

A

ANDREW CARNEGIE,

que sugeriu que se escrevesse este
curso,

a

HENRY FORD,

cujas notáveis realizações formam, praticamente, a base para as Dezesesseis Lições do curso.

e a

EDWIN C. BARNES,

sócio de Thomas A. Edison, cuja amizade auxiliou o autor durante mais de quinze anos a prosseguir, em face de um grande número de adversidades e das muitas derrotas temporárias que encontrou, na organização do curso.

COMO FOI ELABORADO O

CURSO PRÁTICO DA 'LEI DO TRIUNFO'

Pessoas de todas as classes sociais foram ouvidas por Napoleon Hill 16.000 pessoas:- comerciantes, donas de casa, advogados, bancários, engenheiros, comerciários, médicos, corretores, operários, professores, fazendeiros, ferroviário - gente de todas as profissões foi por ele ouvida o analisada. E todos os fatos importantes reunidos nessas análises foram cuidadosamente organizados pelo autor e divulgados na Lei do Triunfo. E antes de serem dados à publicidade, foram os manuscritos submetidos a banqueiros, comerciantes e professores universitários norte-americanos, por conseguinte homens capazes de, pelo seu espírito eminentemente prático e grau de cultura, analisá-los e criticá-los. Duas importantes universidades examinaram-nos atentamente com a finalidade de corrigir ou eliminar as declarações que parecessem sem base, do ponto de vista econômico. Nem uma única modificação foi proposta, além de duas ou três simples trocas de palavras, tendo um dos professores declarado:

“É DE LASTIMAR QUE TODAS AS MOÇAS E RAPAZES QUE ENTRAM PARA AS ESCOLAS SUPERIORES NÃO ESTEJAM EXERCITADOS, DE MANEIRA EFICIENTE, NAS QUINZE LEIS QUE CONSTITUEM SEU CURSO DE LEITURA SOBRE 'A LEI DO TRIUNFO', E QUE UMA GRANDE UNIVERSIDADE COMO ESTA A QUE TENHO A HONRA DE PERTENCER, BEM COMO TODAS AS OUTRAS, NÃO INCLUAM ESSE CURSO COMO UMA PARTE DE SEU CURRÍCULO.”

Julgamento de grandes personalidades americanas sobre

A LEI DO TRIUNFO

EDISON:

“Quero agradecer-lhe a gentileza, que teve para comigo, mandando-me os originais manuscritos da “Lei do Triunfo”. Vejo que empregou, na feitura desse

trabalho, muito tempo e dedicação. Sua filosofia é verdadeira e o senhor merece todos os elogios pela persistência com que trabalhou durante tantos anos. Seus discípulos serão amplamente beneficiados por esse seu trabalho."

DAVID STARR JORDAN (Da "Lelan Stanford University"):

"Napoleon Hill produziu um trabalho que considero a primeira filosofia pratica do triunfo. Sua característica principal é a simplicidade."

JOHN ROCKEFELLER. (Por seu secretário):

"Autorizo-o a dizer em nome do Sr. Rockefeller que ele endossa os 17 princípios fundamentais do triunfo, e que os recomenda a todos os que procuram o caminho prático das realizações."

WM. H. TAFT (Ex-Presidente da Corte Suprema):

"Tive agora a oportunidade de, terminar a leitura da sua "Lei do Triunfo" o desejo expressar-lhe o meu apreço pelo esplêndido trabalho realizado. S@ de grande utilidade que todos os políticos do país estudassem e aplicassem os 17 princípios sobre os quais se baseia a filosofia da "Lei do Triunfo", que é de imenso valor e deveria ser assimilada por todos os líderes, em cada setor da."

SAMUEL GOMPERS (Célebre líder trabalhista):

“Assimilar a filosofia da 'Lei do Triunfo’ equivale a munir-se de uma apólice de seguro contra o fracasso.”

ELBERT H. GARY (Magistrado):

“É impossível que uma pessoa leia a filosofia da “Lei do Triunfo” e não fique melhor preparada para triunfar em qualquer profissão que escolher.”

WOODROW WILSON (ex-presidente dos E. Unidos):

“Não posso deixar de congratular-me com o senhor pela sua persistência. Qualquer homem que dedica tanto tempo a um estudo assim faz com certeza descobertas de grande valor para os outros. Fiquei muito bem impressionado com o seu estudo sobre o princípio da cooperação por meio do ‘master mind’.”

DR. MILLER REESE HUTCHINSON (Engenheiro; ex-sócio de Edison):

“Suas páginas precisam ser lidas, estudadas, digeridas e meditadas.”

THEODORE ROOSEVELT (Ex-Presidente dos Estados Unidos):

"Certamente lhe darei as informações que me pede. Considero isso não somente um dever, como também um prazer. O senhor está trabalhando em favor de gente que não tem tempo nem inclinação para descobrir as causas dos fracassos e dos triunfos."

F. M. WOOLWORTH (Proprietário das Lojas Americanas):

"Aplicando os 17 princípios da Lei do Triunfo construímos uma grande cadeia de importantes lojas. Acho que não é exagero dizer que o Woolworth Building pode ser considerado como um monumento à retidão desses princípios."

WM. WRIGLEY JR. (Grande negociante norte-americano):

"Todo o sucesso que tenho alcançado devo-o inteiramente à aplicação dos 17 princípios da sua Lei do Triunfo. Julgo ter a honra de ser o primeiro dos estudantes que seguem a sua filosofia."

ROBERT DOLLAR (Magnata da navegação - "The Dollar Lince"):

"Sinto-me gratíssimo pelo privilégio de ler a sua filosofia da "Lei do Triunfo". Se eu tivesse feito isto há 50 anos, creio que poderia ter realizado tudo o que fiz até agora em menos da metade desse tempo. Confio sinceramente em que o mundo lhe fará a necessária justiça."

PREFÁCIO
da
Terceira Edição

Apresentando ao mundo esta nova edição da filosofia da "Lei do Triunfo", os editores pedem permissão para escrever algumas palavras de justificado orgulho pelo bem que esses livros vêm causando. 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 empenhe 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."

O curso da "Lei do Triunfo", tal como é apresentado agora, percorre um longo caminho, a partir da primeira edição, pois apareceu primeiro na forma de pequenos panfletos. 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.

A "Lei do Triunfo" tem viajado em torno do mundo. Tem sido pedida de todas as partes do globo. Grandes quantidades da série de oito volumes foram já adquiridas pelas direções de estabelecimentos comerciais e industriais, para distribuição entre os empregados. Já recebemos pedidos de mil coleções, de uma vez só. Tais resultados demonstram apenas uma coisa: essas lições são extraordinárias!

Trata-se pois de começar um curso de leitura e instrução, que deveria, com justiça, intitular-se "As Mágicas Leis do Triunfo". 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. Ninguém termina a leitura dessas páginas sem encontrar uma nova orientação, uma compreensão mais segura do que pode realizar, e que, entretanto, não lhe parecia possível. O leitor é uma dessas pessoas e esses livros lhe pertencem.

Todos os volumes estão cheios de segredos sem preço, verdades magníficas, revelações inesperadas sobre todas as possibilidades atuais de cada um. Cada palavra penetra profundamente. As lições são escritas da maneira mais simples possível, numa linguagem ao alcance de qualquer pessoa. 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!

Assim, entregamos aos leitores a filosofia da "Lei do Triunfo", esperando sinceramente que, com esse estudo, alcançarão a felicidade e benefícios sem conta.

OS EDITORES AMERICANOS

QUEM DISSE QUE ISSO ERA IMPOSSÍVEL? E QUE GRANDES VITÓRIAS TEM VOCÊ A SEU CRÉDITO PARA JULGAR OS OUTROS COM EXATIDÃO?

Napoleon Hill

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 tema:

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. Gunsaulus 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.

Foi este o início do Armour Institute of Technology, uma das maiores escolas práticas da América do Norte. A escola nasceu pois da imaginação de um rapaz cujo nome nunca ultrapassaria os limites da comunidade em que pregava, se não fosse essa "imaginação" e mais o capital de Philip D. Armour.

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.

F. W. Woolworth criou na sua imaginação as Lojas Americanas, antes de torná-las uma realidade e de se converter num multimilionário. Thomas Alva Edison criou o fonógrafo e o cinematógrafo, a lâmpada elétrica e dezenas de outras invenções úteis na sua própria imaginação, antes de realizá-las.

Durante o grande incêndio que se verificou em Chicago, dezenas de comerciantes, cujas casas foram tragadas pela voragem das chamas, encontravam, se reunidos, cabisbaixos, em frente aos seus estabelecimentos, olhando a fumaça que saía dos escombros e lamentando os prejuízos. Muitos resolveram ir para outras cidades e recomeçar a vida. No grupo estava Marshall Field, que viu em imaginação a maior casa retalhista do mundo, erguendo-se no mesmo local onde existira o seu antigo estabelecimento, do qual, naquele instante, só se viam destroços e cinzas. Esse estabelecimento se tornou uma realidade.

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", pois que ele foi primeiro criado na imaginação do autor, originando-se da mera, semente

de uma, idéia, lançada por uma simples observação feita pelo falecido Andrew Carnegie.

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. Assim, a oitava lição deste curso, o hábito de produzir mais trabalho do que o que lhe é pago, deve ser objeto de uma atenção séria e cuidadosa. A lei na qual se baseia essa lição poderá, por si mesma, praticamente, garantir o triunfo a todos os que a empregarem em tudo o que empreendem.

No fim deste volume encontra-se uma tabela de análise pessoal, na qual dez personalidades bem conhecidas são analisadas e comparadas. O leitor deve observar essa tabela com todo o cuidado, tomando nota dos "pontos perigosos" que significam fracasso para os que não prestam atenção a tais sinais. Dos dez homens analisados, oito são apontados como bem sucedidos, enquanto dois são considerados como fracassados. Estude o leitor, cuidadosamente, a razão pela qual estes dois homens fracassaram.

Faça-se em seguida uma análise pessoal, e ao começar o curso, tire-se uma média, em cada uma das "Quinze Leis", escrevendo-a nas duas colunas deixadas em branco, especialmente para esse fim; ao terminar o curso, tire-se nova média, observando os progressos feitos.

O propósito do curso é tornar as pessoas aptas a encontrar o meio de constituírem-se mais capazes, no seu campo de atividade. Para isso, a pessoa será analisada e todas as suas qualidades classificadas, a fim de que possa organizá-las e fazer delas o melhor uso possível.

Pode acontecer que uma pessoa não goste do trabalho em que se ocupa: há dois meios de livrar-se de tal ocupação: um é tontear 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.

Está no direito de cada um escolher, dentre esses dois caminhos, aquele que deve seguir.

Novamente chamamos a atenção para a importância da nona lição deste curso, por meio da qual é possível encontrar o melhor caminho para elevar-se. Milhares de pessoas passaram sobre a grande Calumet 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 Calumet". A descoberta é uma simples questão de investigar e fazer uso da imaginação. Este curso sobre as "Quinze Leis do Triunfo" pode indicar ao leitor o caminho de sua "mina". E ele ficará surpreso, ao descobrir que, enquanto seguia as lições, pisava justamente sobre a rica jazida.

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

Testemunho de gratidão do autor pelo auxílio que lhe foi prestado na realização desta obra.

Este curso 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 seu ramo de atividade.

O autor passou mais de vinte anos a reunir, classificar, experimentar e organizar as "Quinze Leis" sobre as quais é baseado o curso. No seu trabalho recebeu valioso auxílio, quer em pessoa, quer estudando a vida de trabalho

dos seguintes homens:

HENRY FORD

CYRUS H. K. CURTIS

JOHN D. ROCKEFELLER

GEORGES S. PARKER
DARWIN P. KINGSLEY
Juiz ELBERT H. GARY
E. A. FILENE
JOHN W. DAVIS
EDWIN C. BARNES
E. M. STATLER
MARSHALL FIELD
ELBERT HUBBARD
CHARLES P. STEINMETZ
WM. H. FRENCH
FRANK VANDERLIP
Cap. GEORGES M. ALEXANDER
THOMAS A. EDISON
GEORGES W. PERKINS
CHARLES M. SCHWAB
DR. ALEXANDER GRAHAM BELL
EDWARD BOK
HARVEY S. FIRESTONE
HENRY L. DOHERTY
WOODROW WILSON
Gal. RUFUS A. AYERS
A. D. LASKER
Dr. ELMER GATES
HUGH CHALMERS
ROBERT L. TAYLOR (Bob)
ANDREW CARNEGIE

LUTHER BURBANK
SAMUEL GOMPERS
DR. C. O. HENRY
WM. WRIGLEY JR.
WILLIAM HOWARD TAFT
JOHN BURROUGHS
JAMES J. HILL
DR. E. W. STRICKLER
GEORGE EASTMAN
JOHN WANAMAKER
F. W. WOOLWORTH
G. H. HARRIMAN
THEODORE ROOSEVELT
Juiz DANIEL T. WRIGHT
E. H. HARRIMAN

De todas as personalidades aqui citadas, 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.

Alguns dos nomes citados são de homens que já não existem, mas aos que ainda vivem, o autor deseja testemunhar aqui a sua gratidão, pelos serviços que lhe prestaram, sem os quais esse curso jamais teria sido escrito. O autor estudou a maioria dessas personalidades, bem de perto, pessoalmente. Gozou ou goza ainda do privilégio de amizade íntima com muitos deles, o que lhe tornou possível colher, da filosofia pessoal de cada um, fatos que de outra maneira não teria conseguido.

Sente-se pois sumamente grato por ter tido no @eu trabalho o auxílio de alguns dos mais poderosos homens da Terra. Tal privilégio constituiria, por si só, recompensa suficiente, ainda que nada mais fosse alcançado.

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.

Foi intenção do autor apresentar este curso nos termos mais simples e acessíveis, para que o mesmo pudesse ser seguido por todos os rapazes e moças ainda em idade de escola secundária.

Com exceção da lei psicológica a que se refere a primeira lição, com o nome de "Master Mind", o autor não 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.

Exaltando os méritos da "Lei do Triunfo", o juiz Elbert H. Gary declarou: "Há nessa filosofia duas características que me impressionaram vivamente: uma é a simplicidade com que a mesma foi apresentada, e a outra é o fato de que a sua verdade é tão evidente, a ponto de torná-la imediatamente aceita por todos."

Aqueles que seguirem o curso devem evitar fazer 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.

SUMÁRIO DA LIÇÃO INTRODUTÓRIA

1. Poder. Em que consiste, como criá-lo e empregá-lo.
2. A cooperação. Psicologia do esforço de cooperação. Como empregá-lo de maneira construtiva.
3. O "Master Mind". Como é criado por meio de harmonia de propósito e esforço entre duas ou mais pessoas.

4. Henry Ford, Thomas Edison e Harvey S. Firestone. O segredo da sua força e da sua riqueza.
5. Os "Seis Grandes". Como, empregando a lei do "Master Mind", alcançaram um lucro de mais de 25 milhões de dólares por ano.
6. A imaginação. Como estimulá-la, a fim de criar planos práticos e idéias novas.
7. Telepatia. Como o pensamento passa de um cérebro a outro através do éter. Cada cérebro é ao mesmo tempo uma estação transmissora e receptora do pensamento.
8. Como os vendedores e oradores públicos "entoam" com o pensamento do público.
9. Vibração. Tal como é descrita pelo Dr. Alexandre Graham Bell, inventor dos telefones de longa distância.
10. Ar e éter. Como conduzem as vibrações.
11. Como e por que as idéias chegam ao cérebro, procedentes de fontes desconhecidas.
12. A história da filosofia da "Lei do Triunfo", durante um período de mais de vinte e cinco anos de pesquisas e experiências científicas. ,
13. O juiz Elbert H. Gary lê, aprova e adota o curso da "Lei do Triunfo".
14. Andrew Carnegie lança a idéia do curso da "Lei do Triunfo".
15. Como o treinamento por meio da "Lei do Triunfo" ajudou uma turma de vendedores a ganhar um milhão de dólares,
16. O "espiritualismo" explicado.
17. O esforço organizado, fonte de todo o poder.
18. Como analisar a si mesmo.
19. De que maneira se conseguiu realizar uma pequena fortuna, explorando uma velha fazenda sem valor.
20. Há sempre uma mina de ouro no emprego que se exerce: basta seguir as direções e cavar, procurando o metal.
21. Há muito capital pronto para desenvolver qualquer idéia prática ou qualquer plano que se possa imaginar.
22. Algumas razões de fracassos.

23. Por que Henry Ford é o homem mais poderoso do mundo, e como se pode fazer uso dos princípios que o tornaram poderoso.

24. Por que razão algumas pessoas são antagonistas de outras, sem mesmo as conhecer.

25. O efeito do contacto sexual como estimulante do cérebro e fator de saúde.

26. O que acontece na tradição religiosa denominada "Reavivamento".

27. O que nos ensina a "Bíblia da Natureza".

28. A química do cérebro. Como nos fará vencer ou nos destruirá.

29. O que se entende por "momento psicológico", na arte de vender.

30. O cérebro perde a sua vitalidade. Como restaurá-la?

31. O valor e o sentido da harmonia, no esforço de cooperação.

32. Em que consistem as realizações de Henry Ford? A resposta.

33. É esta a era do esforço cooperativo altamente organizado.

34. Como Woodrow Wilson tinha em mente a lei do "Master Mind", ao planejar a Liga das Nações.

35. O triunfo é uma questão de negociação inteligente com as outras pessoas.

36. Todo ser humano possui pelo menos duas personalidades

distintas: uma destruidora e

outra construtora.

37. A educação não significa, como se pensa geralmente, instrução, ou aprender regras de memória. Na realidade, significa o desenvolvimento do cérebro humano, vindo de dentro e por meio da prática.

38. Há dois métodos de acumular

conhecimentos: por meio da experiência pessoal e através da assimilação de conhecimentos adquiridos mediante a experiência alheia.

39. Análise pessoal de Henry

Ford, Benjamin Franklin, George Washington, Abraham Lincoln, Theodore Roosevelt, William Howard Taft, Woodrow Wilson, Napoleão Bonaparte, Calvin Coolidge e Jesse James.

40. Unia visita do autor, depois da lição.

O TEMPO É UM GRANDE MESTRE QUE CURA AS FERIDAS DAS DERROTAS TEMPORÁRIAS, CORRIGE AS DESIGUALDADES E OS ERROS DO MUNDO.

COM O TEMPO NADA É IMPOSSÍVEL'

a lei do triunfo

LIÇÃO PRIMEIRA

O "MASTER MIND"-'

Querer é Poder!

ESTE UM curso sobre os fundamentos do triunfo.

E 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 79 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.

Antes de iniciar o curso da "Lei do Triunfo", o leitor precisa saber alguma coisa sobre a história desse curso. Precisa saber exatamente o que ele promete aos que o seguem até à assimilação completa das leis e princípios sobre os quais é baseado. Precisa conhecer tanto as suas limitações como as suas possibilidades, como auxílio na árdua luta por um lugar no mundo de hoje.

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. O autor não teve

pois intenção de competir com aqueles que escrevem apenas com o objetivo de distrair o público.

O seu objetivo, ao organizar este curso, foi duplo: primeiro, ajudar o leitor a descobrir qual é a sua fraqueza; em seguida, auxiliá-lo na criação de um plano definitivo para suplantar essa fraqueza.

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 interpelem 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.

De todos estes inimigos comuns da humanidade, e muitos outros que não foram mencionados aqui, trata o curso da "Lei do Triunfo" de uma maneira tal que qualquer pessoa de inteligência mediana pode dominá-los sem grande dificuldade.

É preciso saber logo de início, que o curso da "Lei do Triunfo" já passou há muito pela frase experimental; tem já a seu crédito um grande número de realizações dignas de análise e de estudo acurado. É preciso saber também que o curso foi examinado e aprovado por alguns dos espíritos mais práticos da atual geração.

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.

Enquanto realizava essas conferências, o autor tinha auxiliares que observavam os auditórios, com o propósito de interpretar a reação produzida e descobrir exatamente o efeito que as suas palavras tinham sobre o povo. Tal análise deu em resultado muitas transformações.

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 dólares pelos serviços prestados num período de seis meses, aproximadamente.

Os vendedores - quer particularmente, quer em grupo - que conseguiram êxito com o auxílio desse curso são muito numerosos para que se possa mencioná-los nessa introdução, mas os benefícios alcançados por eles foram definitivos.

A filosofia da "Lei do Triunfo" atraiu a atenção do falecido Dom R. Mellett, antigo editor do Daily News, de Canton (Ohio), que se associou ao autor do curso e se preparava para deixar o seu posto no jornal, quando foi assassinado a 16 de julho de 1926.

O Sr. Mellett entrara já em entendimento com o juiz Elbert H. Gary, que era então presidente do conselho da United States Steel Corporation, para oferecer o curso da "Lei do Triunfo" a todos os empregados da Corporação, o que custaria um total de 150 mil dólares. O plano não foi realizado, devido à morte do juiz Gary, mas esse fato é bastante para provar que o autor da "Lei do Triunfo" produziu um sólido plano de educação. O juiz Gary era um magistrado eminentemente preparado para julgar do valor de tal curso, e o fato de haver ele analisado a filosofia da "Lei do Triunfo" e de estar disposto a investir nessa empresa a elevada soma de 150 mil dólares é uma prova da veracidade de tudo o que foi dito em favor do curso.

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. A introdução destina-se apenas a servir de base para as outras quinze lições do curso, e deve ser lida como tal. 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 que passara despercebida na leitura anterior.

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.

Se é um vendedor, poderá experimentar com proveito a lei do "Master Mind", no trabalho de todos os dias. Verificou-se que um grupo de seis vendedores, usando a lei, com toda a sua eficiência, pôde conseguir lucros fabulosos.

Julga-se em geral que a apólice de seguro de vida é uma das coisas - mais difíceis de vender. Tal não deveria ser, pois se trata de uma necessidade indispensável, mas assim é. Apesar deste fato, alguns vendedores da Prudential Life Insurance Company, cujas vendas eram bem pequenas, formaram um pequeno grupo com o propósito de fazer uma experiência com a "Lei do Triunfo". O resultado foi que cada vendedor conseguiu mais seguros durante os primeiros três meses da experiência do que durante todo o ano anterior.

O que pode conseguir, com o auxílio desse princípio, qualquer grupo de vendedores inteligentes de apólices de seguros de vida que tenham aprendido a aplicar a lei do "Master Mind", causará assombro até mesmo à pessoa mais otimista e imaginosa.

O mesmo pode ser dito sobre pessoas que se dedicam à venda de mercadorias mais concretas do que apólices de seguros de vida.

Tendo-se isso bem em mente, não será desarrazoado esperar que somente essa introdução poderá dar ao leitor uma compreensão suficiente da lei, para transformar o curso inteiro da sua vida.

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 público tanto compra personalidades como mercadorias, e pode-se até mesmo perguntar se o povo não se deixa impressionar mais pela personalidade do vendedor do que pelos artigos que compra.

O negócio de seguros de vida foi reduzido a bases tão científicas que o custo de um seguro não varia muito de uma companhia para outra; entretanto, entre centenas de companhias de seguros menos de doze realizam o grosso dos negócios nos Estados Unidos.

Por quê? P, simplesmente uma questão de personalidade! Noventa por cento das pessoas que compram apólices nada conhecem sobre o sistema de seguros e, o que é mais extraordinário, parece que não se importam com isso. O que compram, realmente, é a personalidade agradável de algum agente, homem ou mulher, que saiba o quanto vale cultivar tal personalidade.

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.

Com essa declaração de propósito do curso, o leitor poderá iniciar as lições com a impressão de que na sua personalidade está em vias de processar-se uma transformação.

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".

I - 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. Ensinará a diferença entre o egoísmo e a verdadeira confiança em si, pois esta é baseada num conhecimento definitivo e útil.

III - 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. Sem economizar, não é possível vencer na vida. Não há exceção a essa regra é ninguém poderá escapar a ela.

IV - Iniciativa e liderança: mostrarão de que maneira é possível tornar-se um líder, em vez de um adepto, em qualquer campo de atividade. Desenvolverá no indivíduo o instinto da liderança, que o levará pouco a pouco a gravitar no alto de todos os empreendimentos de que participar.

V - A imaginação: estimulará o cérebro de tal forma, que ele conceberá novas idéias para a realização do objetivo principal. Essa lição ensinará como "erguer casas novas com pedras velhas", por assim dizer. Mostrará de que modo criar novas idéias com antigos e bem conhecidos conceitos, e como empregar de uma nova maneira idéias antigas. Essa lição, por si só, equivale a um curso prático sobre vendas e é certo que será uma verdadeira mina de ouro para os que necessitam de conhecimentos.

VI - O entusiasmo: tornará possível infundir em todos aqueles com quem entramos em contacto um grande interesse por nós e por nossas idéias. O entusiasmo é a base de uma personalidade agradável e precisamos ter tal personalidade para influenciar os outros a cooperarem conosco.

VII - Autocontrole: é a balança com a qual controlamos o nosso entusiasmo, dirigindo-o para onde desejarmos. Essa lição nos ensinará, de maneira muito prática, a nos tornarmos "senhores do nosso destino e comandantes da nossa alma".

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". Ensinará como tirar vantagens da lei do aumento de lucro, que nos assegurará um rendimento em dinheiro muito maior do que o trabalho feito. Ninguém se torna um verdadeiro líder, em qualquer setor da vida, sem adquirir o hábito de produzir mais e melhor trabalho do que aquele que lhe é pago.

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. Essa lição, por si só, tem feito dezenas de chefes de vendas. Tem desenvolvido líderes, da noite para o dia. Ela nos ensinará a transformar a nossa personalidade de modo que nos poderemos adaptar a qualquer ambiente, ou a outra qualquer personalidade, de maneira tal, que podemos facilmente dominar.

X - Pensar com segurança: é uma das pedras fundamentais de todo triunfo duradouro. Essa lição ensinará a distinguir os "fatos" da mera "informação". Mostrará a maneira de organizar os fatos conhecidos em duas classes: os "importantes" e os "sem importância". Ensinará como determinar um fato "importante" e, ainda, a construir planos definitivos e exequíveis, para a conquista de qualquer objetivo, por meio dos fatos.

XI - A concentração: ensinará como focalizar a nossa atenção sobre um dado assunto até que tenhamos traçado planos práticos para dominar a questão. Ensinará a maneira de nos aliarmos aos outros, de modo a podermos fazer uso dos seus conhecimentos como um apoio para a execução dos nossos planos e objetivos. Adquiriremos também um conhecimento prático das forças que nos cercam e aprenderemos a empregar tais forças em favor dos nossos interesses.

XII - A cooperação: mostrará o valor do trabalho em conjunto, em tudo o que fizermos. Essa lição ensina a maneira de aplicar a lei do "Master Mind" descrita na Introdução e na segunda lição do curso. Mostrará também o meio de coordenar os nossos próprios esforços com os dos outros, de tal maneira que os atritos, o ciúme, a discórdia e a cupidez serão eliminados. Aprenderemos a fazer uso de tudo o que as outras pessoas aprenderam, sobre o trabalho em que nos empenhamos.

XIII - Tirar proveito dos fracassos: ensinará como fazer de graus decisivos dos erros e fracassos, passados e futuros. Mostrará a diferença entre "fracasso" e "derrota temporária", diferença essa que é imensa e de grande importância. Ensinará de que maneira tirar proveito dos próprios fracassos e dos fracassos dos outros.

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 de argumentos absurdos sobre tais assuntos, que envenenam seus próprios espíritos e fecham a porta à razão e à investigação. Essa lição é irmã gêmea da lição sobre Pensar com segurança, pois ninguém pode pensar com acerto sem praticar a tolerância. A intolerância fecha o livro do conhecimento e escreve na capa: "Finis! Aprendi tudo." A intolerância torna inimigos aqueles que deveriam ser amigos. Destrói a oportunidade, e enche o espírito de dúvidas, desconfianças e preconceitos.

XV - Praticando 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”.

Depois que o leitor tiver dominado as Quinze Leis, o que pode ser conseguido num período de quinze a trinta semanas, estará apto a desenvolver poder pessoal suficiente para assegurar a obtenção do seu objetivo principal definitivo.

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.

Aquele que seguir as lições do curso da “Lei do Triunfo” deve ter sempre ao lado um caderno de notas, pois observará que durante a leitura, começarão a surgir as idéias, bem como os meios de empregar essas leis em benefício dos seus interesses.

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.

O objetivo deste curso é indicar o caminho que se pode trilhar com segurança, para colher os fatos necessários à aquisição do conhecimento.

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.

Essa lição trata principalmente dos modos de estudar os fatos e dados reunidos e classificados por outras pessoas.

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. I 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 e 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.

MOLÉCULAS, ÁTOMOS e ELECTRÔNIOS: Para compreender tanto o detalhe como a perspectiva do processo por meio do qual o nosso conhecimento é reunido, organizado e classificado, parece essencial, para o leitor, começar pelas menores e mais simples partículas da matéria física, pois estas são o a-bê-cê com que a Natureza formou toda a estrutura da parte física do universo.

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.

Essas pequenas partículas da matéria, conhecida 's como átomos, que vivem nesse giro contínuo, são formadas de electrônios, que são as partículas mínimas da matéria física. Conforme já se disse, o electrônio nada mais é do que uma força de duas espécies. O electrônio é uniforme, 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.

Que maravilha! Que coisa estupenda! O leitor poderá ter uma pequena idéia da magnitude de tudo isso, na próxima refeição que fizer, lembrando-se de que cada espécie de alimento que ingere, o prato que contém a comida, a toalha da mesa, a própria mesa, em última análise, nada mais são do que uma coleção de electrônios.

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.

Cada partícula da matéria se acha num contínuo estado de movimento altamente agitado. Quase toda a matéria, entretanto, aparentemente não tem movimento. 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. Mais ainda, os electrônios numa peça de aço são da mesma natureza, animados da mesma média de velocidade que os electrônios do ouro, da prata, do bronze ou do estanho.

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. Para ilustrar o *modus operandi* da química, em virtude da qual se processa essa transformação da posição atômica, falemos em termos da ciência moderna: "Acrescentando-se quatro electrônios (dois positivos e dois negativos) ao átomo de hidrogênio, ter-se-á o elemento lítio; retirando-se do átomo do lítio (composto de três electrônios positivos e três negativos) um electrônio positivo e outro negativo, ter-se-á um átomo de hélio (composto de dois electrônios positivos e dois negativos)."

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.

Por exemplo: um átomo de mercúrio contém oitenta cargas positivas (electrônios) nos seus núcleos, e oitenta negativas. Se o químico pudesse tirar dois dos seus electrônios positivos, teria conseguido instantaneamente o metal conhecido como platina. Se fosse um pouco além e tirasse daí um electrônio negativo, o átomo de mercúrio perderia então dois electrônios positivos e um negativo, isto é, uma carga positiva ao todo; conseqüentemente, conservaria setenta e nove cargas positivas no núcleo e setenta e nove electrônios negativos, transformando-se assim em ouro!

A 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.

"As diferenças no número de electrônios nos átomos conferem-lhes diferenças qualitativas (químicas) embora todos os átomos de qualquer elemento sejam quimicamente idênticos. As diferenças no número e na combinação desses átomos, no espaço (em grupos de moléculas) constituem tanto as diferenças físicas como as químicas das substâncias, isto é, nos compostos. 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, o qual se transformará, de um composto necessário à vida e ao crescimento, num veneno

mortal. O fósforo é um elemento e, assim, contém apenas uma espécie de átomo; mas o fósforo é às vezes amarelo, outras vezes vermelho, variando conforme a distribuição espacial dos átomos nas moléculas que o compõem.”

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. O átomo é o material de construção da Natureza com o qual ela faz erguer um carvalho ou um pinheiro, uma rocha de pedra e areia ou de granito, um rato ou um elefante.

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. Isso, acentuam eles, explicaria as diferentes camadas da substância terrestre, tais como as minas de carvão, os depósitos de ferro, de ouro, de prata, de cobre, etc.

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.

Essa breve referência aos fatos relacionados com as menores partículas da matéria, será o ponto de partida para o nosso empreendimento, isto é, encontrar a maneira de desenvolver e aplicar a lei do poder.

Já dissemos que toda matéria está em constante estado de vibração ou mobilidade, que a molécula é formada de partes móveis chamadas átomos, os quais, por sua vez, são formados de partículas que se movem com grande velocidade e que se chamam electrônios.

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 inconcebível de velocidade.

Este fluido é uma forma de energia que nunca foi analisada. Tem assim deixado perplexo o mundo científico. Para muitos cientistas, o fluido é a mesma energia que chamamos eletricidade. Outros preferem chamá-lo vibração. Alguns pesquisadores acreditam que a velocidade com que essa força - como quer que a chamemos - se movimenta, determina, em grande parte, a natureza do aspecto dos objetos físicos do universo.

Uma quantidade de vibração dessa “energia-fluido” é a causa do que conhecemos com o nome de som. O ouvido humano pode captar apenas o som que é produzido mediante cerca de 32 mil a 38 mil vibrações por segundo. Quando a média de vibrações vai além do que chamamos - som, começam essas vibrações a

manifestar-se na forma de calor. O calor começa com cerca de 1.500.000 vibrações por segundo.

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 criam a força que 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: que, a 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 uma 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 estrelas 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. A uma certa distância da superfície da Terra, calculada por alguns em cerca de cinquenta milhas, existe o que se chama ar, substância gasosa composta de oxigênio e nitrogênio. O ar é o condutor das vibrações do som, mas não conduz a luz ou as vibrações mais altas, que são conduzidas pelo éter. 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. Perto do cimo das montanhas muito altas o ar se torna muito rarefeito, porque contém muito pouco nitrogênio, razão pela qual a vida vegetal não pode existir ali. Por outro lado, a "leveza" do ar, constatada nas grandes altitudes, consiste sobretudo em oxigênio, e é por essa razão que as pessoas atacadas de tuberculose são enviadas para as montanhas.

Mesmo o nosso breve resumo sobre moléculas, átomos, electrônios, ar, éter, etc., pode parecer leitura um tanto pesada, mas era indispensável, pois essa Introdução desempenha papel essencial como base para a lição.

Não desanime o leitor, se a descrição que acabamos de fazer não lhe tiver produzido os efeitos emocionantes de um conto. Mas é preciso empenhar-se seriamente em encontrar as suas possibilidades e a maneira de organizá-las e aplicá-

las. 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.

Em apoio das nossas teorias concernentes à vibração, transcrevemos as palavras do falecido Dr. Alexandre Graham Bell, inventor do telefone e uma das mais reputadas autoridades sobre o assunto:

“Suponhamos que alguém tenha o poder de fazer uma barra de ferro vibrar com uma frequência determinada, num quarto escuro. A princípio, quando a vibração for ainda vagarosa, seus movimentos serão indicados apenas por um dos cinco sentidos: o tato. Logo que as vibrações aumentarem, emitirão um som baixo e, então, já apelam para dois dos sentidos: tacto e audição.

“Com cerca de 32 mil vibrações por segundo, o som tornar-se-á bem alto e agudo, mas com 40 mil vibrações, será quase imperceptível e os movimentos da barra de ferro não serão mais percebidos pelo tacto. Deixam de ser percebidos pelos sentidos humanos.

“Deste ponto a, aproximadamente, 1.500.000 vibrações por segundo, não temos nenhum sentido capaz de apreciar qualquer efeito das mesmas. Depois de alcançada esta fase, o movimento é indicado, primeiro pela sensação da temperatura e, então, quando a barra de ferro se torna rubra, impressiona a visão. Acima teremos os raios ultravioleta e outras radiações invisíveis, algumas das quais podem ser percebidas por meio de aparelhos, e empregadas por nós.

“Ocorreu-me pois que deve haver muito a aprender, sobre o efeito dessas vibrações, no grande abismo onde os sentidos humanos não são capazes de ouvir, ver ou sentir os movimentos. 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 coisa por fazer. É preciso fabricar máquinas que forneçam praticamente novos sentidos, como fazem os instrumentos da telegrafia sem fio.

“Poder-se-á afirmar, ao refletir sobre esse grande abismo, que não existam muitas formas de vibração que podem dar resultados tão maravilhosos, ou até mesmo mais do que as ondas do rádio? Parece-me que neste abismo jazem as vibrações que julgamos abandonadas pelos nossos cérebros e células nervosas, quando pensamos. Mas, então, novamente, elas poderiam elevar-se na escala além das vibrações que produzem os raios ultravioleta. (Nota do Autor: A última sentença sugere a teoria sustentada pelo autor.)

“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?

“Podemos condescender em algumas especulações baseadas no que conhecemos sobre as ondas do telégrafo sem fio, que são, como já tivemos ocasião

de dizer, tudo o que podemos reconhecer de uma vasta série de vibrações que, teoricamente, devem existir. 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.

“Pode-se perguntar se não haveria constante interferência e confusão se os pensamentos dos outros fluíssem através do nosso cérebro e estabelecessem nele pensamentos que não se originaram em nós?”

“Como é que podemos saber se não interferem neste mesmo instante com os nossos? Tenho notado muitos fenômenos de perturbações de espírito que nunca me foi possível explicar. Por exemplo, será a inspiração ou o desânimo que um orador sente, ao dirigir-se ao público? Tenho experimentado isso várias vezes e nunca pude definir exatamente as causas físicas desse fato.

“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.

“Não será desarrazoado antever uma época em que veremos sem olhos, ouviremos sem ouvidos e falaremos sem língua.

“Em suma, a hipótese de que um espírito pode comunicar-se diretamente com outro, se apóia na teoria segundo a qual o pensamento, ou força vital, é uma forma de perturbação elétrica, que pode ser captada por indução e transmitida à distância, através de um fio ou, simplesmente, através do éter, como no caso das ondas do telégrafo sem fios.

“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.

“Parecem agir sobre os músculos como a corrente elétrica age sobre um eletromagneto. A corrente magnetiza uma barra de ferro colocada em ângulo reto com a mesma, e os nervos produzem, através da corrente intangível da força vital que os percorre, a contração das fibras musculares que são dispostas em ângulo reto com eles.

“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. É razoável acreditar que apenas uma onda semelhante em movimento possa produzir os fenômenos do pensamento e da força vital. Podemos afirmar que as células do cérebro agem como uma bateria e que a corrente produzida corre através dos nervos.

"Mas, isso terminará aí? Não passará além do corpo, em ondas que fluem em torno do mundo, imperceptíveis aos nossos sentidos, do mesmo modo que as ondas do telégrafo sem fios passaram despercebidas, antes que Hertz e outros descobrissem a sua existência?"

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 essa 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. A simples idéia de uma tal possibilidade faz vacilar o nosso espírito.

Thomas Paine foi um dos maiores espíritos do período revolucionário americano. A ele, talvez mais que a qualquer outro, devemos o início e o resultado feliz da 'Revolução, pois foi o seu espírito elevado que ajudou, tanto a redigir a Declaração de Independência, como a convencer os signatários do documento a traduzi-lo em termos de realidade.

Falando sobre a origem desse grande "depósito" de conhecimento, Paine assim o descreveu:

"Quem quer que tenha feito observações sobre o estado do progresso do espírito humano, estudando o seu próprio espírito, não pode deixar de ter notado que existem duas classes distintas de pensamentos: os que produzimos em nós mesmos por meio da reflexão e do ato de pensar, e os que se esgueiram no nosso cérebro, por conta própria. Adotei sempre a regra de tratar com civilidade esses visitantes voluntários, tendo o e cuidado de examiná-los, tanto quanto possível, para ver se mereciam ser cultivados: e é com esses pensamentos que tenho adquirido quase todo o conhecimento que possuo. 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."

Nas palavras de Paine, que acabamos de transcrever, o grande patriota e filósofo americano referiu-se a uma experiência que, num momento ou noutro, é a experiência de todos nós. 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?

Que meio de condução existiria para tais visitantes, a não ser o éter, que enche o espaço sem limites do universo? É ele o meio de condução para todas as formas de vibração que conhecemos, tais como o som, a luz e o calor. Por que motivo não seria também o meio de transmitir a vibração do pensamento?

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. Temos tanta certeza disso como estamos certos de que a fórmula química H_2O produz a água.

A possibilidade de que o éter se torne o condutor dos pensamentos, de cérebro a cérebro, não é ainda a mais assombrosa das suas realizações. 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.

Desse modo, veremos, se essa teoria for um fato, que espaço sem limites do universo é e continuará a ser uma biblioteca mental, na qual podem ser encontrados todos os pensamentos transmitidos pela humanidade.

Lançamos aqui os alicerces para uma das mais importantes hipóteses enumeradas na lição sobre a Confiança em si mesmo, fato que o estudante deve ter em mente, quando se aproximar dessa lição.

IP, uma lição sobre o conhecimento organizado. A maioria do conhecimento útil de que a raça humana se tornou herdeira, foi cuidadosamente preservada e sinceramente anotada na Bíblia da natureza. Voltando as páginas dessa Bíblia inalterável, o homem lê a história da terrível luta que permitiu o crescimento da civilização da nossa época. 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.

Voltando as páginas escritas na pedra e ocultas perto da superfície desta Terra em que vivemos, o homem encontrou ossos, esqueletos, pegadas e outros sinais indiscutíveis da história da vida animal, que a natureza ali semeou, para esclarecê-lo e guiá-lo em períodos de tempo de incrível duração. 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. Essa Bíblia foi iniciada antes de o homem atingir a fase do pensamento, ou mesmo antes de ter ele alcançado o grau de desenvolvimento da ameba (animal unicelular).

Não há poder humano capaz de alterar essa Bíblia. 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 Bíblia da natureza, de onde tiramos todos os conhecimentos que vale a pena possuir, não pode ser alterada por nenhum homem.

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 audiodfrequência em rodiofrequência e conduzindo-a para uma estação receptara sintonizada, e fazendo-a voltar à sua primeira forma de audiodfrequência, tudo isso em um segundo apenas. Não é pois de surpreender que uma tal força possa colher a vibração do pensamento, e conservar essa vibração em movimento contínuo.

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 "MASTER MIND": Vamos, agora, dar mais um passo, com a descrição dos meios e modos pelos quais o indivíduo pode reunir, classificar e organizar conhecimento útil, por meio de uma aliança harmoniosa de dois ou mais espíritos, da qual nasce um "Master Mind".

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.

Fizemos pesquisas em todos os livros e ensaios que pudemos conseguir sobre o assunto, e não encontramos sequer a, menor referência ao princípio aqui descrito com o nome de "Master Mind". O termo nos atraiu a atenção pela primeira vez durante uma entrevista com Andrew Carnegie, conforme dissemos na segunda lição.

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 mental, há uma grande possibilidade para as várias reações de um cérebro a outro.

Há casos em que um espírito se adapta tão bem a outro que o "amor à primeira vista" é o resultado inevitável do contato. Haverá quem não tenha tido uma experiência assim?]Em outros casos, há um tal antagonismo, que o aborrecimento mútuo se mostra claramente logo ao primeiro encontro. Isso acontece sem que as pessoas em questão tenham trocado uma só palavra e sem qualquer indício das causas que habitualmente agem como estímulo para o amor e o ódio.

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.

O efeito de tal contato é evidente até para o observador mais desprevenido. Todo efeito deve ter uma causa. Haverá coisa mais razoável, do que suspeitar que a causa da transformação da atitude mental entre dois cérebros que acabaram de entrar em contato, não seja outra senão a alteração dos electrônios ou unidades de cada mente, no seu processo diverso de combinação, no novo campo criado pelo contato?

Com o objetivo de estabelecer uma 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. Conquanto isso fosse desejável, não é essencial saber qual é a "causal" desta reação de mente para mente. 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.

O princípio da química mental é a base e a causa de todos os casos de "almas irmãs" e "eterno triângulo", muitos dos quais, infelizmente, acabam nos processos de divórcio, provocando o ridículo que se origina da ignorância e da falta de educação, que dessa maneira fabrica escândalo com uma das maiores leis da Natureza.

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". Se o casamento resistir a esses desentendimentos, tem todas as probabilidades de se tornar uma aliança permanente. Isso é fato reconhecido por todos os- casados. Mais uma vez, vemos o "efeito", sem compreender a causal .

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. Por outras palavras, os electrônios ou unidades de energia que chamamos de mente, muitas vezes não são amistosos ou antagonistas em extremo, logo no primeiro contato; mas, pela constante associação, gradativamente, se adaptam harmoniosamente exceto em casos raros onde a

associação teve um efeito oposto, gerando uma franca hostilidade entre essas unidades.

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 semelhante de feições e a se parecerem em muitas outras coisas. Um analista competente, que penetre num grupo de estranhos onde se encontrem casais, sendo apresentado a um dos homens presentes, pode facilmente apontar a esposa deste. A expressão dos olhos, as linhas do rosto e o tom da voz dos dois cônjuges, tudo isso se torna bem semelhante, depois de muitos anos de casamento.

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. Acresce que o orador pode fazer essas interpretações sem observar a expressão fisionômica dos que o ouvem ou ser, de qualquer maneira, influenciado por ela. Desta maneira um auditório pode fazer um orador elevar-se aos píncaros da eloquência, ou levá-lo ao fracasso, sem dizer uma palavra, sem dar a menor demonstração de satisfação ou de desagrado, por meio dos traços fisionômicos. Todo vendedor experimentado conhece o “momento psicológico” de fechar o negócio, não pelo que diz o freguês em perspectiva, mas interpretando e sentindo os efeitos da sua química mental. As palavras muitas vezes escondem as intenções dos que as pronunciam, mas uma interpretação correta da química mental não deixa saída para tal possibilidade. Todos os vendedores hábeis sabem muito bem que a maioria dos compradores tem por hábito apresentar uma atitude negativa, até o momento de efetuar a compra.

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. Muitos advogados têm desenvolvido essa habilidade, sem saber de onde ela se origina. Possuem a técnica sem a compreender cientificamente. O mesmo tem acontecido com vários vendedores.

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. Observar-se-á, na lição sobre pensar com segurança, que a esse princípio pode ser dado um emprego muito prático (relacionado com o princípio da química mental).

Mas ele é citado apenas como uma aproximação, para os princípios de maior importância, contidos nessa lição.

Dissemos já o bastante para a apresentação do princípio da química mental, e para provar - com o auxílio das experiências quotidianas do próprio leitor interessado e das observações acidentais - que, no momento em que duas mentes se aproximam uma da outra, tem lugar uma transformação mental digna de nota, registrando-se algumas vezes sob a forma de antagonismo e outras sob a forma de amizade. 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. Isso é fato conhecido. Por outras palavras, qualquer pessoa pode assumir uma atitude mental capaz de atrair e agradar, ou, pelo contrário, de gerar antagonismo, e isso sem o auxílio das palavras, da expressão do rosto, ou de qualquer movimento ou gesto.

Volte-se agora à definição do "Master Mind": uma mente que nasce da fusão e coordenação de duas ou mais mentes, NUM ESPÍRITO DE PERFEITA HARMONIA e aprender-se-á o significado completo da palavra "harmonia". 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 uma só.

Os métodos por meio dos quais esse processo de fusão se verifica são tão numerosos como os indivíduos empenhados nas várias formas de liderança. Cada líder tem o seu método próprio de coordenar os espíritos dos seguidores. Um empregará a força; um outro preferirá a persuasão; este agirá com a ameaça dos castigos, ao passo que o outro prometerá recompensas, a fim de reduzir as mentes dos indivíduos de um dado grupo de pessoas a ponto de poderem ser fundidas. O leitor não precisará estudar a fundo a história da diplomacia, da política, do comércio ou das finanças, para descobrir a técnica empregada pelos dirigentes, nesses

diversos campos, para o processo de fusão dos espíritos, a fim de formar um espírito de massa.

Todos os chefes realmente grandes foram providos pela natureza de uma combinação de química mental favorável, como um núcleo de atração para outros espíritos. Napoleão foi um exemplo notável de homem dotado de uma espécie de espírito magnético, com uma tendência decidida para atrair todos os espíritos com os quais entrava em contato. Os seus soldados o seguiam, certos de que se encaminhavam para a morte, sem vacilar, isso devido à natureza da sua personalidade, que impelia ou atraía, o essa personalidade nada mais era do que a sua química mental.

Nenhum grupo de espíritos pode ser fundido num "Master Mind", se um dos indivíduos desse grupo possuir um desses espíritos negativos que tudo repelem. Mentas 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. As mais prósperas companhias de seguros de vida, bem como outras firmas importantes, convocam seus vendedores para uma ou mais reuniões, todas as semanas, e com que objetivo? Com o objetivo de fundir todas as opiniões num "Master Mind" que durante alguns dias servirá de estímulo para cada mente, em particular.

De um modo geral, é certo que os líderes de tais grupos são inconscientes do que se passa em tais sessões, chamadas habitualmente de reuniões para "apimentar". O programa dessas reuniões consiste em conferências pronunciadas pelo chefe e outros membros do grupo, e, esporadicamente, de alguém de fora, mas enquanto isso, os espíritos dos presentes estão num contato constante, fazendo uma interessante troca de cargas.

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.

É uma felicidade saber conservar o cérebro vitalizado por meio de contatos periódicos com espíritos mais vigorosos. 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 um pelo outro. Qualquer outra espécie de relação sexual tem uma característica

desvitalizadora mental. Qualquer psicologista competente pode “carregar” um cérebro dentro de poucos minutos.

Antes de passarmos dessa breve referência sobre o contato sexual como um meio de revitalizar um cérebro esgotado, parece oportuno chamar a atenção para o fato de todos os grandes líderes, em todos os setores da vida em que tenham surgido, terem sido e serem pessoas de natureza altamente sexual. (A palavra “sexo” não é uma palavra indecente, e encontra-se em todos os dicionários.)

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. Por outras palavras, é fato bem conhecido que quem possui um cérebro inteiramente são e vitalizado, está praticamente imunizado contra todas as formas de doença.

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 quiropraxia, a osteopatia e todos esses estimulantes, nada mais são do que artifícios para auxiliar a natureza, ou falando mais propriamente, simples meios de pôr em ação a química mental com o fim de reajustar as células e tecidos do corpo, de revitalizar o cérebro e fazer assim com que a máquina humana funcione normalmente.

O profissional mais ortodoxo admitirá a verdade dessa afirmativa.

Quais, então, poderão ser as possibilidades dos futuros desenvolvimentos, no campo da química mental?

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.

Podemos julgar das possibilidades da química mental, por meio de um estudo das suas realizações passadas, sem esquecer o fato de que todas essas realizações têm sido em grande parte o resultado de descobertas acidentais, e da possibilidade de agrupamentos de mentes. Aproxima-se o tempo em que o professorado das universidades ensinará a química mental, como ensina agora outras matérias. Enquanto isso, as pesquisas e experiências abrem perspectivas para os estudiosos do assunto.

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.

Observe-se, procurando tirar proveito disso, a freqüência com que a palavra "harmonia" aparece nesta introdução Onde não existe a PERFEITA HARMONIA, não pode haver desenvolvimento de associação mental. 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 e 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.

Comecemos por três homens, célebres pelas realizações que conseguiram nos seus respectivos campos de ação, econômico, comercial e profissional.

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

Dos três, Henry Ford é o mais poderoso, quanto ao poder econômico e financeiro. Muitos que o têm estudado, julgam-no o homem mais poderoso que tem vivido em todas as épocas. Tanto quanto se sabe é ele o único homem que existe, ou já existiu em todos os tempos, com poder suficiente para frustrar o truste do dinheiro nos Estados Unidos. Ford junta milhões de dólares com tanta facilidade como uma criança enche seu baldezinho de areia quando brinca na praia. Os que estão bem informados a esse respeito dizem que se ele tivesse necessidade, poderia enviar pedidos de dinheiro, reunir um bilhão de dólares e fazer uso dele dentro de uma semana. Ninguém, dentre os que conhecem as realizações de Ford, pode duvidar disso. Todos os que o conhecem sabem muito bem que ele o faria com a mesma facilidade com que a média dos homens paga o aluguel da casa todos os meses. Podia obter aquela soma colossal, se tivesse necessidade, por meio da aplicação inteligente dos princípios sobre os quais é baseado este curso.

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. Foi talvez o mais profundo estudante da Bíblia, na Terra, mas um estudante da Bíblia da natureza, e não das miríades de Bíblias feitas pelo homem. 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.

(Do mesmo modo que conseguiu gravar e reproduzir a voz humana em discos, Edison talvez ainda realizasse a captação e interpretação corretas das vibrações do pensamento que palpitam no éter do universo.)

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.

Esses três homens começaram a sua vida comercial e profissional sem nenhum capital, e com muito pouco tempo de escola, isto é, com muito pouco do que se chama habitualmente "educação".

Os três são hoje muito bem educados e são riquíssimos e poderosíssimos. Pesquisemos agora a fonte, a origem da sua opulência e do seu poder. Desse modo não cuidaremos apenas do efeito; o verdadeiro filósofo, deseja compreender a "causal" de um dado efeito.

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.

Se o leitor duvida do princípio ou dos efeitos aqui descritos, deve lembrar-se de que mais da metade da teoria aqui abordada já é fato conhecido. Por exemplo, é mais que sabido que esses três homens gozam de grande poder e que são riquíssimos; que começaram sem capital e com muito pouco estudo, em que tinham contato mental periódico, uns com os outros; que foram sempre amigos, vivendo em

harmonia e que as suas realizações são tão notáveis, a ponto de ser impossível compará-las com as de outros homens, nos seus respectivos campos de atividade.

Esses “efeitos” são conhecidos, praticamente, por qualquer menino de escola, no mundo civilizado; assim não pode haver mais discussão a esse respeito.

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. Esta não se encontra ainda suficientemente desenvolvida, para ser classificada, pelos homens de ciência, no seu catálogo de leis conhecidas.

Um “Master Mind” pode ser criado por qualquer grupo de pessoas que desejem coordenar as suas mentes, num espírito de perfeita harmonia. O grupo pode ser composto de qualquer número, a partir de dois. Os melhores resultados são conseguidos quando se fundem seis ou sete mentes.

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. Acentuou-se que, quando um dos discípulos (Judas Iscariote) traiu o mestre, a associação mental desintegrou-se imediatamente, e Jesus enfrentou a catástrofe suprema da sua vida.

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. Este poder se torna logo patente, tendo por efeito estimular a mente a um grau superior de vibração, evidenciando-se assim na forma de uma imaginação mais viva e a consciência de que parece ser um sexto sentido. É através desse sexto sentido que as novas idéias surgem na mente. Essas idéias assumem a natureza e a forma do assunto predominante no espírito do indivíduo. 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.

O moderno aparelho de rádio substancia, em grande parte, a teoria aqui exposta. É preciso construir poderosas estações transmissoras, a fim de que a vibração do som possa ser controlada, e, assim, captada pela energia muito mais vibrátil do éter, sendo finalmente conduzida em todas as direções. 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*.

Não há orador que não tenha sentido a influência da química mental, pois é fato bem conhecido que num auditório, logo que os espíritos entram *en rapport*, há um aumento de entusiasmo na mente do orador, que muitas vezes se dá a arroubos de oratória que causam surpresa a ele próprio.

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.

Todos os oradores sabem o que acontece quando esse estado de perfeita harmonia não se verifica numa parte do auditório.

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. Esses fenômenos se verificam depois de dez ou vinte minutos, pelo simples motivo de que esse é o tempo exigido pelas mentes para se tornarem fundidas, associadas ou harmonizadas.

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.

Como é sabido, qualquer indivíduo pode explorar as reservas de conhecimentos do espírito de outra pessoa mediante o princípio da química mental, e parece razoável supor que essa força pode ser estendida e entrar em contato com quaisquer vibrações que se encontrem no éter.

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.]É razoável supor que todas as vibrações transmitidas de maneira a poderem ser captadas e absorvidas no éter, prosseguirão

eternamente. As vibrações mais baixas, que não se misturam ou que não entram em contato com o éter, têm provavelmente uma vida natural, e morrem.

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. O fato de ser o contato sexual o maior estimulante conhecido, vem em apoio da teoria aqui apresentada. 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 chiclete 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 amplos créditos, 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.

De todo o grupo, Hertz e Ritchie eram os únicos ligados por sociedade comercial. As reuniões eram efetuadas unicamente com o propósito de cooperação e de assistência mútua, com idéias e sugestões, e, ocasionalmente, endosso de notas e outras garantias, para auxiliar qualquer membro do grupo que se encontrasse diante de alguma emergência.

Diz-se que, presentemente, cada um dos componentes do grupo "Big Six" é muitas vezes milionário. 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.

A United States Steel Corporation é uma das mais fortes e poderosas organizações industriais do mundo. A idéia que fez surgir essa gigantesca organização industrial nasceu na mente de Elbert H. Gary, advogado mais ou menos sem importância numa pequena cidade, nascido e criado numa cidadezinha de Illinois, perto de Chicago.

Gary cercou-se de um grupo de homens cujas mentes estavam fundidas num espírito de perfeita harmonia, e assim, conseguiu criar a associação mental, "Master Mind", que é o espírito propulsor da grande United States Steel Corporation.

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". Esses triunfos notáveis muitas vezes se apresentam como sendo o trabalho de um só homem, mas, a uma pesquisa cuidadosa, encontrar-se-ão outros indivíduos cujas mentes foram coordenadas. 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.

Realizamos uma vez interessante experiência, em colaboração com os estudantes de um grande colégio americano. Pediu-se a cada estudante para escrever um ligeiro ensaio sobre o seguinte tema: "Como e por que Henry Ford se tornou opulento."

A maioria dos estudantes arranjou relatórios financeiros e balanços do ativo de Ford e empregou esses dados como base para a estimativa sobre sua riqueza.

Incluídos nessas "fontes de riqueza de Ford" estavam o dinheiro em bancos, as matérias-primas e os produtos acabados em estoque, os imóveis e prédios, calculando-se de dez a vinte por cento sobre o valor dos bens materiais.

Um dos estudantes desse grupo, composto de várias centenas de rapazes, respondeu da seguinte maneira:

"Os bens de Henry Ford consistem, principalmente, em dois itens, a saber: 1) Capital, trabalho, matérias-primas e produtos acabados; 2) o conhecimento adquirido pela experiência do próprio Henry Ford, com a cooperação de uma organização bem treinada, que sabe como aplicar esse conhecimento com as melhores vantagens, dentro do ponto de vista de Ford. É difícil calcular, com possibilidade de correção, mesmo aproximada, o número de dólares e de cêntimos que constitui o valor de

qualquer dessas duas espécies de ativo, mas, na minha opinião, os seus valores relativos são os seguintes:

“Conhecimento	organizado	da	Empresa	Ford
.....				
75%				
Valor em dinheiro e bens materiais de toda natureza, incluindo matéria-prima e produtos acabados				
.....				
25%.”				

É nossa opinião que o rapaz que assinava esse relatório não o poderia ter compilado sem a assistência de outros espíritos mais analíticos e experimentados.

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.

Se fossem destruídas todas as fábricas de Ford e todas as suas máquinas, todos os átomos de matéria-prima, todos os automóveis já terminados e todos os seus depósitos nos bancos, ele seria ainda assim o homem mais poderoso da Terra, no que se refere a poder econômico. Os cérebros que realizaram as empresas Ford podiam duplicá-la novamente, em pouco tempo. Há sempre capital, em quantidade ilimitada, à disposição de cérebros como o de Ford.

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 muitas 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 acidental 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 ou Firestone. Muitas vezes acontece que um homem não descobre que a fonte real do seu êxito reside em sua própria esposa, como resultado da aplicação do princípio do “Master Mind”. A senhora Ford é uma mulher extremamente inteligente e temos razões para crer que foi o seu espírito fundido com o do marido, que deu a este o primeiro impulso em direção ao poder.

Isso pode ser mencionado sem nenhum desdouro para Ford, pois nos primeiros tempos da sua atividade, ele teve que combater os poderosos inimigos que são a ignorância e a falta de cultura, em grau muito maior que Edison ou Firestone, ambos dotados naturalmente de aptidões felizes para adquirir e aplicar os conhecimentos.

Ford teve de elevar-se por seu próprio esforço, acima das suas condições de nascença.

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.

Estamos numa era de poder industrial.

A fonte de todo esse poder é o esforço organizado. A direção das empresas industriais não somente organiza eficientemente os operários, como também, em muitos casos, a fusão de indústrias tem afetado o problema de tal maneira que tais combinações (como no caso da United States Steel Corporation) têm acumulado, praticamente, um poder ilimitado.

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.

Um dia é um grupo de bancos; no outro, uma "cadeia" de estradas de ferro; logo a seguir uma combinação de indústrias de aço, fundindo-se com o objetivo de desenvolver força, por meio de um esforço altamente coordenado e organizado.

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. Os fósseis dos imensos animais pré-históricos apresentam evidências positivas de que não-organização significa aniquilamento.

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.

O astuto homem de negócios não somente reconhece a importância da lei do esforço organizado, como também faz dessa lei a urdidura e a trama do seu poder.

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 nossa opinião que podem ser contadas a dedo as pessoas que, presentemente, empregam, de maneira consciente, o princípio da química mental para conseguir poder, através de fusão de espírito.

Se esse cálculo for certo, mesmo aproximadamente, o leitor verá sem demora que é insignificante o risco de que o campo da prática da química mental venha a saturar-se.

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. Induzir à cooperação contínua um grupo de operários, em qualquer empreendimento, é coisa quase impossível. Apenas os líderes mais eficientes podem conseguir esse objetivo tão desejável, mas os dirigentes dessa espécie surgem raramente, no campo da indústria, do comércio ou das finanças; e quando isso acontece, o mundo ouve falar num Henry Ford, Thomas A. Edison, John D. Rockefeller, E. H. Harriman ou James J. Hill.

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.

Ninguém pense, porém, que uma feliz associação mental, um "Master Mind", possa surgir imediatamente, como um cogumelo, logo que se verifica a coordenação de mentes que pretendem unir-se num espírito de perfeita harmonia!

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.

Woodrow Wilson tinha em mente a idéia de criar um "Master Mind", quando cuidou de reunir um grupo de homens representando as nações civilizadas do mundo, ao propor a criação da Liga das Nações. A concepção de Wilson foi a idéia mais humanitária que já surgiu num cérebro de homem, pois parte de um princípio que envolve suficiente poder para estabelecer uma fraternidade humana na Terra. A

Liga das Nações, ou qualquer fusão de mentes internacionais, num espírito de harmonia, pode vir a ser uma realidade.

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 suplantar 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.

Durante o serviço religioso, o oficiante não encontra dificuldades em criar harmonia entre os espíritas dos seus devotos, mas é também sabido por todos que esse estado perdura apenas enquanto ele está presente; em seguida, a associação mental, provisoriamente criada, se desintegra.

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".

Por meio de experiências que levamos a efeito com um grupo de pesquisadores, cientistas e leigos (que não sabiam coisa alguma sobre a natureza dessa experiência) conseguimos criar o mesmo estado de espírito e a mesma atmosfera positiva sem chamar a isso de 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.

Tivemos ocasião de prestar auxílio na direção de um curso para os vendedores de Harrison Parker, fundador da Co-operative Society de Chicago, e empregando o mesmo princípio de química mental que os religiosos chamam de espírito do Senhor transformamos a natureza de 3 mil homens e mulheres (todos sem experiência na profissão) os quais venderam mais de 10 milhões em títulos, em menos de nove meses, realizando um lucro de mais de um milhão de dólares.

* No original: *revival*. Reavivamento segundo Laudelino Freire (*Grande e Novíssimo Dicionário da Língua Portuguesa*), é o "ato ou efeito de avivar novamente". As reuniões de reavivamento são movimentos típicos e freqüentes nos meios protestantes, em que um "reavivista" (nos Estados Unidos chama-nos *revivalist* - é o nome que se dá aos predicantes evangélicos especializados nesse tipo de trabalho) se dirige com grande ardor religioso às multidões que tais movimentos atraem, despertando interesse para a religião nos indiferentes e avivamento da fé nos crentes negligentes. - N. do T.

Constatou-se que a média das pessoas que entravam para essa escola alcançavam o zênite da sua carreira de vendedores dentro de uma semana, depois do que precisavam revitalizar os cérebros em reuniões com outros grupos vendedores. Essas reuniões eram conduzidas mais ou menos da mesma maneira que as modernas reuniões de Reavivamento, com encenação quase idêntica, incluindo música e oradores potentes que exortavam os vendedores de todas as maneiras, como fazem os oficiantes das reuniões de Reavivamento. 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 e o sistema nervoso constituem uma peça de maquinismo intrincado, que muito poucos entendem. Quando controlada e dirigida de maneira adequada, essa peça da máquina pode ser levada a realizar maravilhas, mas quando não é controlada, pratica ações fantásticas, como se pode ver dentro das paredes de um asilo de loucos.

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.

De que fonte emana essa energia externa, ninguém parece saber; tudo o que sabemos a respeito é que é necessário tê-la, para viver. Parece razoável supor que essa energia não seja outra senão a que chamamos éter, e que entra no corpo com o oxigênio, quando respiramos.

Todo corpo humano normal possui um laboratório químico de primeira ordem e um estoque de produtos químicos suficiente para executar os processos de triturar, 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.

Têm sido feitos inúmeros testes, com homens e animais, a fim de provar que a energia conhecida com o nome de mente, desempenha uma importante parte nessa operação química da composição e transformação dos alimentos nas substâncias necessárias para formação e conservação do 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.

Várias autoridades eminentes acreditam, embora isso nunca tenha sido cientificamente provado, que a energia conhecida como "mente" ou pensamento pode ser contaminada com unidades negativas ou "insaciáveis", a tal ponto que todo o sistema nervoso é atirado para fora da ordem do trabalho, a digestão fica seriamente afetada, manifestando-se várias formas de doença. Entre as causas de tais perturbações mentais, as principais são as dificuldades financeiras e os amores contrariados.

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. Lá por isso que um velho rifão diz que a mulher faz o homem ou o destrói. E há nisso muita verdade. Uma das nossas próximas lições tem um capítulo inteiro dirigido às esposas.

Qualquer estudante de escola secundária sabe que certas combinações alimentares, quando ingeridas, provocam indigestões, dores violentas, e até mesmo a morte. 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 energia conhecida por vida começa a desintegrar-se e a morte se aproxima, logo que os órgãos do corpo deixam de trabalhar em harmonia, e no momento em que esta cessa, na fonte de qualquer energia organizada, as unidades dessa energia são arremessadas num estado caótico de desordem e o poder se torna neutro ou passivo.

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.

Essa verdade tem sido afirmada, reafirmada e apresentada de todas as maneiras nesta obra, como uma lição infundável, porque a menos que o estudante fixe bem esse princípio, aprendendo como aplicá-lo, a lição seria absolutamente inútil.

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. O palácio de um rei se torna uma choça de camponês quando não existe harmonia entre as suas paredes. Inversamente, a choça de um camponês pode proporcionar mais felicidade do que a mansão de um rico, se a harmonia reinar na primeira e faltar na segunda.

Sem perfeita harmonia, a ciência da astronomia seria tão inútil como "os ossos de um santo", pois as estrelas e os 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?

No momento em que a discórdia começa a bater à porta de frente do conhecimento, a harmonia vai saindo pela porta dos fundos, por assim dizer, quer se aplique isso a uma sociedade comercial ou ao movimento ordenado dos planetas.

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 fracasso.

Não pode haver música, nem poesia, nem eloquência dignas de louvor, sem a presença da harmonia.

A boa arquitetura é sobretudo uma questão de harmonia. Sem harmonia, uma casa nada mais é que uma massa de material de construção, mais ou menos monstruosa.

A direção eficiente dos negócios alicerça-se na existência da harmonia.

Toda pessoa bem vestida, homem ou mulher, é um exemplo de harmonia.

Com todas essas ilustrações da parte importante desempenhada pela harmonia nos trabalhos quotidianos de todo o mundo - digo mais, de todo o universo - como poderá qualquer pessoa inteligente esquecer esse fato, quando se trata de alcançar o seu objetivo definitivo na vida? 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. Por exemplo, a luta que dura toda a vida, entre as forças motivadoras e os desejos da mente humana, que têm lugar entre os impulsos do certo e do errado, tão conhecida de todos.

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

pessoa. Uma das mais delicadas missões do homem consiste em harmonizar as suas forças mentais de tal modo que possam ser organizadas e dirigidas para a ordenada consecução de um dado objetivo. Sem esse elemento de harmonia, nenhum indivíduo pode tornar-se um pensador consciencioso.

Não admira que os dirigentes das empresas comerciais e industriais, bem como os líderes, tanto no campo da política como em outros domínios, deparem com tantas dificuldades em organizar, sem atritos, grupos de pessoas para a realização de um determinado objetivo. 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.

Quantos poderão corresponder a tais exigências?

O verdadeiro líder precisa ser dotado da habilidade de mudar a "cor" da sua mente, como o camaleão muda a cor da pele, para atender a todas as circunstâncias que surgirem relacionadas com a sua liderança. Além disso, deve possuir a habilidade para passar de uma atitude para outra, sem demonstrar o mais leve sinal de cólera ou falta de autocontrole. O líder perfeito deve compreender as Quinze Leis do Triunfo e estar apto 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.

O 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 *educō*, que significa desenvolver-se DE DENTRO, projetar-se, crescer por meio da lei da prática.

A Natureza odeia a preguiça em todas as suas formas. Dá vida contínua apenas aos elementos que estão em atividade. Amarre-se um braço ou outra parte do corpo tornando-o inativo, e dentro em pouco, a parte imobilizada se tornará atrofiada, ficando sem vida. Ao contrário, faça-se de um dos braços um uso maior do que o habitual, como acontece no caso do ferreiro que maneja um pesado martelo o dia inteiro, e esse braço se tornará mais vigoroso, mais forte e muito mais musculoso.

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

Um homem pode ser uma enciclopédia ambulante, sem possuir nenhuma força. O conhecimento não se torna poder senão à medida que é organizado, classificado e posto em ação. Alguns dos homens mais bem-educados do mundo possuem menos conhecimento geral do que alguns dos que são conhecidos como ignorantes. A diferença é que os primeiros puseram em prática os seus conhecimentos, enquanto que os últimos não fizeram nenhuma aplicação do que sabiam.

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 advogado que consegue mais êxito na sua carreira não é, necessariamente, o que sabe de memória o maior número de artigos dos códigos. Ao contrário, o melhor advogado é aquele que sabe onde encontrar um princípio de lei, e mais uma variedade de opiniões apoiando o princípio que se adapta às necessidades imediatas de um determinado caso.

Por outras palavras, 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.

Uma das perguntas formuladas pelos advogados foi a seguinte:

"Quantos soldados a Inglaterra mandou para vencer a rebelião das Colônias, em 1776111 -

Com ar de desprezo, sem se alterar, Ford respondeu:

“Não sei exatamente o número enviado, mas ouvi dizer que foi enviado um número muito maior do que o do que voltaram.”

Uma gargalhada geral contaminou o Juiz, o júri, os espectadores, e até mesmo o advogado frustrado.

A série de perguntas prosseguiu por uma hora ou mais, e Ford manteve-se perfeitamente calmo durante todo o tempo. Finalmente, cansado das brincadeiras dos “astutos” advogados, a uma pergunta particularmente insultuosa, Ford levantou-se e apontando com o dedo para o advogado que o interrogava, replicou:

“Se eu pretendesse responder à pergunta idiota que o senhor acaba de fazer, ou a qualquer outra das que já fizeram, permitam-me lembrar-lhes que sobre a minha mesa de trabalho, tenho uma série de botões elétricos, e, colocando um dedo sobre um determinado botão, chamaria homens que poderiam dar-me uma resposta correta a todas as perguntas que me foram feitas, e a todas que os senhores não têm inteligência para formular, nem teriam para responder. Agora, tenham a bondade de dizer-me: por que motivo iria encher a cabeça com uma série de detalhes inúteis a fim de responder a todas as perguntas idiotas que me fizerem, quando tenho em torno de mim homens capazes, que me podem apresentar todos os fatos de que necessito, a um simples chamado meu?”

Esse trecho foi reconstruído com o auxílio da memória, mas relata substancialmente a resposta de Ford.

Houve um silêncio no tribunal. O promotor ficou de queixo caído e arregalou os olhos surpreso; o Juiz endireitou-se na cadeira, e olhou fixo para Ford; muitos jurados como que despertaram e olharam em torno de si, como se tivessem presenciado uma explosão, o que não deixa de ser verdade, num certo sentido. Um pároco eminente, que se encontrava presente, disse, mais tarde, que a cena lhe fizera lembrar aquela em que Jesus Cristo compareceu diante de Pilatos, exatamente depois de haver dado a sua famosa resposta a pergunta: “Que é a verdade?”

Assim também a resposta de Ford derrubou o que o interrogara.

Até então, o advogado se divertira bastante à 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.

Mas, a última resposta o deixou mesmo sem graça.

Provou ao mesmo tempo, a todos que tinham inteligência para compreender, que a verdadeira educação significa desenvolvimento de espírito, e não uma mera coleção e classificação de conhecimentos.

Muito provavelmente, Ford não poderia citar o nome de todas as capitais dos Estados americanos, mas podia haver reunido, como de fato reuniu, o “capital” com o qual pôs em movimento muitas rodas, em todos os Estados da União.

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.

Há muitos 'homens "instruídos" que podem desnortear Ford, teoricamente, com um labirinto de perguntas a que ele não saberia responder. Mas, ele poderia voltar-se para o campo da indústria ou das finanças, e travar uma batalha na qual venceria dentro de poucos minutos os seus adversários, apesar de todos os seus conhecimentos e de toda a sua instrução.

Ford não poderia, num laboratório químico, separar os dois elementos componentes da água, oxigênio e hidrogênio, e depois refazer a combinação atômica, mas sabe perfeitamente como cercar-se de homens competentes no assunto, que podem realizar isso todas as vezes que ele quiser. 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.

O diretor de conhecido colégio americano herdou uma grande porção de terra, reputada por todos como muito pobre. As terras não tinham madeiras de valor comercial, nem minerais, nem qualquer outro produto vendável tornando-se assim apenas uma fonte de despesas para o conhecido educador, pois ele tinha que pagar impostos territoriais. O Estado construiu uma estrada que cortava suas terras. 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. Perto da estrada construiu uma casa onde instalou uma grande sala para refeições. Instalou ao lado uma bomba de gasolina, construiu mais doze casas pequenas, ao longo da estrada, e começou a alugá-las aos turistas à razão de 3 dólares por noite, cada uma. O restaurante, as casinhas e o posto de gasolina lhe deram uma renda de 15 mil dólares, no primeiro ano. No ano seguinte ampliou o plano e mandou construir mais cinquenta casas de madeira, de três quartos cada uma, que agora aluga para veraneio às pessoas das cidades mais próximas, cobrando nada menos de 150 dólares por estação.

O material de construção nada lhe custou, pois ele retirou das próprias terras compradas ao diretor do colégio, que as julgara inteiramente sem valor.

Além disso, a aparência única, fora do comum dos bangalôs servia como propaganda, do plano, pois muitos chegaram a considerar uma verdadeira infelicidade que ele fosse forçado a construir casas com um material tão rudimentar. A menos de cinco milhas de distância desse local, o mesmo homem comprou uma fazenda velha e gasta de 150 jeiras, à razão de 25 dólares a jeira, preço que o vendedor achou bastante elevado.

Construindo uma barragem de cem pés de comprimento, o comprador da velha fazenda transformou um córrego num lago que cobria quinze jeiras de terra, povoou o lago com peixes, e depois vendeu a fazenda em lotes, às pessoas que desejavam possuir um bom local para veranejar, junto a um lago. O lucro obtido nessa operação foi de mais de 25 mil dólares, e o tempo gasto na mesma foi apenas um verão.

Entretanto, este homem de tanta visão e imaginação não era "educado", no significado habitual do termo.

Não esqueçamos o fato de que é por meio desses exemplos simples da prática do conhecimento organizado que o indivíduo se pode tornar educado e poderoso.

Falando sobre a transação que acabamos de descrever, o diretor do colégio que vendera as cinquenta jeiras de terras sem valor (?) por 500 dólares, disse o seguinte:

"Pensemos 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".

Há uma oportunidade, ou antes, dezenas de oportunidades, no mundo, inteiro, para se pôr em prática a idéia aqui referida.

De agora em diante, sempre que se encontrarem terras como a que foi descrita nesta lição, vale a pena observá-la, e talvez ela ofereça um local apropriado para se desenvolver uma empresa igualmente lucrativa. Isso se aplica particularmente às localidades onde há poucas praias de banho, pois naturalmente as pessoas gostam de encontrar tais vantagens.

O automóvel foi a causa de que se construísse nos Estados Unidos um importante sistema rodoviário. Em cada uma dessas estradas há um local apropriado para uma "Cabin City" para turistas, que se pode transformar numa verdadeira mina, bastando para isso que a pessoa que explora a oportunidade tenha imaginação e confiança em si.

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. Em Ohio, um agente de seguros vendeu uma apólice de cinquenta mil dólares. Essa venda foi o resultado de uma única leitura da lição "Tirando Proveito dos Fracassos". O mesmo corretor de seguros tornou-se um dos vultos mais destacados do corpo de funcionários da New York Life Insurance Company, em conseqüência do seu treinamento nas "Quinze Leis do Triunfo"!

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 estudantes - tanto das escolas superiores como secundárias, que ainda não se decidiram quanto à carreira que vão abraçar. O curso da "Lei do Triunfo" inclui um serviço completo de análise pessoal, que ajuda o leitor interessado a escolher o trabalho para o qual está mais indicado.

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. Um médico eminente já disse que o curso da "Lei do Triunfo" vale mil dólares por ano, para qualquer médico ou dentista a quem a ética profissional proíba fazer propaganda direta.

Os corretores - que querem desenvolver novas idéias no domínio comercial e industrial. O princípio descrito nessa lição inicial foi considerado como sendo a origem de uma pequena fortuna, para um homem que o aplicou como base para as vendas de imóveis.

Os vendedores de imóveis - para ampliar por novos métodos, as suas vendas. A Introdução contém a descrição de um plano de venda inteiramente novo no ramo, e que proporciona a fortuna a todos os que o põem em prática. Esse plano pode ser empregado em toda parte, e por homens que nunca se dedicaram ao gênero.

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, conforme referimos na última parte desta introdução. Milhares de fazendeiros têm "minas de ouro" nas terras que possuem, que não são boas para o plantio, e que podem ser usadas para estações de veraneio e diversões, em bases bem tentadoras.

Os estenógrafos e contadores - que estiverem em busca de um plano prático para conseguir a promoção a postos mais elevados e de melhor salário. O curso da "Lei do Triunfo" é o melhor que já se escreveu, até hoje, sobre a questão da "colocação" dos serviços pessoais.

Os impressores - que querem fazer mais negócios e conseguir uma produção maior como resultado de melhor cooperação entre os seus empregados.

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 proletários 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.

A todos os que compõem esta lista, a filosofia da “Lei do Triunfo” oferece um auxílio definitivo o rápido.

SUMARIO DA LIÇÃO INICIAL

O OBJETIVO deste sumário é ajudar o leitor a dominar o a idéia central em torno da qual gira toda a lição inicial. Essa idéia é representada pelo termo “Master Mind”, que descrevemos detalhadamente.

Todas as idéias novas, e, especialmente, as de natureza abstrata, só encontram guarida na mente humana depois de repetidas à saciedade. Trata-se de uma verdade conhecida, mas que vale a pena acentuar mais uma vez, neste sumário no que se refere ao princípio descrito com o nome de “Master Mind”.

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

É oportuno declarar que de toda aliança mental, seja ou não num espírito de harmonia, nasce uma outra mente, que afeta todos os participantes da aliança em questão. 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”.

Conforme tivemos ocasião de declarar várias vezes no decorrer da lição, há certas mentes que não podem, de modo algum, fundir-se num espírito de verdadeira harmonia. Esse princípio encontra uma analogia na química, o que facilitará ao leitor uma apreensão mais clara do princípio aqui referido.

Por exemplo, a fórmula química H_2O (significando a combinação de dois átomos de hidrogênio com um átomo de oxigênio) transforma esses dois elementos em água. Um átomo de oxigênio e um átomo de hidrogênio não produzirão água; além disso, eles não se podem associar em harmonia!

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.

Qualquer homem que ache que a sogra tem um gênio incompatível com o seu experimenta uma aplicação negativa do princípio conhecido por “Master Mind”. Por uma razão especial, ainda desconhecida dos pesquisadores no campo do

comportamento mental, a maioria das sogras parece afetar os genros de uma maneira altamente negativa, e o contato mental entre sogras e genros produz uma influência grandemente antagônica, em vez de criar um "Master Mind".

Esse fato é mais do que conhecido, dispensando portanto maiores comentários.

Algumas mentes não podem ser harmonizadas e fundidas num "Master Mind", 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.

Sem possuir conhecimento algum sobre os fins técnicos do comércio do aço, Carnegie soube combinar e agrupar homens capazes, criando um "Master Mind" e fundando assim a mais próspera indústria de aço da sua época.

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.

Como Carnegie, ele se cercou de homens que lhe deram os conhecimentos que não tinha nem podia ter.

Além disso, Ford escolheu homens que se podiam harmonizar num esforço coletivo.

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 fato bem sabido que o elemento masculino das espécies é mais ativo e mais alerta para "a caça", qualquer que seja o objeto desta, quando inspirado e solicitado pelo elemento feminino.

Esta característica humana começa a manifestar-se no macho já na puberdade, e continua por toda a vida. Pode-se observar isso principalmente nos esportes, quando os rapazes estão jogando diante de uma assistência feminina.

Retirem-se as moças, e essa "coqueluche" que nos Estado Unidos se chama de futebol tornar-se-á um jogo sem importância. Qualquer rapaz se lançará no jogo com esforços sobre-humanos, sabendo que a sua amada está ali, para "torcer".

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 e vaidosa -, arrastar o rapaz a uma derrota certa!

O falecido Elbert Hubbard compreendeu tão bem o princípio aqui descrito que, ao descobrir que a incompatibilidade de gênio que havia entre ele e sua primeira esposa o levaria a um fracasso certo, preferiu enfrentar a opinião pública divorciando-se e casando com a mulher que era a principal fonte das suas inspirações, segundo ele mesmo declarou.

Nem todos os homens teriam a coragem precisa para desafiar a opinião pública, como Hubbard, mas quem ousará afirmar que ele não agiu no melhor interesse de todos os relacionados com o caso?

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, uni dos quais é o medo da crítica, não hesitará em tomar o rumo que lhe parece mais conveniente. Não ficará cingido a limites marcados por alianças antagônicas, seja qual for a sua natureza.

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

Usando de toda a franqueza, estamos aqui justificando o divórcio, quando as condições do matrimônio são tais que a harmonia se torna impossível. Não quer isso dizer, porém, que a falta de harmonia não possa ser removida por outros meios que não o divórcio; contam-se muitos exemplos em que a paz pôde ser restabelecida com o desaparecimento do antagonismo, sem necessidade de se recorrer à medida extrema da quebra dos laços conjugais, pelo divórcio.

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. A descoberta dessa verdade deu em resultado mudanças radicais, nos métodos dos empregadores para com os empregados; há pouco tempo, era coisa comum um chefe despedir um empregado apenas porque este não atendia perfeitamente às necessidades do cargo que lhe era confiado. Hoje, o patrão inteligente procura estudar os seus auxiliares. Um que fracassa aqui poderá ser de grande utilidade ali. Contam-se casos de fracassos transformados em êxito completo.

O leitor que seguir este curso precisa ter certeza de que compreendeu perfeitamente o princípio do "Master Mind" antes de prosseguir nas outras lições. A razão de tal exigência é o fato de que, praticamente, todo o curso está intimamente associado com a lei da operação mental. . Aquele dentre os leitores que não estiver inteiramente certo de ter compreendido a lei procure fazer uma leitura mais detalhada e cuidadosa, escreva ao autor ou ao tradutor do curso pedindo uma explicação mais ampla, e formulando as perguntas que julgar necessárias, para seu esclarecimento.

Pode estar certo de que não se arrependerá, do tempo que perder empregando esforços para compreender bem a lei do "Master Mind" pois será regamente recompensado. Logo que estiver perfeitamente esclarecido, novos horizontes se abrirão na sua frente, dom um mundo de oportunidades.

Conquanto não pretenda ser uma lição à parte do curso, a Introdução contém dados suficientes para facilitar ao leitor, que já tem "quedaa,, para a profissão, a vir w ser um chefe de vendas.

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.

Um agente de conhecida marca de automóvel, que tem a seu serviço doze vendedores, dividiu os mesmos em seis grupos de dois homens, com o objetivo de aplicar a lei do "Master Mind", e o resultado foi que todos estabeleceram novos recordes de vendas.

Essa mesma organização criou o "One-A-Week Club" (Clube um carro por semana) o que significa que cada membro do clube conseguiu vender em média um carro por semana, desde a sua organização.

Os resultados desse esforço surpreenderam a todos.

Todos os membros do clube receberam uma lista, incluindo cem possíveis compradores de automóveis. Cada (**) vendedor enviava um cartão postal por semana, a um desses cem possíveis fregueses e realizava pelos menos dez visitas por dia.

Os postais descreviam pelo menos uma das vantagens do automóvel que o vendedor oferecia, ao mesmo tempo que pedia uma entrevista.

As entrevistas aumentaram, e, em razão direta, as vendas.

O agente que chefiava esses vendedores ofereceu um prêmio em dinheiro ao vendedor que alcançasse o direito de se tornar membro do clube, cobrindo a média estabelecida.

O plano injetou nova vitalidade em toda a organização. Além disso, os seus resultados são os mais promissores.

Plano semelhante podia ser adotado com eficiência, pelas agências de seguros de vida. Qualquer inspetor pode duplicar ou mesmo triplicar o volume dos seus negócios, com o mesmo número de vendedores, empregando o plano aqui descrito, quase sem nenhuma modificação. Apenas, o clube se chamaria "Policy-A-Week Club" (Clube uma apólice por semana), isto é, cada membro se comprometeria a vender uma apólice por semana.

O leitor que seguir este curso e compreender bem a segunda lição, apreendendo a maneira de aplicar os seus fundamentos, estará apto para empregar com a maior eficiência possível o plano descrito.

Não sugerimos aqui, nem pretendemos que qualquer leitor empreenda a aplicação dos princípios da lição, que é meramente uma Introdução, antes de ter lido pelo menos as cinco primeiras lições.

O objetivo principal da Introdução é apresentar alguns dos princípios sobre os quais se baseia o curso. Esses princípios são mais detalhadamente descritos e o estudante aprenderá como aplicá-los de uma maneira muito mais definitiva, nas lições seguintes.

Os membros da organização de vendas de automóveis a que nos referimos neste sumário reúnem-se unia vez por semana, para um almoço, no qual se discutem os meios de aplicar os princípios do curso. Isso dá a cada homem uma oportunidade para tirar lucro das idéias de todos os membros da organização.

Duas mesas são postas para este almoço. Numa se sentam todos os que alcançaram o direito de se tornarem membros do clube. Na segunda, que não é servida em porcelana, como a primeira, sentam-se os outros, os que não conseguiram o direito de fazer parte do clube, os quais, não é preciso dizer, tornam-se alvo de advertências dos outros, que se encontram na mesa principal.

É possível realizar uma série quase infinita de variedades de adaptação desse plano, tanto no campo das vendas de automóveis como de outros produtos.

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.

Esse plano foi descrito rapidamente com o propósito de demonstrar ao leitor do curso a maneira de fazer aplicação prática dos princípios nele traçados.

O teste final de qualquer teoria, regra ou princípio é a certeza de que dá resultados verdadeiros. A lei do "Master Mind" provou ser verdadeira, porque DÁ RESULTADOS.

Se o leitor compreendeu bem a lei, está pronto para prosseguir, passando para a segunda lição, na qual será ainda mais profundamente iniciado na aplicação dos princípios descritos na Introdução.

SEUS SEIS INIMIGOS MAIS PERIGOSOS

Uma visita do autor depois da lição

No desenho da página seguinte o leitor tem uma oportunidade para estudar os seus seis piores inimigos.

Nada têm de bonitos. O artista que os desenhou, entretanto, não os pintou tão feios como realmente são. Se tivesse feito isso, ninguém lhe daria crédito.

Enquanto estiver lendo a descrição desses horríveis caracteres o leitor deve analisar-se para ver qual deles lhe causa maiores danos.

Desenho página 80.

OS SEIS ESPECTROS SÃO CHAMADOS: MEDO DA POBREZA, MEDO DA MORTE, MEDO DA DOENÇA, MEDO DE PERDER O AMOR DE ALGUÉM, MEDO DA VELHICE E MEDO DA CRITICA.

Toda pessoa, neste mundo, tem medo de alguma coisa. A maioria dos medos é hereditária. Nesta parte, o leitor pode estudar os seis medos básicos que maiores danos nos causam. 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.

O propósito deste estudo é ajudar os leitores do curso a afastar esses inimigos mortais. Observe-se que os seis inimigos estão atrás da pessoa, de modo que ela não os pode ver facilmente.

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.

Estudemos primeiro a parte que a hereditariedade física desempenha na criação dos medos básicos. Antes de tudo, veremos que a natureza foi uma, mãe

cruel. Da mais baixa à mais alta forma de vida permitiu que o mais forte dominasse o mais fraco.

O peixe apresa os vermes e insetos e os come. Os pássaros apresam os peixes. Formas mais elevadas apresam os pássaros, e assim por diante, até chegarmos ao homem. E o homem exerce a sua função de domínio sobre todas as outras formas animais e até sobre os seus semelhantes.

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.

Dessa maneira, grande parte do instinto do medo nos vem através da herança física. Examinemos agora a herança social e vejamos a parte que, ela desempenha. 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.

Pondo de lado quaisquer preconceitos ou opiniões que já se tenham formado, pelo menos temporariamente, é possível saber a verdade sobre os seis piores inimigos, começando pelo medo da pobreza.

É preciso coragem para dizer a verdade sobre a história desse inimigo da humanidade e uma coragem ainda maior para ouvir essa verdade. 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 com o seu senso superior de intuição e a sua mais poderosa arma, o pensamento, não devora os seus semelhantes fisicamente. Sente mais prazer em devorá-los financeiramente.

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 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 ela 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, mão 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 Ano-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.

Olhemos novamente para a gravura no início deste capítulo, e determinemos, se for possível, qual dos seis medos básicos nos está causando maiores danos. Um inimigo descoberto é inimigo meio vencido.

Graças às escolas e colégios, o homem vai descobrindo pouco a pouco os seis inimigos. A arma mais eficiente para o combate a todos eles é o conhecimento organizado. Ignorância e medo são irmãos gêmeos.

Destruam-se a ignorância e a superstição, e os seis medos básicos desaparecerão da natureza humana, dentro de uma geração. Em cada biblioteca pública pode ser encontrado o remédio para os seis inimigos da humanidade, bastando para isso saber escolher os livros.

Começemos por ler *The Science of Power*, de Benjamin Kidd, e destruiremos sem demora os seis terríveis inimigos. Em seguida leia-se o ensaio de Emerson *Compensation*. Então, selecionem-se alguns bons livros sobre auto-sugestão, procurando ao mesmo tempo adquirir conhecimentos sobre o princípio por meio do qual as nossas crenças de hoje se tornam amanhã realidades. *Mind in the Making*, de Robinson dará ao leitor um excelente início para a compreensão da sua própria mente.

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. Começemos agora a estudar os efeitos pelas suas causas, e breve nos libertaremos do peso dos seis medos básicos.

Começemos estudando homens que acumularam grandes fortunas e descubramos a causa das suas realizações. Henry Ford fornece um exemplo excelente. Dentro do curto período de 25 anos venceu a pobreza e tornou-se o homem mais poderoso do mundo. Na sua obra nada há que seja efeito do acaso ou da sorte. Essa obra é o resultado do cuidado com que ele observou certos princípios, que estão igualmente à disposição do leitor.

Henry Ford não se deixou intimidar pelos seis medos básicos; não tenha o leitor dúvida sobre isso.

Se achar que está muito afastado de Ford para estudá-lo devidamente, comece por escolher duas pessoas que lhe estejam mais próximas, uma representando a sua idéia de fracasso e outra correspondendo à sua idéia de triunfo. Procure descobrir o que fez de um desses indivíduos um fracassado e do outro um triunfante. Consiga fatos reais, e, no processo de os reunir, terá aprendido muita coisa sobre causa e efeito.

Tudo o que existe - desde a forma animal mais inferior, vive na terra, ou nos mares, até o homem é o efeito do processo evolutivo da natureza. A evolução é uma transformação organizada, na qual nenhum milagre tem parte.

Não somente as formas e as cores dos animais mudam, de acordo com um processo, de uma geração para outra, como também a mente humana está sujeita

às mesmas transformações. E nisso está a nossa esperança de melhoria. Temos o poder de forçar a nossa mente por meio do processo de rápida transformação. 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.

Assim, o leitor reunirá amanhã em sua mente os pensamentos dominantes que tiver hoje. Plantará nela a semente da determinação meio vencida. Procure conservar essa intenção e, aos poucos, afaste os seis inimigos, que já então existem apenas na sua própria mente.

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 desintegrar. 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.

Man is of soul and body formed deeds
Of high resolve; on fancy's boldest wing
To soar unwearied, fearlessly to turn
The keenest pangs to peacefulness, and taste
The joys which mingled sense and spirit yield;

Or he is formed for abjectness and woe,
To grovel on the dunghill of his fears,
 To shrink at every sound, to quench the flame
 Of natural love in sensualism, to know
That hour as blest when on his worthless days
The frozen haund of death shall set its seal,
Yet fear the cure, though hating the disease.

The one is man that shall hereafter be,
The other, man as vice has made him now.

SHELLEY.

O homem é de corpo e alma 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
Sensualismo 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, conquanto odiando o mal.

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

(**)

NOTA: Estude essa tabela e compare as é- a No médias dos grandes homens aí citadas com as suas nas duas últimas colunas.

AS QUINZE LEIS DO TRIUNFO	Henry Ford	Benjamim Franklin	George Washington	Theodore Roosevelt	Abraham Lincoln	Woodrow Wilson	William H. Taft	Napoleão Bonaparte	Calvin Coolidge	Jesse James	Você (ao começar o curso)	Você (depois do curso)
I.- Objetivo principal definido	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0		
II.- Confiança em si mesmo	100	80	90	100	75	80	50	100	60	75		
III.- Hábito de economizar	100	100	75	50	20	40	30	40	100	0		
IV.- Iniciativa e liderança	100	60	100	100	60	90	20	100	25	90		
V.- Imaginação	90	90	80	80	70	80	65	90	50	60		
VI.- Entusiasmo	75	80	90	100	60	90	50	80	50	80		
VII- Autocontrole	100	90	50	75	95	75	80	40	100	50		
VIII.- Hábito de fazer mais do que é pago para fazer	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0		
IX.- Uma personalidade agradável	50	90	80	80	80	75	90	100	40	50		
X.- Pensar com segurança	90	80	75	60	90	80	80	90	70	20		
XI.- Concentração	100	100	100	100	100	100	100	100	100	75		
XII.- Cooperação	75	100	100	50	90	40	100	50	60	50		
XIII.- Tirar proveito dos fracassos	100	90	75	60	80	60	60	40	40	0		
XIV.- Tolerância	90	100	80	75	100	70	100	10	75	0		
XV.- Praticar a regra de ouro	100	100	100	100	100	100	100	0	100	0		
Média Geral	91	90	86	82	81	70	75	70	71	37		

Os dez homens analisados no quadro ao lado são bem conhecidos em todo o mundo. Oito deles são considerados como personalidades que triunfaram na vida, ao passo que dois são, de um modo geral, considerados fracassados. Os fracassados são Jesse James e Napoleão Bonaparte. Foram analisados por comparação. Observem-se cuidadosamente os pontos nos quais esses dois homens receberam nota zero, e descobrir-se-á o motivo do fracasso. Uma nota zero em qualquer das Quinze Leis do Triunfo é suficiente para causar uma derrota, mesmo que em outras leis a média seja alta. Repare-se que todos os grandes homens tiveram nota cem no objetivo principal definido. Trata-se assim de um pré-requisito para o triunfo, em todos os casos, sem exceção. Se o leitor deseja realizar uma interessante experiência, substitua os dez nomes acima por dez nomes de pessoas que conhece, cinco que tenham vencido na vida e cinco que tenham fracassado, tire uma média de

cada uma delas e também de si mesmo, tendo o cuidado de ver realmente quais são as suas fraquezas.

A CALÚNIA É UM DOS MALES MAIS DESTRUIDORES DO MUNDO. FERRE CORAÇÕES E ARRUINA REPUTAÇÕES COM UMA CRUELDADE INAUDITA.

a lei do triunfo

LIÇÃO SEGUNDA

UM OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO

Querer é Poder!

Iniciamos um curso de filosofia que, pela primeira vez na história do mundo, foi organizado com base em fatores conhecidos, que têm sido o serão sempre empregados por aqueles que triunfam na vida.

O estilo literário foi aqui completamente subordinado ao objetivo de descrever os princípios e leis incluídos neste curso, de modo que pudessem ser rápida e facilmente assimiláveis por indivíduos de todas as classes.

Alguns dos princípios descritos no curso são conhecidos de todos os que estão agora empenhados na sua leitura. Outros, porém, são apresentados pela primeira vez.

Não devemos esquecer, da primeira à última lição, que o valor desta filosofia repousa, inteiramente, no estímulo do pensamento que produzirá no espírito do leitor e não apenas nas próprias lições.

Ou, por outras palavras, este curso foi organizado como um estimulante mental ' que levará o leitor a organizar e dirigir, para um fim definido, todas as suas forças mentais, aparelhando assim o estupendo poder que a maioria das pessoas desperdiça em idéias vagas, absurdas e sem objetivo.

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.

Fiz uma vez uma longa viagem para ver Jack Dempsey treinar para uma luta séria. Observei que o conhecido pugilista não fazia apenas um tipo de exercício, mas, ao contrário, praticava vários. O saco de areia o auxiliava a desenvolver a força de certos músculos e também treinava a vista na rapidez. Os halteres serviam para treinar um outro grupo de músculos. A corrida desenvolvia os músculos das pernas e coxas. Uma alimentação racional, bem calculada, lhe dava o suficiente para o

desenvolvimento muscular sem acúmulo de gorduras. Hábitos adequados de sono, diversões e descanso lhe davam ainda outros requisitos necessários para a vitória.

O leitor deste curso está - ou deveria estar - empenhado numa série de exercícios para triunfar na batalha da vida. Para isso, 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.

Os cavalos são exercitados para determinadas marchas pelos treinadores, que os fazem saltar sobre obstáculos, desenvolvendo assim a marcha desejada por meio do hábito e das repetições. O espírito humano precisa ser treinado de uma maneira idêntica, por meio de uma variedade de estímulos que inspirem o pensamento.

O leitor observará, antes de se aprofundar nessa filosofia, que a simples leitura das lições produzirá na sua mente uma onda de pensamentos sobre uma vasta série de assuntos. Por este motivo, é aconselhável que faça a leitura munido de uma caderneta de notas e de um lápis e adote o costume de anotar os pensamentos e idéias que lhe forem surgindo na mente.

Aceitando esta sugestão, o leitor, depois de ter lido o curso duas ou três vezes, terá adquirido unia série de idéias suficientes para transformar inteiramente o seu plano de vida.

Seguindo esse costume, inteirar-se-á, muito cedo, de que o cérebro se torna uma espécie de magneto, e que atrairá idéias úteis que pairam no "leve ar", para empregar a expressão de eminente cientista que fez experiências com este princípio, durante muitos anos.

O leitor cometerá uma grande injustiça para consigo mesmo, se empreender este estudo com a idéia, por mais leve que seja, de que não precisa mais conhecimentos de que os que possui no momento. 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 necessitamos, a fim de viver uma vida sã, e ser feliz durante toda a existência.

A humildade é um mensageiro do triunfo!

Antes de nos tornarmos humildes em nossos próprios corações, não estaremos aptos para tirar grande proveito das experiências e pensamentos alheios.

Essa linguagem soa como uma prédica de moral, dirão. E que tem isso!

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

Triunfo, na vida, tem sido amplamente pregado aos nossos homens ilustres.

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.

Avançando mais um passo, se quisermos conhecer os homens, devemos estudá-los:

Quando irritados

Quando estão amando

Quando têm questões de dinheiro

Quando comendo (a sós e sem saber que estão sendo observados)

Quando escrevem

Quando estão em dificuldades

Quando alegres e triunfantes

Quando abatidos e derrotados

Quando enfrentam uma catástrofe

Quando Procuram "causar uma boa impressão" aos outros

Quando informados sobre a desgraça alheia

Quando informados da boa-sorte de outros

Quando perdem em qualquer espécie de esporte

Quando vencem num jogo esportivo

Quando sós, numa atitude de meditação.

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, não há dúvida, mas enganam muito.

Este curso foi organizado de maneira a tornar os seus leitores aptos a fazer um balanço de si próprios e de outras pessoas, por outros métodos que não os julgamentos precipitados. Aquele que conseguir dominar esta filosofia estará apto para enxergar através da crosta exterior dos adornos pessoais, das roupas, da chamada cultura e coisas semelhantes, e penetrar profundamente no coração dos que o cercam. É uma promessa grandiosa, que não seria formulada se não nos tivéssemos certificado, em anos de experiência e análise, de que tal promessa pode ser feita.

Algumas pessoas que examinaram os manuscritos deste curso admiraram-se de que não o tivéssemos denominado "Curso Sobre Arte de Vender". A isso responderemos que a palavra "venda" está geralmente associada com negócios de mercadorias, ou serviços, e isso tornaria circunscrita e limitada a verdadeira natureza da obra.

É verdade que se trata de um curso da *Arte de Vencer*, contanto que se dê um significado mais amplo a essa expressão.

Esta filosofia visa tornar possível, aos que a dominarem, negociar" com êxito o seu caminho na vida, encontrando o mínimo possível de resistência e atrito. Assim, um tal curso deve ajudar o leitor a organizar e empregar na prática muitas verdades que são abandonadas pela maioria das pessoas, que marcham pela vida adiante como criaturas medíocres.

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!

As novas verdades, quando aceitas, são tomadas com o proverbial grão de sal.

Alguns dentre nós exigem mais que uma mera pitada; querem quantidade muito maior, capaz de temperar as novas idéias, que assim se tornam sem utilidade.

Por conseguinte, a Introdução deste curso, tal como a presente lição, trata de assuntos que se destinam a preparar o caminho para novas idéias, de maneira tal que nenhuma delas possa causar choque no cérebro do leitor.

A idéia que desejamos “transmitir” foi muito bem exposta pelo editor do American Magazine, em editorial aparecido recentemente, que transcrevemos.

“Recentemente, por uma noite chuvosa, Carl Lomen, o rei das arenas do Alasca, narrou-me uma história real. Conservei-a no meu repertório desde então. E agora passo-a adiante.

“Um certo esquimó da Groenlândia, contou-me Lomen, foi empregado numa das expedições ao Pólo Norte há alguns anos. Depois, como recompensa aos fiéis serviços que prestou, levaram-no a Nova Iorque, para uma rápida visita. Por tudo quanto viu e ouviu, verdadeiros milagres de som e de visão, sentiu uma profunda admiração. Ao regressar à sua terra natal, deu notícia de edifícios que se erguiam até os céus; de elétricos, que descreveu como casas que se movimentavam em trilhos, habitados por pessoas; de pontes colossais, de luzes artificiais e todas as outras coisas que se encontram nas grandes metrópoles.

“A gente da sua aldeia o olhava friamente, sem lhe dar atenção. Daí por diante passou a ser conhecido pelo apelido de 'Sagdluk', que quer dizer 'Mentiroso', e esse nome ignominioso foi o seu, até morrer. Muito antes da sua morte, o seu verdadeiro nome estava completamente esquecido.

“Quando Knud Rasmussen fez a viagem da Groenlândia ao Alasca, acompanhava-o um esquimó chamado Mitek (Pato selvagem). Mitek visitou Copenhague e Nova Iorque onde viu muitas coisas que não conhecia e ficou grandemente impressionado. Mais tarde, de volta à sua terra natal, lembrou-se da tragédia de Sagdluk, e achou que não seria prudente contar a verdade. Em vez disso, contaria histórias que o seu povo pudesse compreender, e salvou assim sua reputação.

“Contou pois como o Dr. Rasmussen mantinha uma caíque nas margens de um grande rio, o Hudson, e como todas as manhãs saíam à caça. Patos, gansos e lontras existiam em grande quantidade, e eles se divertiam imensamente com essas viagens.

“Mitek, aos olhos dos seus conterrâneos, é um homem honesto. Seus vizinhos o tratam com todo o respeito.

“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 I

“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.

Os esquimós pelo menos tinham alguma desculpa. Não podiam conceber os quadros fantásticos descritos por Sagdluk. A sua vida simples foi sempre circunscrita pela noite do Ártico.

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.

Um velho fazendeiro de Vermont costumava sempre terminar as suas preces com o seguinte apelo: “Meu Deus dai-me um espírito aberto.” Se muita gente seguisse o seu exemplo, poderia salvar-se das desvantagens dos preconceitos. E que lugar agradável para viver seria então o mundo!

Todas as pessoas devem ter empenho em reunir 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. O fazendeiro deve visitar a cidade freqüentemente, andar entre fisionomias estranhas e altos edifícios. Voltará à sua fazenda com o espírito rejuvenescido, com mais coragem e um entusiasmo maior.

O homem da cidade, sempre que seja possível, deve fazer uma viagem ao campo e banhar o espírito com novos aspectos, diferentes do que o rodeiam na labuta diária.

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.

Enquanto seguir este curso, o leitor porá de lado, de vez em quando, o ambiente mental em que cumpre o seu trabalho quotidiano, entrando num campo inteiramente novo de idéias, algumas das quais até então desconhecidas.

Chegará assim ao fim do curso com uma nova provisão de idéias, que o tornarão mais eficiente, mais entusiasta e mais corajoso, seja qual for o seu gênero de trabalho.

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

Algumas das idéias apresentadas neste curso não exigem novas explicações ou provas da sua veracidade, pois são bem conhecidas de todos. Outras aqui apresentadas, porém, são novas, e por esse simples motivo muitos dos que se iniciaram nesta filosofia hesitaram em aceitá-las como verdadeiras.

Todos os princípios descritos aqui foram cuidadosamente experimentados por nós, e a maioria deles foi estudada por dezenas de cientistas e outras pessoas capazes de fazer a distinção entre a mera teoria e a prática.

Por essa razão, todos os princípios aqui expostos são praticáveis, contanto que se saiba aplicá-los. Entretanto, não pedimos a nenhum dos nossos leitores que aceite qualquer das idéias apresentadas, antes de se ter convencido primeiro, por meio de experiências e análises, da realidade do princípio em questão.

O que pedimos ao leitor, por lhe 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 esse 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 realizações 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 que ela é, praticamente, a base de todos os acontecimentos importantes resultantes dos esforços de grupo ou corporação.

O falecido Alexandre Graham Bell asseverou acreditar que a lei do "Master Mind", como é descrita nesta filosofia, não somente é verdadeira, como também todas as instituições superiores de ensino dentro em pouco passariam a ensiná-la como parte indispensável dos cursos de Psicologia.

Charles P. Steinmetz declarou que fizera experiências com a lei em questão chegando à mesma conclusão enunciada nas lições, muito antes de haver falado com o autor dos livros, sobre esse assunto.

Lutner Burbank e John Burroughs fizeram declarações semelhantes!

Edison nunca foi interrogado a respeito, mas outras declarações suas dão a entender que ele endossaria a lei como uma possibilidade, se não de fato uma realidade.

Dr. Elmer Gates aprovou a lei, numa conversa que teve conosco há mais de quinze anos. O Dr. Gates é um cientista de primeira ordem, formando ao lado de Edison, Steinmetz e Bell.

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.

Agora, consintam os leitores que lhes apresente um ligeiro esboço desta lição e do proveito que poderão tirar dela.

Tendo me preparado para praticar essa lei, apresentarei a introdução como uma "narrativa do meu caso". A evidência, que vem em apoio desse caso será apresentada nas dezesseis lições que compõem o curso.

Os fatos que formam o curso foram reunidos durante mais de vinte e cinco anos de experiência comercial e profissional, e a única razão que me leva a empregar o pronome pessoal é que narro aqui uma experiência de primeira mão.

Antes de ser publicado este curso de leitura sobre a Lei do Triunfo, os seus originais foram submetidos a duas importantes universidades, das quais se solicitava que os manuscritos fossem lidos por professores competentes com a finalidade de corrigir ou eliminar as declarações que parecessem faltas de base, do ponto de vista econômico.

O pedido foi atendido e os originais cuidadosamente examinados. Nenhuma só modificação foi proposta, além de duas ou três simples trocas de palavras.

Um dos professores expressou-se, em parte, da seguinte maneira: "IP, de lastimar que todas as moças e rapazes que entram para as Escolas Superiores não estejam exercitados, de maneira eficiente, nas Quinze Leis que constituem o seu curso de leitura sobre a Lei do Triunfo, e que uma grande universidade como esta, a que tenho a honra de pertencer, bem como todas as outras, não incluam esse curso como uma parte do seu currículo."

Visto que o curso foi apresentado como um mapa ou uma 44 planta" que guiará o leitor para alcançar o alvo que procura atingir e que se chama "Triunfo", não será oportuno definir aqui o que é triunfo?

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.

Frisarei, com certa insistência a palavra "poder", pois ela está sempre inseparavelmente relacionada com o triunfo. 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.

Que é poder T

Poder é a energia ou esforço organizado. Este curso é com razão chamado o Curso da Lei do Triunfo', 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 picando-o, poderemos obter tudo o que quisermos, contento 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.

Todos aqueles que têm alcançado triunfos extraordinários, sem exceção, o têm conseguido, quer consciente quer inconscientemente, por meio do auxílio de todos, ou pelo menos de alguns dos quinze fatores principais, dos quais o curso constitui uma compilação. Quem tiver dúvidas sobre isso siga as dezesseis lições e em seguida empreenda a análise acurada de homens como Carnegie, Rockefeller, Hill, Harriman, Ford e outros do mesmo valor, que acumularam grandes fortunas, e verá que todos eles conhecem e aplicam o princípio do esforço organizado, que se destaca como um fio de ouro, através de todo o nosso curso.

Há cerca de vinte anos tive oportunidade de entrevistar Andrew Carnegie a fim de escrever um artigo sobre ele. Durante a entrevista perguntei-lhe a que atribuía seu triunfo. Carnegie disse então:

"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 adquiri 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 coo era ao 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 acidental 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.

Uma análise cuidadosa de vários dos antigos sócios comerciais de Carnegie, levada a efeito depois do início do curso, provou, de modo irrefutável, não somente que existe uma lei tal como a que é chamada “Master Mind”, como também que a referida lei foi a principal fonte dos êxitos de Andrew Carnegie.

Talvez nenhum dos associados de Carnegie o tenha conhecido melhor que Charles M. Schwab, o qual declarou com muita justeza que na personalidade de Andrew Carnegie há “algo de sutil” que lhe tornou possível atingir tais alturas.

“Nunca conheci, disse ele, ninguém dotado de tanta imaginação, de uma inteligência tão viva e de tamanho instinto de compreensão. Tinha-se a impressão de que ele fazia experiência com os pensamentos da gente, e fazia uma reserva de tudo o que se tinha realizado ou pudesse realizar ainda. Parecia apreender as palavras antes mesmo de serem pronunciadas. O seu jogo mental era fascinante e o seu hábito de observação dava-lhe uma reserva de conhecimentos sobre inúmeros assuntos.

“Mas sua qualidade mais notável, tão rica que mais parecia um dom, era o poder de inspirar outros homens. Irradiava confiança. Quem quer que tivesse dúvidas sobre qualquer coisa podia discutir o assunto com Carnegie. Num instante,

ele convenciona a pessoa da razão ou do erro em que estivesse. Essa qualidade de atrair os outros, em seguida estimulá-los, brotava de sua própria força.

“Os resultados da sua direção eram notáveis. Nunca antes, na história da indústria, penso eu, existiu um homem que, sem entender do negócio, nos seus detalhes, sem pretensões a ser um técnico em assuntos de aço e máquinas, estivesse apto para estabelecer tão importante empresa.

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

Nessa última frase, Schwab expressou um pensamento que corrobora a teoria do “Master Mind”, à qual atribuímos a principal fonte do poder de Carnegie.

Schwab confirmou também a afirmativa de que Andrew Carnegie teria triunfado em qualquer outro negócio que empreendesse, do mesmo modo que conseguiu triunfar na indústria do aço. É óbvio que esse triunfo foi devido à compreensão entre a sua mente e a dos seus associados, o não a um mero conhecimento da indústria em questão.

Esse pensamento deve ser muito confortador para os que não conseguiram ainda atingir um sucesso marcado, pois demonstra que o triunfo é apenas uma questão de aplicação correta das leis e princípios que estão ao dispor de todos; e essas leis, não nos esqueçamos disso, estão inteiramente descritas e estudadas nas dezesseis Lições do Curso que estamos seguindo.

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. Durante a última Guerra Mundial, muito se falou sobre os efeitos da propaganda, e não parece exagero dizer-se que as forças desorganizadoras da propaganda foram muito mais destruidoras que os canhões e explosivos empregados na conflagração.

Um dos pontos decisivos da Primeira Guerra Mundial foi quando os aliados colocaram seus exércitos sob a direção do General Foch. Militares bem informados dizem que foi essa medida que causou a desgraça dos exércitos adversários.

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.

Um homem tinha sete filhos, que estavam sempre discutindo uns com outros. Um dia o pai chamou os filhos e disse-lhes que desejava dar a todos uma demonstração do que significava aquela falta de harmonia. Preparou um feixe com sete estacas, cuidadosamente amarradas. Mandou que cada filho, separadamente, tentasse partir o feixe. Cada qual experimentou e nada conseguiu. O pai desfez então o feixe, entregou uma estaca a cada um dos filhos e pediu que quebrassem as estacas com o joelho. O velho disse então o seguinte:

“Quando vocês, meus filhos, trabalham juntos, num espírito de perfeita harmonia, lembram o feixe de estacas, e nenhum pode ser derrotado; mas quando brigam uns com os outros, qualquer um pode ser facilmente vencido.”

Nessa história há uma valiosa lição que pode ser aplicada ao povo de qualquer comunidade, aos empregados e empregadores em qualquer organização de trabalho, ou ao Estado ou Nação em que se vive.

O *esforço organizado* pode ser transformado em poder, que pode ser também um poder perigoso, se não for guiado com inteligência. 10 por essa razão, principalmente, que as dezesseis lições do curso são delicadas, em grande parte, à descrição dos modos de dirigir o poder do esforço organizado, a fim de que ele conduza ao triunfo, a essa espécie de triunfo que é baseado na justiça e na verdade e que conduz, por fim, à felicidade.

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. Um dos objetivos do nosso curso é ajudar cada leitor a descobrir o seu lugar apropriado no mundo do trabalho, onde a prosperidade material e a felicidade podem ser encontradas em abundância. Para esse fim, a décima-sexta lição é acompanhada de um quadro de análise de caráter. Esse quadro tem por fim habilitar o leitor a fazer uma auto-análise e descobrir a habilidade latente e as forças ocultas que dormem dentro de si.

O curso inteiro destina-se a ser um estímulo que facilitará o conhecimento das suas forças ocultas tais quais elas são, e despertará nele a ambição, a visão e a determinação, que o levarão a adiantar-se e a reclamar o que lhe pertence por direito.

Há menos de trinta anos, 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? É que Ford compreendeu e aplicou o princípio do esforço organizado, ao passo que o outro não cuidou disso.

Na pequena cidade de Shelby, Ohio, onde essas linhas são escritas, pela primeira vez na história, esse princípio do esforço organizado está sendo aplicado com o propósito de se realizar uma aliança bem estreita entre as igrejas e as casas comerciais de uma comunidade.

Os párocos e os homens de negócios formaram uma aliança, da qual resultou que as igrejas e os comerciantes se apóiam mutuamente. E em conseqüência, tanto as casas comerciais como as igrejas adquiriram tamanha força que é quase impossível algum dos seus empregados ou membros fracassar. Os outros não permitirão tal coisa.

É isso um exemplo do que pode acontecer, quando grupos de homens formam uma aliança com o fim de colocar o poder combinado de uma coletividade em apoio de cada unidade individual. A aliança trouxe à cidade de Shelby vantagens morais e materiais de que gozam poucas cidades americanas.

Para que possamos ter uma visão mais concreta de como esse princípio do esforço organizado se pode tornar poderoso, paremos por um momento e deixemos a nossa imaginação traçar um quadro do que resultaria, se todas as igrejas, jornais e clubes, inclusive clubes femininos e as outras organizações cívicas da mesma natureza, em todas as cidades americanas, formassem uma aliança com o objetivo de fundir o seu poder e empregá-lo em benefício dos membros dessas organizações.

Os resultados seriam simplesmente espantosos!

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. Uma tal aliança poderia produzir influência suficiente para transformar, numa única geração, as tendências comerciais, sociais e morais de todo o mundo civilizado; teria poder suficiente para forçar no espírito das gerações vindouras qualquer ideal desejado.

Poder é o esforço organizado, como já tivemos ocasião de dizer.

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 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. I

Ele está em completa harmonia com os princípios de economia e da psicologia aplicada. Observar-se-á que as lições que dependem, para sua aplicação prática, de

algum conhecimento de psicologia, foram acrescentadas de uma explicação mais ampla dos princípios psicológicos que visam torná-las mais acessíveis.

Antes de serem dados à publicidade, os manuscritos do nosso curso foram submetidos a banqueiros e comerciantes americanos, por conseguinte homens de espírito eminentemente prático, capazes de analisá-los e criticá-los. Um dos mais conhecidos banqueiros de Nova Iorque devolveu os originais com os seguintes comentários:

“Sou formado pela Universidade de Yale, mas acredite que estaria disposto a trocar tudo o que o meu título me deu pelo que me trouxe o curso sobre a “Lei do Triunfo”, caso tivesse tido o privilégio de o incluir nos meus estudos, quando era aluno de Yale.

“Minha esposa e minha filha leram também os manuscritos. Minha esposa chamou o curso de ‘teclado da vida’, pois julga ela que todos os que aprendem a maneira de aplicá-lo podem executar uma sinfonia perfeita, em qualquer cargo que exerçam, da mesma forma que um pianista executa qualquer música, uma vez que aprendeu a dominar o teclado do piano e sabe música a fundo.”

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 305 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 daqueles que o conhecem bem, especialmente de pessoas que não tenham motivos para lisonjeá-lo e o vejam como é, realmente.

Este curso tem por objetivo ajudar o leitor a descobrir quais os seus talentos naturais, auxiliando-o a organizar, coordenar e pôr em prática o conhecimento conseguido por meio da experiência. Durante mais de vinte anos reunimos, classificamos e organizamos o material que agora oferecemos ao leitor. No decorrer dos últimos quatorze anos analisamos mais de 16 mil pessoas, e todos os fatos vitais reunidos nessas análises foram cuidadosamente organizados por nós e são agora apresentados aqui. Essas análises trouxeram à luz muitos fatos interessantes que contribuíram para tornar praticável o nosso curso. Constatei, por exemplo, que noventa e cinco por cento de todas as pessoas analisadas eram fracassadas e apenas cinco por cento triunfantes. (Pela palavra “fracasso” entenda-se que as pessoas em questão não conseguiram encontrar felicidade ou as necessidades ordinárias da vida sem uma luta quase intolerável.) Talvez fosse essa a proporção de

fracassos e triunfos se a população do mundo inteiro fosse cuidadosamente examinada. 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.

Um dos fatos mais surpreendentes trazidos a lume por essas 6 mil análises foi a descoberta de que noventa e cinco por cento das pessoas classificadas como fracassadas estavam em tal classe porque não tinham um objetivo definido na vida, enquanto os outros cinco por cento eram constituídos por indivíduos que triunfaram, não somente porque os seus propósitos eram definidos, como também porque tinham planos definidos para a consecução do seu objetivo.

Um outro fato importante revelado por essas análises foi que noventa e cinco por cento dos que são classificados como fracassos se ocupavam em trabalhos que não eram do seu agrado, ao passo que os restantes cinco por cento de elementos apontados como "triunfadores" trabalhavam no que mais lhes agradava. É de duvidar que uma pessoa se torne um fracasso, quando empenhada num trabalho que lhe interessa realmente. Outro fator vital mostrado por essas análises foi que os cinco por cento de pessoas que triunfaram tinham o hábito sistemático de economizar dinheiro, enquanto que os noventa e cinco por cento que fracassaram não economizavam nada. Vale a pena refletir sobre o fato.

Um dos principais objetivos do nosso curso é auxiliar o leitor a realizar o trabalho da sua escolha de uma maneira que lhe garanta as maiores recompensas, tanto em dinheiro como em felicidade.

UM OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO

A NOTA tônica de toda essa lição pode ser encontrada na palavra "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 definido na vida. Em primeiro lugar dediquemos nossa atenção ao lado psicológico da questão. Lá fato bem estabelecido na psicologia que os atos das pessoas estão sempre em harmonia com os pensamentos que lhes dominam o cérebro.

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. Trata-se de um grau de auto-hipnotismo, mas não se deve ter medo disso, pois foi esse mesmo princípio que fez com que Napoleão subisse da sua situação de um pobre filho da Córsega à ditadura da França. Foi com o auxílio desse princípio que Thomas Alva Edison conseguiu ser o maior inventor do mundo e foi também por meio dele que Lincoln conseguiu pôr uma ponte no grande abismo que medeava entre o lugar do seu nascimento, uma modesta casa das montanhas de Kentucky, e a presidência da maior nação do mundo. Foi ainda esse princípio que fez Theodore Roosevelt tornar-se um dos líderes mais agressivos que já atingiram a Presidência dos Estados Unidos.

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. Quando 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. Não há dúvida de que se fosse possível fotografar os seus pensamentos, nada haveria nesse retrato senão um torrador de amendoim, alguns saquinhos de papel e uma multidão comprando amendoim torrado. Esse homem poderia abandonar tal negócio, se tivesse visão e ambição, primeiro para imaginar-se exercendo um emprego mais lucrativo, e, em seguida, a perseverança para manter tal quadro diante do espírito até influenciá-lo a dar os passos necessários para entrar num negócio mais vantajoso. 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.

Um dos maiores escritores e oradores dos Estados Unidos, meu amigo íntimo, descobriu há dez anos as possibilidades do princípio da auto-sugestão e começou imediatamente a pô-lo em prática. Traçou um plano para a sua aplicação e esse plano veio a ser de grande eficiência. Naquela época, porém, não era escritor nem orador.

Todas as noites, antes de adormecer, fechava os olhos e via em imaginação uma longa mesa de reuniões, em torno da qual se reuniam certos homens eminentes, cujas características desejava absorver na sua própria personalidade. Esses homens eram Lincoln, Napoleão, Washington, Emerson e Elbert Hubbard. Começava então a conversar com essas figuras imaginárias, mais ou menos da seguinte maneira:

Lincoln: Desejo construir no meu próprio caráter as virtudes da paciência, da justiça para com todo o gênero humano e o agudo senso de humor,, que foram as suas principais características. Preciso dessas qualidades e não ficarei satisfeito enquanto não as conseguir.

Washington: Quero fazer nascer no meu caráter as qualidades de patriotismo, dedicação, desprendimento e direção, que foram as suas notáveis características.

Emerson: Desejo formar no meu caráter as qualidades de visão e habilidade para interpretar as leis da natureza, inscritas nas paredes das prisões, nas árvores em desenvolvimento e nas faces das criancinhas, que foram as suas mais notáveis características.

Napoleão: Desejo despertar no meu caráter as qualidades que tanto o distinguiram: autoconfiança, habilidade estratégica para dominar obstáculos, a faculdade de aproveitar com os erros e de fazer nascer uma força de cada derrota.

Hubbard: Quero desenvolver a capacidade para igualar e mesmo para ultrapassar a sua capacidade para se expressar com clareza, concisão e energia.

Todas as noites, durante meses seguidos, esse homem viu as mesmas figuras sentadas em torno da sua mesa imaginária, até que finalmente conseguiu imprimir no subconsciente essas qualidades, de maneira tão clara que começou a desenvolver-se nele uma personalidade que era um composto de todas as personalidades invocadas.

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.

A água não procura seu equilíbrio com certeza maior do que o homem procura a companhia dos que estão em condições financeiras e mentais iguais às suas. Um professor da Universidade de Yale e um camponês analfabeto nada têm em comum. Sentir-se-ão infelizes se forem obrigados a estar juntos durante muito tempo. Os homens que nada têm de comum entre si se misturam tanto como a água e o azeite.

Tudo isso conduz à seguinte afirmativa:

Atrairmos 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. Suponha o leitor que o seu objetivo definido esteja muito acima da sua atual situação. Que fazer? É um direito seu, é seu dever ter elevadas aspirações na vida. Deve a si mesmo e à comunidade em que vive estabelecer um alto nível de vida.

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. Há alguns anos Louis Victor Eytinge foi condenado à prisão perpétua na penitenciária de Arizona. Nessa época era o que se podia chamar um “homem mau”, conforme ele mesmo confessava. Além disso, muitos acreditavam que dentro de um ano ele morreria vitimado pela tuberculose.

Eytinge tinha mais do que ninguém motivos para se, sentir desanimado. A aversão que lhe votava o público era intensa e ele não possuía um só amigo neste mundo; ninguém que o visitasse, trazendo-lhe uma palavra de conforto ou de encorajamento. Então na sua própria mente aconteceu qualquer coisa que lhe fez voltar a saúde debelando a “peste branca”, e que, finalmente, lhe abriu as grades da prisão, restituindo-lhe a liberdade.

Que se teria passado?

Exatamente o seguinte: ele decidiu consigo mesmo vencer a tuberculose e recuperar a saúde. Trata-se de um objetivo principal definido. Em menos de um ano, depois de haver tomado tal deliberação, tinha vencido. Ampliou então o objetivo principal resolvendo tudo fazer para conquistar sua liberdade. Dentro em pouco as paredes da prisão desapareceram em torno dele.

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, ascender 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. Mesmo um cavalo teimoso sabe que condutor está manejando as suas rédeas; e se rende ao cavaleiro. 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 torna 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.

Isso, quanto ao que diz respeito ao ponto de vista psicológico de um propósito definido. Vejamos agora o lado econômico da questão.

Se um navio perde o leme no meio do oceano e começa a girar em torno de si mesmo, gastará todo o combustível sem chegar ao seu destino, apesar de gastar energia suficiente para atingi-lo e dele voltar várias vezes.

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?

Toda casa bem construída teve a sua origem num propósito definido e, ainda mais, num plano definido, na forma de uma série de plantas. Imaginemos o que aconteceria se alguém tentasse construir um prédio ao acaso, sem um plano. Os operários se atrapalhariam uns aos outros, o material de construção seria empilhado sobre o lote de terreno, antes de construirmos os Alicerces e todo o pessoal empregado teria uma noção diversa de como a casa devia ser construída. O resultado seria um verdadeiro caos e mal-entendidos de toda sorte. Além disso, o custo da obra se tornaria verdadeiramente exorbitante.

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.

Com a ajuda de uma pequena lente podemos aprender uma grande lição sobre o valor do esforço organizado. Com a lente podemos focalizar os raios do sol sobre um ponto definido, de maneira tão forte que o seu calor poderá abrir um buraco numa tábua; sem a lente (que representa o propósito definido) os mesmos raios de sol podem incidir sobre a mesma tábua durante um milhão de anos sem a queimar.

Mil pilhas elétricas, quando adequadamente organizadas e ligadas entre si por meio de fios, produzirão energia bastante para movimentar uma peça grande de máquina durante várias horas, mas se tomarmos essas pilhas separadamente nenhuma delas terá energia suficiente para produzir na máquina qualquer espécie de movimento. As nossas faculdades mentais podem ser comparadas a essas pilhas. Depois que o leitor organizar as suas faculdades mentais de acordo com o plano fixado nas Dezesesseis Lições do Curso de Leitura Sobre a Lei do Triunfo, dirigindo-as no sentido de alcançar um objetivo definida na vida, poderá tirar vantagem do princípio de cooperação do qual nasce o poder que se chama Esforço Organizado.

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.

Logo que surgiu o plano para o Curso, lembro-me que levei os' originais a um professor da Universidade de Texas e, animado de grande entusiasmo, lhe sugeri que havia descoberto um princípio que seria de grande auxílio para mim em todos os discursos que pronunciasse para o futuro, pois estava mais bem preparado para organizar e dirigir as minhas idéias.

Ele olhou durante alguns minutos o esboço dos quinze pontos e logo voltou-se para mim, dizendo:

"Sim, a sua descoberta vai ajudá-lo a fazer melhores discursos, mas não se limitará a isso: contribuirá também para torná-lo um escritor mais eficiente. Nos seus escritos anteriores notei uma certa tendência para dispersar as suas idéias. Por exemplo, se tinha de descrever uma bela ,montanha, à distância, costumava fazer

digressões, chamando a atenção do leitor para uma moita de flores silvestres, para um regato murmurante ou para o canto dos pássaros, desviando-se aqui e ali, fazendo verdadeiros ziguezagues, antes de chegar à descrição da montanha. No futuro encontrará, muito menos dificuldades para descrever um objeto, seja falando ou escrevendo, porque os seus quinze pontos representam a base da organização.”

Uma vez, um homem sem pernas encontrou um cego. Aquele aleijado era um homem de visão, pois propôs ao cego que formassem ambos uma aliança que poderia ser de grande utilidade para os dois. “Subirei às suas costas, disse o aleijado, e andarei com as suas pernas, ao passo que você fará uso dos meus olhos. Assim andaremos muito mais rapidamente.”

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 uma vida inteira, por mais bem organizado que seja, é muito pouco, mas o que se pode conseguir por meio de aliança com outros é na verdade ilimitado.

O “Master Mind” ao qual Carnegie se referiu quando o entrevistamos foi formado de mais vinte mentes. Aquele grupo era composto de homens de todos os temperamentos e tendências. Cada homem tinha que desempenhar uma determinada parte, somente. Havia entre eles uma perfeita compreensão e distribuição de trabalho; a tarefa de Carnegie consistia em manter a harmonia no grupo, e ele a desempenhou maravilhosamente.

Se o leitor conhece bem o jogo do futebol, sabe naturalmente que o time vencedor é aquele que melhor coordena os esforços dos seus jogadores. O que vence é o trabalho do time. O mesmo acontece no grande jogo da vida,

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.]É preciso escolher o gênero de negócio. Deve-se também decidir o ponto onde ele será localizado, bem como as normas em que deve ser conduzido.

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 rã sobre o tamanho do universo!

O objeto dessa lição não é informar o leitor sobre qual deve ser a sua ocupação na vida, pois isso só pode ser feito depois de uma análise detalhada da pessoa. O seu objetivo é impressionar o espírito do leitor com uma concepção clara do valor do propósito definido e da compreensão do princípio do esforço organizado, como meio de conseguir o poder necessário para materializar esse propósito.

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.

O hábito de trabalhar com um objetivo principal definido criará o hábito da pronta decisão, que será de um grande auxílio para o leitor em tudo o que empreender.

Além disso, o hábito de trabalhar com um objetivo definido ajudá-lo-á a concentrar toda a atenção numa determinada missão, até realizá-la.

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.

Henry 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.

Edwin C. 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 Lincoln 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 *kodak*, fez com que a idéia lhe rendesse uma fortuna e, ao mesmo tempo, proporcionou prazer a todo o mundo.

Russel Conwell 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.'

John 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 II, 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.

Bilhões 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.

Deve haver no mundo qualquer coisa que o leitor pode fazer melhor do que qualquer outra pessoa. Procure pois, até encontrar, essa linha de esforço e transforme no seu objetivo principal definido. 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.

Voltemos, para maior clareza, aos 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.

Por exemplo, se pensamos em piscar os olhos e não há no nosso cérebro qualquer influência contrária ou pensamento para deter a ação a tempo, o nervo-motor conduzirá o nosso pensamento à sede do governo, no cérebro, e a ação muscular adequada tem lugar imediatamente.

Afirmemos o princípio de um outro ângulo: escolha uma pessoa, por exemplo, um propósito definido para a sua vida e prepare a sua mente para o levar avante. Desde o momento em que fizer a escolha, esse propósito se torna o pensamento dominante na sua consciência e ela estará constantemente alerta para os fatos, informações, e conhecimentos com os quais poderá conseguir o referido propósito. 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 e alcançará o seu propósito.

O desejo é 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.

Para acentuar o princípio que me estou. esforçando para tornar o mais claro possível, acredito que não seja fora de propósito sugerir que, para estar certo de uma realização bem sucedida, o objetivo principal na vida deve ser apoiado por um desejo ardente de realizá-lo. Já observei que as moças e rapazes que entram para o colégio à sua própria custa, trabalhando para isso, progridem mais do que aqueles cujos estudos são custeados pelos outros. 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. Para o esclarecimento dos que podem ter interpretado devidamente o sentido dessa afirmativa, esforçar-me-ei por enunciar o princípio de outra maneira. Por exemplo, o simples desejo de possuir um automóvel não fará com que o mesmo venha rodando ao nosso encontro, mas se houver um desejo ardente de possuir o automóvel, esse desejo conduzirá à ação apropriada por meio da qual ele será adquirido.

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. Lembre-se o leitor de que esses três passos são sempre necessários para garantir o triunfo.

Certa ocasião, conheci uma jovem muito pobre que tinha um desejo ardente de casar-se com um homem rico, e finalmente conseguiu o que queria, mas não sem ter antes transformado esse desejo no desenvolvimento de uma personalidade muito atraente, que, por sua- vez, atraiu o marido desejado.

Tive uma vez um desejo ardente de ter facilidade para analisar caracteres com exatidão, e esse desejo era tão persistente e tão profundamente fixo que me levou a dez anos de pesquisas e estudos de personalidades de homens e mulheres.

George S. Parker fabricou uma das melhores canetas-tinteiro do mundo, e, conquanto empreendesse o seu negócio na pequena cidade de Jenesville, no Estado de Wisconsin, conseguiu espalhar o produto por todo o globo; a sua caneta é hoje vendida em todos os países civilizados do mundo. Há mais de vinte anos, Parker fixou no seu espírito um objetivo definido, isto é, produzir um tipo de caneta-tinteiro que fosse a melhor de todas. Apoiou esse propósito num desejo ardente de realizá-lo; hoje podemos usar uma caneta que nos satisfaz inteiramente, e isso constitui um grande triunfo para Parker.

Todos nós somos construtores e como os que constróem casas, empregando para isso madeira, tijolos e aço, devemos traçar uma série de planos, de acordo com os quais modelaremos o edifício do nosso triunfo. Estamos vivendo numa época maravilhosa, em que os materiais com que se constrói o êxito são abundantes e baratos. Temos à nossa disposição, nos arquivos das bibliotecas públicas, os resultados cuidadosamente compilados de mil anos de pesquisas, sobre todos os possíveis campos de esforço que uma pessoa quiser seguir. Se alguém deseja tornar-se pregador, terá à mão toda a história dos conhecimentos adquiridos por aqueles que o precederam nesse campo de atividade; aquele que deseja ser um mecânico tem à disposição toda a história das invenções de máquinas, da descoberta e uso dos metais e ligas metálicas na natureza. Se deseja ser advogado, tem ao seu dispor a história dos processos legais. Nos Estados Unidos, por exemplo, o Departamento da Agricultura, em Washington, põe à disposição de todas as pessoas que se querem dedicar à agricultura os ensinamentos necessários para isso.'

O mundo jamais esteve tão cheio de oportunidades como agora. Por toda parte aumenta a procura de serviços de pessoas mais eficientes: datilógrafos, estenógrafos, pregadores, empregados bancários, etc.

Esta lição não estará completa enquanto o leitor não tiver escolhido o seu objetivo definido, que deve ser em seguida redigido e colocado num lugar onde ele possa vê-lo, todas as manhãs, ao levantar-se, e à noite, quando se recolher.

Não deve haver protelação. Mas... para que pregar isso agora! Somos nós que modelamos e formamos o nosso próprio objetivo definido na vida. Assim, para que demorar, quando já sabemos de tudo isso?

Um propósito definido é pois algo que o leitor deve criar por si mesmo, que ninguém criará para ele e que não surgirá espontaneamente. Que irá pois fazer a esse respeito Quando e como agirá?

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. A nossa terceira lição lhe mostrará o próximo passo a dar e a maneira como deve proceder. Coisa alguma, neste curso de leitura, é deixada ao acaso. Cada passo é explicado

claramente. A tarefa do leitor consiste apenas em seguir as direções até chegar ao seu destino, que é representado pelo objetivo principal definido. O leitor deve pois tornar claro esse objetivo, apoiá-lo com uma persistência que não reconheça a palavra "impossível".

Depois que tiver escolhido o seu objetivo definido, tenha bem em mente o fato de que as suas aspirações não são elevadas demais.

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. É preciso saber o que se quer, quando e como se espera alcançar o que se quer. Os professores e estudantes de psicologia conhecem tão bem esta fórmula como conhecem a fórmula QQPC, isto é, quê, quando, por que e como".

Esta lição deve ser lida quatro vezes, com intervalos de uma semana.

A quarta leitura, o leitor verá muita coisa que lhe escapou à primeira.

O êxito em dominar o curso e em fazer com que ele produza benefícios depende em grande parte, ou talvez inteiramente, da maneira de seguir todas as instruções nele contidas.

Não tente o leitor estabelecer regras pessoais Para o estudo. Siga as que são dadas nas lições, pois são o resultado de anos de experiência e meditação. Se deseja fazer experiências, espere até dominar o curso e a maneira sugerida por nós. Estará então em condições de fazer uma experiência com maiores possibilidades de êxito. Até lá, contente-se em seguir as lições. Tornar-se-á, esperamos, tanto professor como estudante, depois de haver seguido o curso até o ponto de dominá-lo inteiramente.

Se seguir as instruções dadas aqui para guia dos que fazem o curso, não há possibilidades de fracasso.

INSTRUÇÕES PARA A APLICAÇÃO DOS PRINCÍPIOS DA SEGUNDA LIÇÃO

OR meio da lição inicial, o leitor se familiarizou com o P princípio de psicologia conhecido por "Master Mind".

Está agora pronto para usar esse princípio como um meio de transformar em realidade o seu objetivo principal definido. Decerto já lhe ocorreu pensar na inutilidade que seria, para qualquer pessoa, possuir um objetivo principal definido na vida e não contar com os meios práticos de torná-lo realidade.

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. Tratando-se de pessoa casada, o esposo ou esposa deve estar entre os membros da aliança, contanto que existam no casal condições normais de confiança e simpatia. Outros membros da aliança poderão ser os pais, irmãos e irmãs ou alguns antigos mais íntimos.

Se se trata de uma pessoa solteira, o seu amado ou amada - caso exista - deve ser um dos membros da aliança. Isso não é uma brincadeira: o leitor que seguir o curso está estudando uma das leis mais poderosas da mente humana, e atenderá melhor aos seus próprios interesses se seguir séria e cuidadosamente todas as regras aqui estabelecidas, mesmo que não esteja seguro do ponto a que elas o conduzirão.

Todos os que se juntarem à pessoa, para a formação da aliança, no propósito de a 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 de que necessitamos 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.

Chegamos agora a uma das regras mais essenciais do curso: o leitor deve conseguir que um ou todos os membros do grupo a que se aliou declarem, em termos francos e positivos, que estão certos de que ele poderá realizar, e realizará o seu principal objetivo definido. Essa afirmativa ou declaração pode ser repetida pelo menos uma vez por dia.

Todos estes passos devem ser seguidos com persistência, animados pela fé inabalável de que conduzirão a pessoa até onde ela deseja chegar. Não basta seguir esses planos apenas durante alguns dias ou semanas e, em seguida, interrompê-los. O processo deve ser seguido até que a pessoa alcance o seu objetivo definido, seja qual for 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.

Andrew Carnegie declarou-me que teve necessidade de fazer várias alterações no seu "Master Mind". Na verdade, declarou-me que todos os membros que reuniu para a primeira aliança foram afastados aos poucos e substituídos por outras pessoas que se adaptassem com maior entusiasmo e lealdade ao espírito e objetivo da aliança.

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.

Muitos dos nossos leitores quererão formar alianças com aqueles com os quais estão associados profissionalmente, com o fito de obter maiores êxitos nas suas respectivas profissões ou em negócios. Em tais casos, as mesmas regras estabelecidas aqui precisam ser seguidas. 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 qualquer membro da aliança não entrou para ela com fé, lealdade ou sinceridade de propósito.

Vale a pena ler duas vezes esse trecho grifado.

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 ara 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. Edison fez mais de dez mil experiências, antes de conseguir realizar o seu primeiro disco de fonógrafo, que tinha gravadas as seguintes palavras: "Mary tinha um cordeirinho."

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

O leitor está agora de posse do "abre-te Sésamo" para as suas realizações. Basta abrir a porta do templo do Conhecimento e entrar. Mas deve ir a ele. Ele não virá ao seu encontro. Se essas leis forem novas para os leitores que seguem o nosso curso, a ida ao templo não será fácil, no começo. Eles tropeçarão, a princípio, mas devem prosseguir. Em breve chegarão ao alto da montanha que procuram atingir e contemplarão nos vales, embaixo, o rico estado do Saber, que constituirá a sua recompensa pela fé e esforços que empregaram.

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!

Que se poderia dizer mais sobre o assunto?

O leitor já sabe o que fazer, quando, como e por que deve fazer. Se assimilar a lição seguinte, Confiança em si *mesmo*, terá então fé suficiente para seguir todas as instruções dadas para seu governo, na presente lição.

Master of human destinies am, I!

Fame, love, and fortune on my footsteps wait.

Cities and fields I walk; I penetrate

Deserts and seas remote, and passing by

Hovel and mart and palace - soon or late

I knock, unbidden, once at every gate!

If sleeping, wake - if feasting, rise before

I turn away. It is the hour of fate,

And they who follow me reach every state

Mortals desire, and conquer every foe

Save deaths but those who doubt or hesitate,
Condemned to failure, penury, and woe,
Seek me in vain and uselessly implore.
I answer not, and I return no more!

INGALLS.

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, uma vez, em cada porta!
Se estais dormindo, despertar; 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 de balde.
Eu respondo: não! E não volto, nunca mais!