uma boa provisão de areia. Se o nosso caminho é íngreme e montanhoso e temos de subir, Se os que seguiram na frente tornaram os trilhos escorregadios, Se algum dia atingimos o cimo do planalto, Teremos de fazer uso da areia, com liberalidade. Se encontrarmos um inverno rigoroso e descobrirmos à nossa custa Que podemos escorregar numa pesada camada de neve Devemos então agir com decisão. E escorregaremos, se não tivermos areia.*

*Podemos chegar a qualquer estação, na ferrovia da vida, Se há bastante fogo na caldeira, da forte máquina da ambição. E chegaremos à estação da “fatura” num imenso grau de velocidade, Se, para todos os lugares escorregadios, tivermos uma boa provisão de areia.*

O medo e a admissão do fracasso são os laços que nos fazem ficar “encalhados em bancos de areia e em misérias”. Podemos quebrar esses laços? Não. Devemos antes tirar vantagem deles e fazê-los servir como rebocadores para nos conduzirem à praia, se observarmos e aproveitarmos a lição que eles nos ministram.(shakespeare)

Agradeçamos pois à derrota que os homens chamam fracasso, porque se pudermos sobreviver a ela, encontra remos uma oportunidade para provar a nossa capacidade para atingir ao auge das realizações, no campo profissiona escolhido.

Ninguém tem o direito de nos estigmatizar de fracassados exceto nós mesmos. Se, num momento de desespero, nos sentirmos inclina do a considerar-nos fracassados.

*Não podemos deter a roda do destino, mas podemos modificar as desgraças que ela nos traz, lembrando-nós de que, se conservarmos a fé e agirmos honestamente, da melhor maneira, a bonança virá depois, tão certo como à noite sucede o dia. “E isso também cedo passará”, dizia sempre Iiicoln nas suas horas de provação. Assim, se o leitor se encontrar abalado com os efeitos de uma derrota temporária e achar difícil esquecê-la, recomendo-lhe a leitura de um dos mais belos poemas de Walter Malone, “Opportunity”:*

*Ofendem-me os que dizem que não voltarei, Porque bati à tua porta e não te encontrei; Porque todas as noites permaneço à tua porta, E ordeno que despertes e te ergas para lutar a vencer. Não chores pelas preciosas chances que passaram; Não chores pela idade de ouro que se foi; Todas as noites queimo o registro do dia; Ao erguer do sol todas as almas nascem de novo. Ri como um menino aos esplendores que passaram. Às alegrias que se esvatram sê surdo e mudo. O meu julgamento sela o passado que morreu, Mas nunca prende um momento ainda por vir. Mesmo afundado na lama não torças as mãos nem chores.*

*Dou o meu braço a todos os que dizem: “Eu posso!” Nenhum pária algum dia caiu tão baixo Que não pudesse erguer-se e ser um homem novamente! Lastimas a mocidade perdida? Hesitas em desfechar um golpe merecido? Volta-te então dos arquivos apagados do passado, E encontrarás as brancas páginas do futuro. Choras uma pessoa amada? Liberta-te da magia; És um pecador? O pecado tem perdão; Cada manhã te dá asas com que voar do inferno, Cada noite uma estrela para te guiar aos céus.*

## LIÇÃO DÉCIMA QUINTA

### TOLERÂNCIA

#### Querer é Poder

A intolerância é uma forma de ignorância que precisa ser vencida, antes de se poder coseguir qualquer forma de triunfo duradouro. É a causa principal de todas as guerras. Fabrica inimigos nos negócios e nas profissões e em todos os outros setores das relações humanas. Desintegra as forças’ organizadas da sociedade de milhares de formas, e é uma barreira gigantesca que se opõe à abolição da guerra. Destrona a razão e coloca no seu lugar a psicologia das massas.

A intolerância é a principal força desintegrante das religiões organizadas, Onde opera a destruição com a maior força do bem que existe na terra, quebrando essa força em pequenas seitas e denominações que despendem tanto esforço em se oporem umas às outras como em destruir os males do mundo.

Vejamos de que maneira a intolerância afeta o indivíduo. É claro que tudo o que impede o progresso da civilização permanece como uma barreira ao indivíduo, e vice-versa, tudo o que anuvia a mente do homem e retarda o seu desenvolvimento mental, moral e espiritual; retarda também o progresso da civilização.



Mas tudo isso não é mais que uma maneira abstrata de declarar uma grande verdade: e, como as afirmativas abstratas não são interessantes nem muito informativas, ilustremos de maneira mais concreta os efeitos prejudiciais da *intolerância*.

Iniciei um trabalho de pesquisa sobre religiões. Comecei a estudar o catolicismo e o protestantismo até que remonte à origem de ambos, e encontrando uma linha de procedimento que, devo confessar, deu-me, dos problemas da vida, uma compreensão melhor do que todos os conhecimentos adquiridos anteriormente. Uma das coisas que descobri foi que catolicismo e protestantismo diferem mais em *forma* do que em *efeito*, que ambos são fundados exatamente na mesma causa, que é o cristianismo.

Mas não foi essa a principal descoberta que fiz, porque as minhas pesquisas conduziram-me necessariamente em várias direções e levaram-me ao campo da biologia, onde aprendi muito do que precisava saber sobre a vida em geral, e sobre os seres humanos, em particular. As minhas pesquisas conduziram-me também ao estudo da hipótese de Darwin, sobre a evolução, tal como foi esboçada na *Origem das Espécies*, e isso, por sua vez, conduziu-me a uma análise muito mais ampla do que fizera anteriormente, nas questões de psicologia.

As dimensões e a forma do corpo, a cor da pele e dos olhos, o funcionamento dos órgãos vitais são o resultado da hereditariedade física. São estáticos, fixos, não podem ser transformados, pois que são o resultado de um milhão de anos de evolução. Mas a parte mais importante do que somos é o resultado da hereditariedade social e é adquirida do ambiente em que vivemos e da educação recebida na infância. A nossa concepção de religião, política, economia filosofia e outras questões de natureza semelhante, inclusive a guerra, é inteiramente o resultado das forças dominadoras da nossa educação e do ambiente em que vivemos.

O católico é católico em virtude da primeira educação que recebeu, e o protestante é protestante pelo mesmo motivo. Com muito poucas exceções, a religião que um indivíduo professa é o resultado da educação religiosa recebida no período que vai dos quatro aos quatorze anos de idade, período em que a religião lhe é imposta pelos pais ou pelos que dirigiram a sua educação.

As principais crenças de uma pessoa são as que lhe foram impostas ou as que ela absorveu, voluntariamente, sob condições *altamente emocionais*, num período em que a sua mente se encontrava em estado receptivo. Em tais condições, o doutrinador pode implantar a idéia de religião, de maneira mais profunda e permanente, durante as horas de serviços religiosos revivalistas, do que poderia fazê-lo sob condições ordinárias, durante anos e anos, não estando a mente em estado emocional.

Se quisermos estudar os efeitos da hereditariedade social, tal como está sendo empregada, para o desenvolvimento de um ideal nacional, por outra nação ocidental, observemos o que se passa na Rússia, desde a ascendência do governo soviético que padroniza as jovens inteligências dentro do ideal nacional, cuja natureza ninguém precisa ser gramíscua para interpretar. Este ideal, devidamente amadurecido no decurso de uma geração, constituirá justamente o que o governo comunista deseja que represente.

Podemos negar o que quisermos, mas contra fatos não existem argumentos.

Tão profundamente estabelecido se encontra esse prejudicial desejo de riqueza que não nos incomodamos que as outras, nações se armem o mais possível, contanto que não interfiram com a nossa prosperidade. Há ainda gente que estimula a guerra, vislumbrando os lucros que possa vir a ter.

## O PLANO

A guerra nasce do desejo que sente o homem de conquistar vantagens à custa dos seus semelhantes e este desejo é insuflado pelos agrupamentos que colocam os seus interesses acima dos de outros grupos.

*Não se pode acabar de uma vez com as guerras.*

A guerra só pode ser eliminada pela educação, por meio do auxílio do princípio da subordinação dos interesses individuais aos interesses mais reais da raça humana, como um todo.

As tendências e atividades do homem, como já declaramos, são oriundas de duas grandes forças. Uma é a hereditariedade física e a outra é a hereditariedade social. Por meio da primeira dessas forças, o homem herda todas as tendências primitivas para destruir os seus semelhantes. É esta uma prática muito antiga, herdada das eras em que a luta pela existência assumia tais proporções que apenas os fisicamente fortes podiam sobreviver.

Pouco a pouco, os homens começaram a aprender que o indivíduo podia obreviver sob circunstâncias mais favoráveis aliando-se com outros, e, desta descoberta, nasceu a sociedade moderna, os agrupamentos de pessoas formaram os Estados e ações.

É muito insignificante a tendência para a guerra entre os indivíduos de uma mesma nação ou Estado, pois eles aprenderam, por meio do princípio da hereditariedade social, que podem viver melhor, subordinando o interesse individual ao do grupo. Agora, o problema é estender este princípio de agrupamento, *de modo que as nações do mundo sub ordinern os seus interesses aos da raça humana*

Isto só pode ser conseguido por meio do princípio da hereditariedade social. *Impondo às mentes dos jovens de todas as raças o fato de que a guerra é uma coisa terrível, que não serve nem aos interesses do indivíduo nem aos do grupo.* Surge então a pergunta: “Como será isso possível?” Antes de responder a esta pergunta, vamos mais uma vez definir a expressão “hereditariedade social” e ver quais as suas possibilidades.

A hereditariedade social é o princípio por meio do qual os jovens absorvem do seu ambiente, e particularmente da primeira educação que recebem dos pais, professores e líderes religiosos, *as crenças e as tendências dos adultos que têm influência sobre eles.*

Qualquer plano para abolir a guerra, para ter êxito, depende sobretudo da coordenação do esforço entre *todas as igrejas e escolas do mundo para o deliberado*

*propósito de fertilizar o espírito, dos jovens com a idéia da abolição da guerra, de modo que a simples palavra “guerra” lhes desperte pavor.*

### **NÃO HÁ OUTRO PROCESSO PARA ACABAR COM AS GUERRAS!**

A pergunta que surge logo em seguida é a seguinte:

“Como será possível organizar as escolas e igrejas no mundo inteiro com este grande ideal por objetivo?”

A resposta é a seguinte: “Nem todas podem ser induzidas a entrar numa tal aliança, de uma só vez; mas é possível convencer um número suficiente das mais influentes dentre elas; estas, por sua vez, arrastarão as outras, pois rapidamente a opinião pública passará a exigir tal coisa.”

Surge depois outra pergunta: “Quem terá influência suficiente para convocar uma conferência dos mais poderosos líderes da educação e das religiões?”

A resposta é clara:

*“O Presidente e o Congresso dos Estados Unidos da América.”*

Tal empreendimento exige o apoio da imprensa numa escala até agora desconhecida, e por meio desta fonte, sozinha, a propaganda começará a alcançar e fertilizar os espíritos dos povos de todos os países civilizados, em preparativo para a adoção do plano pelas igrejas e escolas de todo o mundo.

O plano para acabar com as guerras pode ser comparado a uma magnífica peça dramática que seria constituída dos seguintes fatores principais: Cuxkaio: O Capitólio dos Estados Unidos da América.

**FATORES PRINCIPAIS:** O Presidente e os Membros do Congresso.

**ATORES MENOS IMPORTANTES:** Os ministros mais eminentes de todas as seitas religiosas, os educadores mais importantes convidados, e a expensas do Governo dos Estados Unidos.

**SALA DE IMPRENSA:** Representantes de todas as agências telegráficas do mundo.

**EQUIPAMENTO:** Uma emissora para enviar as notícias pelo mundo inteiro.

**TÍTULO DA PEÇA:** “Não matarás !”

**OBJETIVO DA PEÇA:** A criação de um Tribunal Mundial, formado de representantes de todas as raças, cuja função será ouvir e julgar os casos resultantes de desacordo entre as nações.

Surge uma outra pergunta: “Quem movimentará a máquina governamental dos Estados Unidos para convocar a conferência?”

A resposta é: *A opinião pública por meio do auxílio de um hábil líder, que organizará e dirigirá os esforços de uma Sociedade da Regra de Ouro, cujo objetivo será impelir à ação o Presidente e o Congresso.*

Nenhuma Liga das Nações nem meros argumentos entre as nações poderão acabar com a guerra, enquanto houver corações humanos que a sancionem. A paz universal entre as nações nascerá de um movimento que será levado a efeito, no princípio, apenas por um pequeno número de pensadores. Pouco a pouco este número aumentará, até incluir os principais educadores, ministros de seitas religiosas e publicistas no mundo inteiro e estes, por sua vez, se encarregarão de incutir nos espíritos jovens o ideal da paz universal, até que isso se torne uma realidade. Este fim desejado pode ser obtido dentro de uma única geração, sob uma liderança adequada, mas é muito provável que não se consiga isso senão depois de decorridas algumas gerações, porque os que têm capacidade para assumir a liderança estão ocupados demais com a “caça à riqueza” para poderem sacrificar-se pelo bem das gerações vindouras.

A guerra pode ser abolida, não por meio de um apelo à razão, e sim por meio de um apelo ao lado emotivo da humanidade. É possível conseguir isso *organizando e emocionando os povos das diferentes nações do mundo em apoio de um plano universal de paz, e esse plano deve ser incutido o espírito das gerações vindouras com o mesmo diligente cuidado com que incutimos no espírito dos nossos jovens os nossos ideais religiosos.*

Não seria exagero dizer que as igrejas do mundo inteiro poderiam estabelecer a paz universal como um ideal internacional, dentro de uma única geração, se dedicassem a este ideal pelo menos a metade do esforço que despendem em lutar umas contra as outras.

Estaremos ainda dentro dos limites do razoável, se declararmos que as igrejas cristãs por si sós têm influência suficiente para estabelecer a paz universal como um ideal de todo o mundo, dentro de três gerações, se as várias seitas congregassem suas forças neste sentido.

Que as principais igrejas de todas as religiões, as principais escolas e a imprensa do mundo poderiam conseguir êxito quanto a incutir o ideal da paz universal tanto nas mentes das crianças como nas dos adultos no decorrer de uma só geração é uma idéia que pode parecer absurda, mas não o é.

*Se as religiões organizadas do mundo inteiro, tal como existem agora, não subordinarem seus interesses e propósitos individuais aos do estabelecimento da paz universal, então o remédio será o estabelecimento de uma igreja universal que funcionará por meio de todas as raças e cujo credo será baseado inteiramente sobre o propósito de incutir ‘nas mentes dos jovens o ideal da paz universal.*

Uma igreja assim iria aos poucos atraindo para o seu seio os crentes de todas as outras seitas.

E se as instituições educacionais do mundo inteiro não cooperarem para a realização e propagação deste ideal de paz universal, o remédio será então a criação de um sistema de educação inteiramente novo, que se encarregará de implantá-lo nas mentes dos jovens.

E, ainda no caso em que a imprensa mundial não coopere para isso, a solução estará na criação de uma imprensa independente que utilizará tanto a página impressa como o rádio, para o objetivo de criar o apoio da massa em favor deste grande ideal.

Resumindo, se as atuais *forças organizadas* do mundo não emprestarem seu apoio para o estabelecimento da paz universal, como idéia internacional, será então necessário criar novas organizações que se encarreguem disso. A primeira vista, parece demasiado esperar que as igrejas organizadas do mundo inteiro sejam induzidas a empenhar o seu poder e subordinar os seus interesses pessoais aos da civilização, em conjunto.

Mas este obstáculo que à primeira vista parece intransponível, na realidade não constitui nenhum empecilho, pois todo apoio que as igrejas possam dar a este plano será compensado com um redobramento do seu poder.

Vejamos que vantagens adviriam para as igrejas, da sua participação no plano para o estabelecimento da paz universal, como ideal em todo o mundo: Antes de tudo, é evidente que igreja alguma perderia as suas prerrogativas, pelo fato de aliar-se a outras com o fim de estabelecer a paz universal. Essa aliança não interfere de maneira alguma com o credo de cada igreja em particular. Cada uma entraria na aliança e dela sairia com todas as prerrogativas e vantagens que possuía antes e com a vantagem adicional de uma maior influência que a igreja em conjunto gazará, visto ter servido como um fator dominante para forçar à civilização o maior dos benefícios de que ela tem gozado em todos os tempos.

Se a igreja não conquistasse outras vantagens por meio da aliança, essa só seria suficiente para justificá-la. Mas *a vantagem mais importante que a igreja ganharia com esta aliança seria a descoberta de que tem poder suficiente para forçar os seus ideais ao mundo, quando coloca o seu apoio, em conjunto, em favor de um empreendimento.*

Por meio desta aliança a igreja terá apreendido todo o amplo significado do princípio do esforço organizado, mediante cujo auxílio lhe foi possível dominar facilmente o mundo e impor seus ideais à civilização.

A igreja é a maior força em potencial do mundo de hoje, mas toda esta força é meramente “potencial” e assim permanecerá até que ela empregue o princípio do esforço aliado ou *organizado*, o que quer dizer: *até que todas as igrejas formulem um acordo de trabalho dentro do qual a força da religião organizada será empregada como um meio de inculcar um ideal mais alto nas mentes dos jovens.*

A igreja é a maior força em potencial do mundo, porque seu poder nasce das emoções humanas. *A emoção governa o mundo e a igreja é a única organização que repousa apenas no poder da emoção. A igreja é o único fator organizado da sociedade que tem o poder de dominar e dirigir as forças emocionais da civilização, porque as emoções são*

*controladas pela uá e não pela razão. E a igreja é o único corpo organizado que centraliza a fé mundial.*

A igreja é hoje formada por várias unidades de poder, sem ligação alguma, e não é fazer um cálculo exagerado dizer que quando estas unidades estiverem ligadas por meio *do esforço aliado*, o poder de tal aliança *dominará o mundo e nenhuma força na terra será capaz de derrotá-la!*

É num espírito animador que esta afirmativa é seguida por outra ainda mais radical: *A tarefa de realizar esta ali3nça das igrejas para apoio do ideal da paz mundial deve repousar no elemento feminino das igrejas, porque a abolição da guerra promete vantagens que podem ser prolongadas no futuro e que serão gozadas apenas pelas gerações vindouras.*

Numa das suas mais acres arremetidas contra as mulheres, Schopenhauer fez incouscientemente uma afirmativa verdadeira sobre a qual repousa a esperauça da civilização: “Para a mulher a raça é sempre mais do que o indivíduo.” Schopenhauer acusa a mulher de ser a inimiga natural do homem, devido à sua característica inata de *colocar os interesses da raça acima dos do indtvíduo*.

Parece-me uma profecia razoável sugerir que a civilização passou para uma nova era, que começou com a Guerra Mundial, e ua qual a mulher está destinada a tomar em mãos a tarefa de reerguer os padrões éticos do mundo. É esse um indício esperançoso pois é da natureza feminina subordinar os interesses do presente aos do futuro. É da natureza da mulher incutir no espírito dos jovens idcais que serão benéficos para as gerações vindouras, enquanto que o homem é geralmente movido pelos interesses do presente.

Nos seus violentos ataques às mulheres Schopenhauer disse uma grande verdade no que se refere à sua natureza: uma verdade que poderá ser utilizada por todos os que se empenham na tarefa meritória de estabelecer a *paz universal* como ideal no mundo inteiro.

Os clubes de mulheres, no mundo inteiro, estão destinados a desempenhar um importante papel nos uegócios mundiais, um papel muito mais importante do que conquistar o direito de voto.

### **A CIVILIZAÇÃO NÃO PODE ESQUECER ISTO!**

Os que não querem a paz são os que tiram proveito da guerra. Em número, esta classe constitui apenas um fragmento da potência mundial e poderia mesmo ser varrida da face da terra, como se não existisse, se a multidão dos que não querem a guerra se organizasse com o alto ideal da paz universal, como seu objetivo principal. Terminando, julgo do meu dever pedir desculpas por este ensaio incompleto, mas parece-me que é alguma coisa sugerir que os tijolos, a argamassa, as pedras para os alicerces, em suma todos os materiais necessários à construção do *templo da paz universal*, estão aqui rennidos e podem ser organizados e transformados ueste alto ideal, como uma realidade mundial.

*Atraindo as crianças, atraindremos também os pais!*

Se as nações podem construir soldados para a guerra, inclinando em favor da guerra o espírito dos jovens, os homens de negócios podem também construir fregueses por meio do mesmo princípio.

Chegamos agora a outra característica importante desta lição por meio da qual podemos ver, de outro ângulo, como é possível acumular poder por meio do esforço organizado ou de cooperação.

No plano organizado para a extinção das guerras, observamos de que maneira a coordenação de esforços entre as três grandes forças organizadas do mundo (as escolas, a igreja e a imprensa) podem servir para implantar a paz universal. Apesar de toda a destruição que causou, a Guerra Mundial nos ministrou muitas lições de valor. Mas nenhuma foi mais importante do que a lição sobre o valor do esforço organizado.

Nunca, na história do mundo, houve tanto poder concentrado nas mãos de um grupo de homens. Chegamos agora a um dos fatos mais significativos que se pode encontrar, analisando esses exércitos aliados: isto é, o fato de representarem as tropas mais cosmopolitas que o mundo já conheceu.

*Católicos, protestantes, judeus, pagãos, brancos, pretos e amarelos, todas as raças da terra estavam representadas naqueles exércitos.* Se existiam diferenças de credos ou de raça, tudo isso foi posto de lado em benefício da causa pela qual todos lutavam. Sob os horrores da guerra, a grande massa da humanidade foi reduzida a um nível comum, onde todos lutavam ombro a ombro, lado a lado, sem indagar de tendências raciais ou crenças religiosas.

Assim, se todos puderam pôr de lado a *intolerância* e lutar pela própria vida, porque não poderemos nós fazer o mesmo, lutando por um ideal mais elevado, em busca de um melhor padrão de moral nos negócios, nas finanças e nas indústrias? Será somente quando lutam pela própria vida que os povos põem de lado a intolerância e operam decididamente para um fim comum? Se os exércitos aliados encontraram mais antegem em pensar e agir como um só corpo, não haveria vantagem para o povo de uma cidade, para os membros de uma comunidade ou de uma indústria agir e pensar como numa tal unidade?

Se todas as igrejas e escolas e todos os jornais, clubes e organizações cívicas de uma cidade se aliassem para trabalhar por uma causa comum, não seria possível assegurar o triunfo dessa causa.

Aproxime o leitor ainda mais este exemplo, aplicando-o aos seus interesses individuais, imaginando uma aliança entre todos os empregados e empregadores da sua cidade, com o objetivo de reduzir os desentendimentos e tornando-lhes possível prestar melhores serviços, por preços mais baixos, com proveito para o público e para si mesmo.

Aprendemos com a Guerra Mundial que não se pode destruir uma parte sem enfraquecer o todo que, se uma nação ou grupo é reduzido à pobreza e à necessidade, o resto do mundo sofrerá também. Por outras palavras, aprendemos com a Guerra Mundial que a *cooperação* e a *tolerância* são a verdadeira base de todo sucesso duradouro.

## TOLERÂNCIA

*Quando a aurora da Inteligência tiver espalhado as suas asas sobre o horizonte do progresso, e a ignorância e a superstição tiverem deixado as suas últimas pegadas nas areias do Tempo, será registrado no livro dos crimes e erros do homem que o seu pecado mais grave foi a intolerância.*

*A intolerância mais acerba nasce dos preconceitos religiosos e das diferenças de opinião, como resultado da educação. Por quanto tempo, ó Senhor dos destinos humanos, nós, os pobres mortais, viveremos ainda sem compreender que é loucura procurar destruir um ao outro, por divergências de dogmas e credos e outras questões superficiais?*

*A nossa vida é apenas um breve momento!*

*Como uma vela, ardemos, brilhamos por um instante e logo nos extinguimos. Por que não podemos fazer esta breve jornada terrestre de tal maneira que, quando a grande caravana da morte anunciar que está terminada a nossa visita, estejamos prontos para dobrar as-nossas tendas e silenciosamente, como os árabes do deserto, seguir a grande caravana para as trevas do desconhecido, sem medo e sem tremor? Espero não encontrar judeus nem gentios, católicos nem protestantes, alemães nem ingleses, franceses ou russos, brancos ou pretos, vermelhos ou amarelos, quando tiver cruzado a fronteira para o Além.*

*Então, espero encontrar apenas almas humanas, todos irmãos, sem distinção de raça, credo ou cor; desejo que não haja então intolerância, pois quero repousar em paz, livre da ignorância, da superstição e das incômpreensões mesquinhas que tornam a nossa vida terrestre um caos de tristeza e sofrimento.*

## LIÇÃO DÉCIMA SEXTA

### A REGRA DE OURO

#### Querer é Poder!

De há muito deve ter ficado inteiramente claro para o leitor que todo este curso conduz à obtenção do poder em proporções que poderiam significar o impossível; tornou-se aqui aparente que este poder só se obtém pela observação de vários princípios fundamentais, todos convergindo nesta lição, que é baseada na lei que iguala e suplanta em importância todas as outras, descritas nas lições anteriores.

Querer exhibir, sem uma assimilação completa e estrita observância da lei aqui apresentada, o poder que só se obtém por meio dos conhecimentos contidos nas lições precedentes, equivale a jogar com uma força que tanto pode destruir como criar. Falo aqui não do que penso ser verdade, e sim do que estou certo de que é verdade. A



verdade sobre a qual se baseia todo este curso e em particular esta lição, não é uma invenção minha. Não tenho tais pretensões. Apenas observo que tenho feito dela uma aplicação incessante, na vida de todos os dias, por um período de mais de vinte e cinco anos de luta, e de a ter assimilado tanto quanto podia empregá-la, de acordo com a minha fragilidade humana.

Se o leitor pedir provas positivas da veracidade das leis sobre as quais se baseia este curso, e esta lição, em particular, devo confessar a minha incapacidade para oferecê-las, exceto por meio de uma testemunha, que é o próprio leitor. Só poderá ter provas *positivas* explicando e aplicando por si mesmo estas leis.

Por mais de quatro mil anos tem sido pregada a Regra de Ouro como uma norma adequada a ser seguida entre os homens. Desgraçadamente, porém, o mundo tem aceito a letra da Regra de Ouro, mas esquecido completamente o espírito dessa Injunção Universal. Aceitamos a filosofia da Regra de Ouro apenas como uma sólida regra de conduta ética, mas temos fracassado na compreensão da lei que lhe serve de base. Por dezenas de vezes tenho ouvido falar da Regra de Ouro, mas não me lembro de ter ouvido uma só explicação da lei em que se baseia, e somente há poucos anos compreendi tal lei. Daí, sou levado a crer que a grande maioria dos que a citam não a entendem.

A REGRA DE OURO SIGNIFICA SUBSTANCIALMENTE, FAZER AOS OUTROS APENAS AQUILO QUE DESEJARÍAMOS QUE OS OUTROS NOS FIZESSEM, SE ESTIVESSEM EM NOSSA SITUAÇÃO.

Mas por quê! Qual o motivo *real* para tão bondosa consideração para com os outros?

A razão verdadeira é a seguinte:

*Há uma lei eterna por meio da qual colhemos sempre o que semeamos.* Escolhendo a regra de conduta para guiar as nossas ações e transações com os outros seremos justos e sinceros, tanto quanto possível, se soubermos que estamos pondo em ação, com esta escolha, um poder que seguirá o seu curso, influenciando a vida dos outros, voltando finalmente a nos auxiliar ou a nos prejudicar, de acordo com a sua natureza.

*“Quem semeia ventos colhe tempestades.”*

É um direito nosso tratar injustamente os nossos semelhantes, mas se conhecermos a lei em que se baseia a Regra de Ouro, saberemos que o “feitiço vira contra o feiticeiro”.

Assim sendo, não é aconselhável “fazer aos outros aquilo que não queremos que os outros nos façam”, e sim garantir para nós mesmos todos os benefícios da Grande Lei Universal, seguindo a regra: “Pensar apenas o que desejamos que os outros pensem de nós.”

A lei sobre a qual se baseia a Regra de Ouro começa a nos afetar quer para o bem, quer para o mal, desde o momento em que formulamos um pensamento. Atinge quase as

proporções de uma tragédia mundial o fato de que geralmente não se tem conhecimento desta lei. Apesar da sua simplicidade, essa lei resume em si tudo o que o homem precisa aprender pois é por meio dela que nos tornamos senhores do nosso destino.

Compreendendo esta lei, teremos compreendido tudo o que a Bíblia nos revelou, pois a Bíblia apresenta uma cadeia ininterrupta de provas em apoio do fato de que é o homem quem faz o seu próprio destino. E os seus pensamentos e ações são os instrumentos com que o constrói.

Durante eras menos esclarecidas e menos tolerantes do que a atual, alguns dos maiores pensadores do mundo pagaram com a vida as suas ousadas tentativas para tornar conhecida a Lei Universal, a fim de que todos pudessem entendê-la. A luz da história passada no mundo, há uma evidência animadora de que os homens vão erguendo pouco a pouco o véu da ignorância. Assim, não corro perigo por escrever o que em outras eras poderia custar-me a vida.

Embora este curso trate das mais elevadas leis universais que o homem é capaz de interpretar, o seu objetivo, entretanto, tem sido demonstrar como estas leis podem ser usadas nas questões práticas da vida. Com este objetivo em mente, prossigamos na nossa análise sobre o efeito da Regra de Ouro e narremos o seguinte incidente:

### **O PODER DA PRECE**

“Não, disse o advogado, não farei a sua acusação contra este homem; pode procurar outro advogado para tratar do caso ou então retirar a denúncia. Pica à sua vontade decidir.

“Pensa que não ganhará muito no caso? “Sei que há algum dinheiro; e esse dinheiro será o resultado da venda da pequena casa que ele chama seu lar! Mas não quero encarregar-me deste caso, seja como for. “Tem medo, bem? “Não, não é isso.

“Suponho então que o sujeito veio implorar-lhe que não prosseguisse.. “Sim, veio.”E comoveu-o?”Sim.

“Por Deus! Que fez o senhor? “Creio que derramei algumas lágrimas.

“E o velho suplicou com força, não foi? “Não, não me disse uma palavra.

Bem, poderei então perguntar a quem se dirigiu, na sua presença?

“A Deus Todo-Poderoso.

“Ah ! Recorreu às preces, não foi?

“Como vê, encontrei a casinha com muita facilidade Bati na porta que estava aberta; mas ninguém me ouviu, assim, entrei no pequeno hali e vi, através da fenda da porta, uma sala bem arranjada e, numa cama, com a cabeça prateada sobre travesseiros, uma senhora idosa, que se assemelhava imensamente à minha mãe, a última vez que a vi

neste mundo. Bem, no momento em que ia bater, ouvi-a dizer :—Vamos, fale. Estou pronta. De joelhos ao seu lado, estava um homem velho, de cabelos brancos, amda mais velho do que a esposa, segundo pude julgar. Nao tive mais coragem de bater. Mas ele começou. Primeiro lembrou-lhe que eram filhos submissos de Deus e fosse qual fosse a provação que Ele lhes impusesse, não deviam rebelar-se contra a Sua vontade. Sem dúvida, ia ser muito duro para eles ficarem sem lar, na velhice, principalmente a pobre mulher tão doente e indefesa. Oh! como seria diferente se um dos rapazes ao menos tivesse sido poupado. Então a sua voz como que se quebrou, e uma mão branca, saindo de sob as cobertas, acariciou-lhe o cabelo nevado. Mas ãle prosseguiu, dizendo que nada mais seria tão cruel como a perda dos seus três filhos—a não ser que ele e a esposa tivessem de separar-se. Mas finalmente, passou a confortar a si próprio, com a idéia de que o Senhor bem sabia que não fora por falta sua ou da esposa que se viam agora ameaçados de perder o seu querido lar, o que significava a mendicância ou o asilo, lugar onde Deus os livrasse de entrar, se fosse da Sua vontade. Então citou uma quantidade de promessas acerca .da segurança dos que põem a sua confiança em Deus. De fato, foi a súplica mais comovente que já me foi dado ouvir. Finalmente, pediu a Deus que abençoasse a todos os que necessitavam de justiça.”

E o advogado continuou, com voz ainda mais alta: “E creia, prefiro ir eu próprio para o asilo, esta noite, a manchar o meu coração e as minhas mãos com semelhante causa.

“Está com medo, de fazer com que a prece do velho não seja ouvida? “Por Deus, homem. Não pode deixar de ser ouvida, disse o advogado. Digo-lhe que ele submeteu tudo à vontade de Deus; mas declarou que podíamos tornar os nossos desejos conhecidos de Deus nunca ouvi uma prece igual. Como vê, ensinaram-me isso, na infância. De qualquer maneira, por que motivo tive de ouvir aquela prece? Estou certo de que não sei. Mas tenho de desistir do caso.

“Desejaria que o senhor não me falasse mais sobre as súplicas daquele velho, disse o cliente inquieto.

“Por quê?

“Bem, interessa-me apenas o dinheiro que o caso me pode render; mas fui educado rios ensinamentos da Bíblia e também não desejo contradizê-lo. Desejaria não ter ouvido uma palavra sobre isso, e, de outra vez, fecharei os ouvidos a tais pedidos.” O advogado sorriu, “Meu caro amigo, disse ele, ainda uma vez não tem razão. Isso se destina aos meus onvidos e aos seus. Foi Deus que assim determinou. Minha mãe—lembro-me ainda —costumava cantar uma canção sobre os caminhos misteriosos que Deus escolhe.

“Minha mãe também, disse rispidamente o cliente, enquanto machucava os papéis entre os dedos. E acrescentou:

Pode ir à casa desse velhinho e dizer-lhe que a reclamação judicial foi suspensa.

“De um modo misterioso, retrucou o advogado sorrindo.” Nem esta lição nem o curso do qual faz parte são baseados num apelo a sentimentalismo excessivo, mas não é possível negar a verdade de que o triunfo, nas suas formas mais elevadas e mais nobres,

conduz por fim o indivíduo a considerar as relações humanas com um sentimento de profunda emoção, como aconteceu a esse advogado quando atendeu a súplica do ancião.

Pode parecer uma idéia antiquada, mas não consigo libertar-me da crença de que *nenhum homem pode conseguir triunfo na vida, na sua mais elevada forma, sem a auxílio de uma prece.*

A prece é a chave que abre a porta secreta a que nos referimos na Décima Primeira lição. Nesta era de mundanismo, quando a idéia dominante da grande maioria das pessoas se centraliza na acumulação de riqueza, ou na mera luta pela existência, não somente é natural como também é fácil para qualquer de nós menosprezar o valor da prece.

Não quero dizer com isso que se recorra às preces como meio de solucionar problemas imediatos. Seria ir longe demais num curso de instrução que será seguido principalmente pelos que procuram uma estrada para o triunfo que é medido em moedas; mas não poderia eu sugerir modestamente ao leitor que experimentasse a prece, quando tudo mais falhasse!

Trinta homens, olhos vermelhos e cabelos em desalinho, compareceram diante do Tribunal de polícia de São Francisco. Eram bêbados e desordeiros. Alguns eram velhos e já endurecidos; outros baixaram a cabeça envergonhados. Exatamente no momento em que se acalmava a desordem momentânea cansada pela entrada dos prisioneiros, uma coisa estranha aconteceu. Uma voz forte, clara, vindo de baixo, cantava:

A noite passada! Para todos aqueles homens fora uma noite de orgia e bebedeira. A canção apresentava um contraste tão forte com o horrível fato que nenhum deles pôde deixar de sentir um abalo súbito.

O juiz fez uma pausa. Perguntou em voz baixa o que acontecia. Era o ex-membro de uma famosa companhia lírica, que esperava ser julgado por crime de falsificação. Era ele quem cantava na sua cela.

Nesse ínterim, a canção prosseguia e todos os homens pareciam emocionados. Um ou dois chegaram a cair de joelhos; um jovem que se achava numa das extremidades da fila, depois de ter feito um esforço desesperado para dominar-se, não se conteve, encostou-se à parede, e escondendo o rosto nos braços cruzados, exclamou entre soluços :—Oh! minha mãe, minha mãe !

Os soluços cortavam o coração de todos os que ali se achavam e a canção prosseguia, confundindo-se com os murmúrios que corriam na sala do júri. Finalmente, um dos homens protestou :—Senhor juiz, disse ele,, viemos aqui para nos entregar. Estamos prontos para receber o castigo, mas isso.. .—E começou também a soluçar. Foi impossível prosseguir com o julgamento: contudo, o tribunal não ordenou que o cantor se calasse. O sargento de polícia, depois de um esforço para conservar os homens em ordem, afastou-se e ficou esperando. A canção atingiu o clímax:

*Jerusalem, Jerusalem! A noite passada, enquanto dormia,Tive um sonho muito lindo. Estava em Jerusalém,Ao lado do Templo.*

Num êxtase da melodia as últimas palavras morreram e fez-se o silêncio. O juiz olhou os rostos dos homens que tinha diante de si. Não havia um só que não estivesse comovido pela canção. Nenhum homem deixara de sentir um melhor impulso. O juiz despediu a todos e ninguém foi condenado ou multado, naquela manhã. A canção produzira melhor efeito do que o que teria produzido qualquer castigo. O leitor leu a história de um advogado e de um juiz que aplicaram a Regra de Ouro. Nesses dois incidentes comuns da vida quotidiana, observou a maneira de aplicá-la. Uma atitude passiva e a mera crença na Regra de Ouro não serão de vantagem alguma. Não basta acreditar na filosofia; *é preciso ao mesmo tempo aplicá-la, nas nossas relações com as outras pessoas.*

Se desejamos resultados precisamos ter uma atitude ativa, em relação à Regra de Ouro. Uma mera atitude passiva, representada apenas pela confiança na sua veracidade, de nada nos aproveitará.

De nada adiantará também proclamar ao mundo a crença na Regra de Ouro, enquanto as nossas ações não estiverem em harmonia com essa declaração. Em suma, nada adiantará fingir praticar a Regra de Ouro, se, dentro do nosso coração, não estivermos desejando ardentemente fazer uso desta lei universal. Mesmo a pessoa mais ignorante “compreenderá” o que somos.

“O caráter humano sempre se patenteia. Não pode ocultar-se. Odeia a escuridão e procura sempre a luz.

Uma vez ouvi um experimentado advogado dizer que nunca recebeu a acusação de outro advogado que não estivesse inteiramente convencido da justiça e da causa do seu cliente. A sua descrença é logo notada pelo júri, a despeito de todos os seus protestos, e os jurados se tornam também descrentes. É essa lei que faz com que uma obra de arte, de qualquer espécie que seja, nos ponha no mesmo estado de espírito em que se encontrava o artista quando a compôs. Nunca podemos dizer de maneira adequada aquilo em que não acreditamos, mesmo que o repitamos muitas vezes. Foi esta convicção que Swedenborg expressou, quando descreveu um grupo de pessoas do mundo espiritual, tratando em vão de articular uma proposição em que não acreditavam. Não podiam fazê-lo, enquanto torcessem os lábios, em indignação. “Um homem passa por aquilo que vale realmente. O que ele é transparece na sua fisionomia, no seu aspecto, no seu destino, em letras luminosas que todos podem ler menos ele próprio. Um homem pode se fazer de louco na solidão de um deserto, mas, cada grão de areia parece testemunhá-lo.”---Emerson.

É a lei sobre a qual se baseia a Regra de Ouro a que Emerson se refere nas palavras citadas. Era a mesma lei que ele tinha em mente, quando escreveu o seguinte: *“Cada violação da verdade é, não somente uma espécie de suicídio para o mentiroso, como também um golpe no bem da sociedade humana. For mais lucrativa que seja a mentira, o curso dos acontecimentos sempre lhe impõe taxa destruidora; está provado que a franqueza é a melhor das táticas, pois provoca a franqueza, põe as duas partes no mesmo nível e transforma o negócio em amizade. Confiemos nos homens e eles serão sinceros para conosco; se os tratarmos com magnanimidade, eles serão magnânimos para conosco, embora façam em nosso favor uma exceção a todas as regras de negócios.”*

“Uma vez concedido o poder criador ao nosso pensamento, está terminada a luta para encontrar cada um o seu próprio caminho. Desde então, o indivíduo passa a ser o resultado dos seus pensamentos.

“Ora, é precisamente na concepção do poder criador do nosso pensamento que se baseia toda a Bíblia. Se não fosse isso, que significaria *ser salvo pela Fé* “A fé é essencialmente o pensamento; e assim sendo, toda prece para alcançar a fé em Deus é uma súplica para confiar no poder do nosso próprio pensamento acerca de Deus. A Bíblia inteira nada mais é do que uma glorificação do poder criador do pensamento. “A Lei da Individualidade do Homem é, deste modo, a Lei da Liberdade, e é também o Evangelho da Paz, pois quando compreendemos realmente a lei da nossa própria individualidade, vemos que ela encontra a sua expressão em tudo mais, e, por conseguinte, devemos reverenciá-la nos outros, na môsma proporção em que a avaliamos em nós. Fazer isto é seguir a Regra de Ouro, ou fazer aos outros o que queremos que os outros nos façam; e, como sabemos que a lei da liberdade, em nós mesmos, deve incluir o livre uso do nosso poder criador, não deve haver nenhum motivo para interferência nos direitos dos outros, pois podemos satisfazer todos os nossos desejos por meio da aplicação do conhecimento dessa lei. “Uma vez entendido isso, a cooperação tomará o lugar da competição, resultando daí que desaparecem todos os motivos para inimizades, seja entre indivíduos, classes ou nações”.

Não pode haver triunfo sem felicidade, e nenhum homem pode ser feliz sem dispensar também felicidade aos outros. Mas essa felicidade deve ser dada voluntariamente e sem outro objetivo em vista senão levar um pouco de alegria a corações oprimidos.

George D. Herrou tinha em mente a lei sobre a qual se funda a Filosofia da Regra de Ouro, quando declaron o seguinte:

“Fala-se muito sobre a fraternidade futura, mas na verdade, a fraternidade foi sempre um fato na vida humana, muito antes de se tornar um sentimento moderno e inspirado. Apenas, temos sido irmãos na .escravidão e no sofrimento, irmãos na ignorância e na sua perdição, irmãos nas enfermidades, na guerra, na penúria, irmãos na prostituição e na hipocrisia. O que acontece a um de nós em breve acontece também a todos; temos sido sempre, inevitavelmente, envolvidos num destino comum. O mundo tende constantemente para o nível do homem mais decaído que nele existe; e esse homem decaído é o verdadeiro dominador do mundo, que o traz preso a si e o arrasta na sua morte. Podeis pensar que não é assim, mas isso é verdade, deve ser verdade. Porque, se houvesse algum meio de nos liberarmos uns dos outros, se houvesse um meio de fazer com que alguns de nós estivessem no céu, enquanto outros sofrem tormentos infernais, se houvesse um meio de fazer com que uma parte do mundo escapasse a qualquer forma de infelicidade, perigo, miséria, trabalho mal compensado, então, o nosso mundo ficaria perdido, condenado; mas desde que os homens não são capazes de libertar-se dos males uns dos outros, já que a história ensina claramente que não podemos escapar à fraternidade, de qualquer maneira que seja, então, a vida inteira nos ensina que temos de escolher entre a. fraternidade no sofrimento ou a fraternidade no bem; resta-nos pois escolher a fraternidade num mundo de cooperação, com todos os seus frutos, isto é, os frutos do *amor* e da *liberdade*.”

Deve ser evidente para todos os que pretendem pensar com exatidão que chegou o momento em que o fracasso quanto a adotar a Regra de Ouro, como base de filosofia comercial ou profissional, equivale a um suicídio econômico. Talvez o leitor tenha achado um tanto estranho o fato de que a questão de honestidade não tenha sido mencionada neste curso como requisito para o *triunfo* e, se assim aconteceu, encontrará aqui a explicação. A filosofia da Regra de Ouro, compreendida e aplicada como deve ser, torna impossível a desonestidade. Ainda mais: torna impossíveis todas as outras qualidades destruidoras como o egoísmo, a violência, a inveja, o ódio e a malícia.

Quando aplicamos a Regra de Ouro, tornamo-nos ao mesmo tempo juiz e réu, acusado e acusador. Isso nos vem colocar numa posição na qual a *honestidade* começa no fundo do nosso coração para conosco, e se estende a todos os outros com iguais efeitos. A *honestidade* baseada na Regra de Ouro não é a espécie de honestidade que nada reconhece senão a questão de oportunidade.

Não há nenhum crédito em ser honesto, quando a honestidade é claramente proveitosa, evitando que se perca um bom cliente ou freguês, ou que se seja enviado à prisão. Mas, quando a honestidade significa uma perda material, temporária ou permanente, torna-se então uma *honra* elevada para todos os que a praticam. Tal espécie de honestidade tem a sua justa recompensa na acumulação da força de caráter e na reputação desfrutada pelos que o merecem.

A lei por meio da qual opera a filosofia da Regra de Ouro não é outra senão a lei por meio da qual opera também a Auto-Sugestão. Essa afirmativa dá ao leitor uma sugestão da qual poderá tirar uma dedução que é de grande alcance e de valor inestimável.

Chegamos agora à verdadeira razão que temos para fazer aos outros o que desejamos que eles nos façam, pois é claro que o que quer que façamos aos outros fazemos também a nós mesmos.

Por outras palavras, cada ato e cada pensamento que formulamos modifica o nosso caráter na exata conformidade com a natureza deste pensamento ou ato, e o nosso caráter é uma espécie de ímã que atrai para nós as pessoas e as condições que se harmonizam com ele.

Não podemos condescender com um ato com outra pessoa sem ter antes criado a natureza deste ato no nosso próprio *pensamento e não podemos formular um pensamento sem implantar a soma, a substância e a natureza deste pensamento no nosso próprio subconsciente de modo que este se torne parte do nosso próprio caráter*. Apreendendo esse simples princípio teremos compreendido por que motivo não podemos condescender em odiar ou invejar a ninguém. Compreenderemos também por que razão não podemos condescender em “pagar na mesma moeda” aos que nos fazem uma injustiça. Da mesma maneira, compreenderemos a máxima: “Pagar o mal com o bem.”

Se compreendermos a lei sobre a qual é baseada a injunção da Regra de Ouro, compreenderemos também a lei que liga eternamente todos os homens, num laço de fraternidade, e torna impossível, *para nós*, ofender a outrem por *pensamento* ou *ato* sem prejudicar também a nós mesmos; e, pela mesma razão, acrescentamos ao nosso caráter os

resultados de qualquer pensamento ou ato generoso em que condescendermos. Compreendendo essa lei, saberemos, sem sombra de dúvida, que estamos constantemente punindo a nós mesmos, por toda má ação que cometermos e nos recompensando, também, por todos os atos construtivos que praticarmos.

Parece quase um ato da Providência o fato de que o maior mal, a mais severa injustiça, que já sofri da parte de um dos meus semelhantes, tivesse ocorrido justamente no momento em que começava a escrever esta lição. (Alguns dos leitores deste curso sabem decerto a que me quero referir.)

O outro modo de agir ter-me-ia dado o respeito próprio que é gozado por todos os que se submetem com êxito à prova e descobrem que evoluíram ao ponto de apreender o amplo significado das palavras do Padre-Nosso.

Escolhi o segundo modo de agir. Escolhi-o a despeito dos meus amigos íntimos, que me aconselhavam a “pagar na mesma moeda”, e a despeito das ofertas de um eminente advogado, que me oferecia os seus serviços *de graça*.

Mas esse advogado se oferecia para fazer o impossível, pela simples razão de que nenhum homem pode tirar represálias *de graça*. Nem sempre o custo é monetário, pois podemos pagar com outras coisas mais caras do que o dinheiro. Mas tentar fazer com que uma pessoa não familiarizada com a Regra de Ouro compreendesse por que não queria vingar-me desse inimigo seria tão inútil como procurar descrever a um macaco a lei da gravitação. Se o leitor compreende essa lei compreenderá também por que motivo preferi perdoar o meu inimigo.

O Padre-Nosso nos adverte a perdoar aos nossos inimigos, mas essa advertência cairá em ouvidos surdos, exceto quando aquele que a ouve compreende a lei sobre a qual a injunção é baseada.

A a lei que serve de base a esta lição e por meio da qual, inevitavelmente, colheremos o que semearmos. Não há meio de escapar a essa lei, nem também há razão alguma para que evitemos as suas conseqüências, se nos abstermos de pôr em ação pensamentos e atos destruidores.

### MEU CÓDIGO DE MORAL

*1—Creio na Regra de Ouro como base de toda a conduta humana; assim sendo, nunca farei aos outros aquilo que não desejaria que me fizessem.*

*11—Serei honesto, mesmo nos mínimos detalhes, em todas as minhas transações com os outros, não só porque é meu desejo ser justo para com todos, como também porque desejo imprimir no meu subconsciente a idéia de honestidade e, assim, fixar no meu caráter essa qualidade essencial.*

*111—Perdoarei os que forem injustos para comigo, sem olhar se merecem ou não o meu perdão, porque compreendo a lei por meio da qual o perdão concedido reforma o meu caráter e elimina os efeitos das minhas transgressões, no meu subconsciente.*



*1V—Serei sempre justo, generoso e sincero para com os outros, mesmo quando souber que meus atos passarão despercebidos e sem qualquer recompensa, de acordo com o que se entende por recompensa, porque compreendo e pretendo aplicar a lei por meio da qual o caráter de alguém é apenas a soma total das suas ações.*

*V—Seja qual for o tempo que eu possa empregar em descobrir e expor as fraquezas e defeitos dos outros, empregarei com mais proveito descobrindo e corrigindo os meus próprios defeitos.*

*VI - Não falarei mal de ninguém, por mais razões que tenha para isto, porque desejo fixar no meu subconsciente apenas as ações construtivas.*

*VII —Reconheço o poder do Pensamento como sendo um canal que conduz ao meu cérebro, partindo do oceano uni versa da vida; assim sendo, não deixarei que pensamentos destrutivos flutuem neste oceano, para evitar que contaminem os outros espíritos.*

*VIII—Dominarei a tendência humana para o ódio, a inveja, o egoísmo, o ciúme, a malícia, o pessimismo, a dúvida, o mçdo, pois creio que são estas as sementes que dão ao mundo a maior colheita de tribulações.*

*IX—Quando minha mente não estiver ocupada com pen samento que tendam para a realização do meu objetivo principal definido na vida, procurarei conservá-la cheia de pensamentos corajosos, de confiança em mim mesmo, boa vontade para com os outros, de fé, bondade, lealdade, amor pela verdade e a justiça, pois acredito que estas são as sementes que produzem a colheita do progresso.*

*1—Compreendo que uma mera crença passiva na reatidade da filosofia da Regra de Ouro não tem valor algum, quer para mim quer para os outros; assim sendo, ativamente porei em ação esta regra universal, em todas as minhas transações com os outros.*

*II—Compreendo a lei por meio de cuja operação se desenvolve o meu caráter, através dos meus atos e pensamentos; por isso, evitarei com cuidado tudo o que inter ferir com este desenvolvimento.*

*111—Compreendendo que toda felicidade duradoura é conseguida apenas por meio do auxílio que prestamos aos nossos semelhantes; que nenhum ato de bondade fica sem a sua recompensa, mesmo que esta não seja dada de um modo direto e imediato, tudo farei para auxiliar os outros onde e quando se apresentarem as oportunidades.*

Muita gente acredita que a filosofia da Regra de Ouro é apenas uma teoria, sem ligação alguma com uma lei imutável. Os que assim pensam chegaram a uma tal conclusão apenas por terem prestado serviços sem receber uma recompensa direta. Quantas vezes prestamos aos outros serviços que tão são retribuís nem compreendidos.

Podemos compreender mais facilmente esta lei se nos considerarmos como uma espécie de magneto humano que atrai os indivíduos cujos caracteres se harmonizem com o nosso. Encarando-nos pois assim como um magneto que atrai para nós todos os que se harmonizam com nossas características dominantes e que repele tudo o que está em

desacordo com elas, não devemos esquecer também o fato de que *somos nós que constituímos esse magneto* e também que podemos modificar a sua natureza, para que ele corresponda a qualquer ideal que desejamos fixar e seguir. E, o que é mais importante, não esqueçamos que todo este processo de transformação ou modificação tem lugar por meio do pensamento.

O nosso caráter é apenas a soma total dos nossos pensamentos e atos. Esta verdade já foi declarada de vários modos, no decorrer deste curso. Em vista disso, impossível prestar qualquer serviço útil ou praticar qualquer ato benéfico a terceiros sem que se receba a recompensa. E mais ainda: é impossível praticarmos qualquer ato ou pensamento destrutivo sem incorrerem no castigo de perder uma quantidade correspondente do nosso poder.

O *pensamento positivo* desenvolve uma personalidade dinâmica, ao passo que o *pensamento negativo* desenvolve uma personalidade de natureza diferente. Em muitas das lições anteriores e mesmo na presente, demos instruções definitivas sobre o método exato de desenvolver uma personalidade, por meio do *pensamento positivo*.

Não precisamos de provas de que os nossos atos hostis para com os outros provocam represália. Além disso, esta quase sempre é decisiva e imediata. Do mesmo modo, não necessitamos de provas para mostrar que podemos fazer muito mais se tratarmos os outros de maneira a levá-los a cooperar conosco. Se o leitor assimilou a lição sobre o Autocontrole, sabe agora induzir os outros a agirem da maneira que desejar, por *meio da sua própria atitude para com eles*.

O preceito bíblico “olho por olho, dente por dente” é baseado na mesma lei sobre a qual opera a Regra de Ouro. Nada mais é do que a lei da represália, com a qual já caímos familiarizados. Mesmo a pessoa mais egoísta terá de responder a esta lei, pois não o pode evitar. Se falo mal de alguém, mesmo que diga a verdade, esse alguém não pensará muito bem a meu respeito e, mais do que isso, procurará uma oportunidade para represálias, mas se falo sobre as suas virtudes, essa pessoa sentirá simpatia por mim e quando se apresentar uma oportunidade procurará quase sempre retribuir com favores. Por meio da operação da lei da atração os que a ignoram estão constantemente atraindo dificuldades, tristezas, o ódio e a oposição dos outros, somenies com *palavras imprudentes e atos destruidores*,

“Façamos aos outros o que desejarmos que eles nos façam.”

Quanta.s vezes temos ouvido esta frase! Entretanto, quantas pessoas compreendem a lei sobre a qual ela é baseada? Para tornar essa advertência ainda mais clara talvez seja melhor expressá-la com mais detalhes da seguinte maneira:

Façamos aos outros o que desejarmos que eles nos façam, *tendo sempre em mente o fato de que a natureza humana tem tendência para a represália*. Confúcio devia ter em mente essa lei, quando definiu, da seguinte maneira, a filosofia da Regra de Ouro:

“Não façais aos outros o que não desejaríeis que eles vos fizessem.” E bem podia ter acrescentado a explicação de que essa advertência é fundada na tendência comum da natureza humana para “pagar na mesma moeda”.

Aquele que não deseja ter um olho arrancado deve precaver-se contra essa infelicidade evitando arrancar o olho do seu semelhante. Vamos um pouco adiante: prestemos a alguém um favor, um serviço útil, e, por meio da operação da mesma lei, esse alguém nos prestará um favor semelhante.

E se não retribuir, que tem isso.

Lucramos de qualquer maneira, com o efeito desse ato sobre o nosso subconsciente.

Assim, fazendo o bem e aplicando sempre a Filosofia da Regra de Ouro, podemos estar certos de obter benefícios de uma fonte e ao mesmo tempo teremos uma ótima oportunidade para tirar proveito de outras origens.

Não devemos esquecer que a nossa reputação é feita pelos outros, mas o nosso caráter é formado por nós mesmos.

Queremos que a nossa reputação seja favorável, mas não podemos estar certos de tal coisa, pois reputação é algo de exterior, que existe na mente dos outros; é aquilo que os outros acreditam que somos. Com o caráter o caso é diferente. Nosso caráter é o que somos; é o resultado de nossos pensamentos e atos. Nós o controlamos. Podemos fazê-lo fraco ou forte, bom ou mau. Quando estivermos satisfeitos e tivermos a certeza de que temos um caráter íntegro, não nos preocupemos com a reputação, pois é impossível que o nosso caráter seja destruído ou prejudicado por qualquer outra pessoa senão nós mesmos.

Estamos na era do esforço organizado. Por todos os lados vemos indícios claros de que a organização é a base de todo sucesso financeiro, e conquanto entrem outros fatores na consecução do triunfo, a organização é ainda o mais importante. A era industrial criou dois termos relativamente novos: capital e trabalho.

Capital e trabalho constituem as engrenagens principais da máquina do esforço organizado. Essas duas grandes forças triunfam na razão da extensão em que compreendem e aplicam a filosofia da Regra de Ouro. Apesar disso, porém, nem sempre existe harmonia entre essas duas forças, graças às que vivem semeando a discórdia e alimentando desentendimentos entre empregados e empregadores.

A solução para os problemas de trabalho, de necessidades, de sofrimentos e de tristeza, só pode ser encontrada se encaramos a questão de um ponto de vista moral e espiritual. Ela deve ser vista de um novo ângulo. Deve ser encarada de um ponto de vista mais elevado do que salários e acumulação de riqueza. Deve ser encarada de acordo com as relações que tem com os fins para os quais o homem foi criado.

O capital e o trabalho são essenciais um ao outro. Seus interesses são tão comuns que eles não podem ser separados. Em comunidades civilizadas esclarecidas, são mutuamente dependentes. Se há alguma diferença, o capital é mais dependente do trabalho do que o trabalho do capital. A vida pode ser mantida sem capital. Os animais, com poucas exceções, não têm grande ansiedade pelo dia de amanhã e Deus nos mostra exemplos dignos de imitação: "Olhai as avezinhas que não semeiam nem colhem, e contudo o Pai do

Céu as alimenta.” Os selvagens vivem sem capital. Na verdade, as grandes massas da humanidade vivem do seu trabalho quotidiano. Mas o homem não pode viver somente de riqueza. Não pode comer ouro nem prata; não pode vestir-se com as notas de banco ou com as ações das grandes companhias. O capital nada pode fazer sem o trabalho, o *seu único valor consiste no poder de comprar o trabalho ou os seus resultados*. É um produto do trabalho. Não há pois razão para que assuma uma importância que não lhe pertence. Contudo, inteiramente dependente do trabalho, como é, no que se refere ao valor é um fator essencial do progresso humano.

Desde o momento em que o homem começa a erguer-se do estado selvagem e relativamente independente para o estado civilizado, o capital se torna necessário. Os homens entram em relações mais íntimas uns com os outros. Em vez de uma só pessoa fazer toda espécie de trabalho, o homem começa a dedicar-se ao trabalho especializado e a depender dos outros para lhe fornecerem várias coisas. Desta maneira, o trabalho se torna diverso. Um homem trabalha o aço, outro a madeira; um fabrica tecidos que outro transforma em roupas; alguns cultivam os gêneros alimentícios para sustento dos que constroem casas e fabricam os instrumentos agrícolas. Para isso é necessário um sistema de intercêmbio e para facilitá-lo é preciso construir estradas e empregar homens. A medida que a população cresce e as necessidades se multiplicam, o intercêmbio se torna mais vasto, até que surgem as imensas manufaturas, as estradas de ferro cingem a terra como faixas de aço, os navios sulcam todos os mares, e há uma multidão de homens que não sabe cultivar o trigo, fazer roupas, ou qualquer trabalho direto, para prover as suas próprias necessidades.

Assim, à medida que as nossas necessidades se multiplicam e a civilização cresce, podemos ver a que ponto nos tornamos dependentes uns dos outros. Cada qual exerce o seu trabalho especial e faz melhor trabalho porque pode dedicar toda a sua inteligência e o seu tempo a uma forma de atividade para a qual está melhor especializado. Enquanto trabalha para os outros todos os outros trabalham para ele. Cada membro da comunidade trabalha para toda a comunidade e esta, por sua vez, para cada membro. É esta a lei da vida perfeita, uma lei que rege em toda parte o mundo material. Cada homem que se ocupa num trabalho útil ao corpo ou ao espírito é um filantropo, um servidor do público, quer cultive o trigo nos prados, o algodão no Texas ou na Índia, trabalhe nas minas de carvão nas entranhas da terra, ou alimente com ele as máquinas de um grande navio. Se o egoísmo não pervertesse os motivos humanos, todas as pessoas estariam cumprindo a lei da caridade, enquanto se empenham no seu trabalho diário.

Para levar a cabo esse vasto sistema de intercâmbio, para pôr lado a lado a floresta e a fazenda, a fábrica e a mina, e entregar os produtos de todos os climas em cada porta, é necessário um capital imenso. Um homem não pode trabalhar na sua fazenda ou fábrica e construir ao mesmo tempo uma estrada de ferro ou uma linha de navios. Assim como as gotas de chuva, agindo isoladamente, não podem mover um moinho ou suprir energia para um motor, mas reunidas num vasto reservatório se tornam o poder irresistível do Niagara ou a força que movimenta o motor e o navio, assim também alguns dólares numa multidão de bolsos seriam impotentes para promover os meios para vastas operações, porém combinados, movem o muco. O capital é amigo do trabalho e essencial para que ele se exerça economicamente e tenha a sua justa recompensa. Pode ser, e muitas vezes isso acontece, um inimigo terrível, se é

empregado apenas para fins egoístas, mas a grande massa do capital é mais favorável à felicidade do que se supõe geralmente. Não pode ser empregada sem auxiliar o trabalhador, quer direta, quer indiretamente. Pensamos nos males que nos atingem, mas em geral não tomamos conhecimento do bem que desfrutamos. Pensamos nos males de que nos livraríamos, se tivéssemos meios mais amplos, e no conforto que isso nos proporcionaria, mas esquecemos as vantagens que temos, e que seriam de todo impossíveis, sem o acúmulo do capital. prudente fazer um cálculo justo tanto do bem que recebemos como do mal que nos atinge.

É muito comum dizer-se hoje que os ricos estão ficando mais ricos e os pobres mais pobres, fias se todas as pessoas fizessem um cálculo cuidadoso, surgiriam razões para se duvidar da veracidade de tal afirmativa. É verdade que os ricos estão ficando mais ricos. É também verdade que a situação do operário vai melhorando pouco a pouco. Hoje, o trabalhador comn goza de direitos e vantagens que muitos príncipes não tinham há um século. Veste-se melhor, tem uma alimentação variada e abundante, vive em casas mais confortáveis e tem mais facilidade para dirigir os seus assuntos domésticos e para o prosseguimento do trabalho do que se poderia conseguir com dinheiro, há alguns anos.

Se o capital traz tantos benefícios ao trabalho, se só pode ser empregado pelo trabalho, e tira dele todo o seu valor, como poderá então haver conflito entre os dois. Não poderia haver conflito algum, se o capitalista e o trabalhador agissem de acordo com os princípios humanos e cristãos. Mas tal não acontece. Ambos são governados por princípios antieristãos e inumanos. Cada parte procura conseguir os maiores lucros prestando o menos possível de serviços. O capital deseja maiores lucros e o trabalho maiores salários. Os interesses do capitalista e do trabalhador entram assim em choque direto. Nessa guerra, o capital tem grandes vantagens e está sempre pronto para se apoderar delas. Tem exigido e tomado a parte do leão, na partilha. Tem considerado o trabalhador como um escravo, cujos direitos e felicidade não devem ser respeitados. Influencia os legisladores para que façam leis que lhe sejam favoráveis, subsidia os governos cujo poder curva em seu favor, O capital tem sido um senhor e o trabalho o seu escravo. Enquanto o escravo permaneceu dócil e tolerante, contente com a compensação que o senhor julgava dever dar-lhe, não houve conflito. Porém o trabalho se ergue agora de uma condição submissa e desesperçada. Adquiriu força e inteligência; conquistou a idéia de que tem direitos que devem ser respeitados e reuniu forças para apoiar esse direito.

Esta regra encerra toda a religião, compreende todos os preceitos, mandamentos e meios de futuros triunfos do bem sobre o mal, da verdade sobre o erro, a paz e a felicidade dos homens, preditas nas gloriosas visões dos profetas. Meditemos sobre as palavras. Não basta dizer que é uma norma prudente; que se acorda com os princípios da ordem divina, revelados na lei e nos profetas. *Essa lei compreende todos; é em si a lei e os profetas.* Compreende o amor de Deus. Diz que devemos considerá-lo como desejamos que ele nos considere; que devemos agir para com ele da maneira que desejamos que ele aja para conosco, Que devemos desejar que dê nos ame de todo o coração, de toda a sua alma, com todo o seu espírito e toda a sua força e que devemos amá-lo da mesma maneira. Se desejamos que o nosso vizinho nos ame como ama a si próprio, devemos amá-lo da mesma maneira que amamos a nós mesmos. É aqui que se encontra a lei universal e divina da fraternidade. Não é um preceito de sabedoria humana: tem origem na natureza divina e é

encarnado na natureza humana. Apliquemos pois esse preceito ao conflito entre o capital e o trabalho.

O pensamento é o único poder sistematicamente capaz de organizar, acumular e reunir fatos e materiais, de acordo com um plano dado. Um rio caudaloso pode reunir detritos e formar um terreno; uma tempestade pode reunir uma massa informe de galhos, mas nem o rio nem a tempestade poderão pensar. Assim sendo, os materiais por eles reunidos não o são sob uma forma organizada, decisiva.

Somente o homem tem o poder de transformar seus *pensamentos* em realidade física, somente o homem pode sonhar e fazer dos seus sonhos uma realidade. O homem tem o poder de criar idéias e de conseguir realizá-las.

Como aconteceu que o homem seja a única criatura, na terra, que sabe usar o poder do pensamento? Isso aconteceu porque o homem é o ápice da pirâmide da evolução, o produto de milhões de anos de luta durante os quais ergueu-se sobre as outras criaturas da terra *como resultado dos seus próprios pensamentos e dos efeitos destes sobre si mesmo*.

Exatamente quando, onde e como apareceram os primeiros raios do *pensamento* no cérebro humano é o que ninguém sabe, mas todos nós sabemos que o *pensamento* é o poder que distiugue o homem de todos os outros animais; do mesmo modo, todos nós sabemos que é o poder do pensamento que coloca o homem acima de todas as outras criaturas.

Ninguém conhece os limites do poder do pensamento, ou sabe se estes limites existem ou não. Tudo o que o homem *acredita* pode realizar. Há algumas gerações passadas, os escritores mais imaginativos falaram de “carruagens sem cavalos”. Isto se tornou nma realidade, e é hoje o veículo mais comnm. Por meio do poder de evolução do pensamento as esperanças e ambições de nma geração se tornam uma realidade na geração seguinte.

O poder do pensamento tem tido uma posição dominante em todo este curso, isso porque tal posição lhe pertence. A posição dominante do homem, no mundo, é o resultado direto do *pensamento* e é este poder que o leitor como indivíduo deve usar para conseguir o triunfo, seja qual for a idéia do que chama *triunfo*.

## INDECISÃO

A indecisão rouba a oportunidade. É bastante significativo o fato de que nenhum grande líder tivesse jamais conhecido a hesitação. Somos felizes, se a ambição nos impele à ação, sem nos permitir nunca hesitar ou voltar atrás, urna vez que tornamos a decisão de prosseguir. Seguudo a segundo, como o tique-taque do relógio à distância, o tempo disputa conosco uma corrida. A demora Significa a derrota, porque homem algum pode fazer um segundo que Seja, com o tempo perdido. O tempo é um operário-chefe que cura as feridas das decepções e dos fracassos, corrige as injustiças e transforma todos os erros em capital, mas favorece apenas aqueles que matam a indecisão e agem, quando se torna necessário tomar decisões.

A vida é um grande tabuleiro de xadrez. O nosso parceiro no jogo é o tempo. Se beSitarmos, perderemos. Se continuarmos a jogar, poderemos vencer, O único capital verdadeiro é o tempo, mas é capital somente quando empregado. O leitor ficará atônito se fizer uma eStimativa acurada do tempo que desperdiça num único dia. Passe os olhos pelo desenho que ilustra esta parte e conhecerá o destino de todos os que jogam descuidados com o tempo.

## O TEMPO

*De jogada em jogada o TEMPO derrotou o homem comum, levando-o ao canto, onde o apanhará, por mais que ele faça. A causa disso foi a Indecisão. Perguntemos a qualquer vendedor bem informado, e ele nos dirá que a indecisão é a fraqueza principal la maioria das pessoas. Todos os vendedores estão familiarizados com a desculpa clássica: "Vou pensar sobre o assunto", o que significa a última linha de defesa dos que não têm coragem para dizer sim ou não.*

*Como o jogador acima, não se decidem quanto ao melhor jogo a fazer. Enquanto isso o TEMPO os leva a um ponto onde não podem mover-se.Os grandes líderes do mundo têm sido sempre pessoas de pronta decisão.*

*O General. Grant tinha muito pouco para justificar a sua fama de hábil general, exceto uma firme decisão. Mas essa qualidade foi suficiente para eliminar todas as suas fraquezas. A história dos grandes triunfos militares que conseguiu pode ser lida na sua resposta aos que o criticavam: "Lutaremos de acordo com este plano, mesmo que seja preciso levar o verão inteiro."*

*A indecisão leva milhões de pessoas ao fracasso. Uma vez, um homem que fora condenado à morte declarou que o pensamento da próxima execução não lhe parecia tão terrível uma vez que já se decidira a aceitar o inevitável. A falta de decisão é o principal obstáculo encontrado pelos diretores de reuniões revivalistas. Todo o trabalho, aí, é fazer as pessoas chegarem à decisão de aceitar um determinado dogma. Biily Sunday disse unia vez: "A indecisão é o instrumento favorito do demônio."*

*Em geral os homens de decisão conseguem tudo o que querem.*

*O homem de decisão consegue sempre o que quer, seja qual for o tempo que demorar ou os obstáculos que encontrar no caminho. Conta-se o caso de um hábil vendedor, o qual foi um dia procurar um banqueiro de Chicago que não o queria receber. Uma manhã o vendedor ficou esperando perto da sua casa, até que o viu sair de automóvel. Na expectativa da sua oportunidade, guiou o seu própria carro, que foi chocar-se de leve com o automóvel do banqueiro. Saltando do carro rapidamente, o vendedor entregou um 'cartão ao outro, pediu desculpas pelo que acontecera e prometeu ao banqueiro um carro novo, inteiramente igual ao que se danificara. Na mesma tarde o automóvel foi enviado e do incidente nasceu uma amizade que terminou nuna sociedade que ainda hoje existe.*

*O homem de decisão não pode ser detido.O homem indeciso não pode iniciar.*

*Ao iniciar a sua famosa viagem, Colombo tomou uma das mais notáveis decisões registradas na história da humanidade. Não tivesse ele permanecido firme nessa decisão, e talvez a liberdade americana, tal como conhecemos hoje, não tivesse sido possível.*

*Observemos todos os nossos conhecidos que têm vencido na vida e descobriremos o fato significativo de que o homens e mulheres que triunfam na vida são os que sabem tomar decisões rápidas e nelas permanecem firmes, até vê-las realizadas. Se o leitor é um daqueles que tomam uma decis/ão hoje para mudar amanhã, es.tará irremediavelmente perdido. Se não está certo do jogo a fazer, é melhor fechar os olhos e jogar no escuro do que permanecer imóvel, sem jogar de todo. O mundo pode perdoar os nossos erros, mas nunca perdoará a falta de decisão, pois nunca se ouvirá falar de nós, fora da comunidade em que vivemos. Todos nós, quem quer que sejamos, seja qual for a nossa ocupação, jogamos uma partida de xadrez com o **TEMPO!** É sempre nossa a próxima jogada. Movamos a pedra com decisão e o **TEMPO** nos favorecerá. Permanecemos indecisos e o **TEMPO** nos expulsará do tabuleiro.*

*Atrás os Açores cor de cinza. Atrás as portas de Hércules. Diante dele não espectros de praias, Mas apenas os mares sem praias. E o bom piloto: “Agora devemos rezar, Porque até as estreias se foram. Bravo almirante, falai, que devo dizer” Dize: “Naveguemos, naveguemos sempre..*

NEM SEMPRE PODEMOS FAZER O JOGO ACERTADO, MAS SE CONTINUARMOS A JOGAR COM DECISÃO, PODEMOS TIRAR VANTAGEM DA LEI DAS MÉDIAS E ALCANÇAR UMA BOA MARCAÇÃO, ANTS DE TERMINADO ESSE GRANDE JOGUE SE CHAMA A VIDA.