

NAPOLEON HILL



A LEI DO SUCESSO

A FILOSOFIA QUE MAIS INFLUENCIOU LÍDERES
E EMPREENDEDORES NO MUNDO INTEIRO

COMENTADO E ADAPTADO POR

JACOB PÉTRY

leYa

A LEI DO SUCESSO

NAPOLEON HILL



A LEI DO SUCESSO

A FILOSOFIA QUE MAIS INFLUENCIOU LÍDERES
E EMPREENDEDORES NO MUNDO INTEIRO

COMENTADO E ADAPTADO POR

JACOB PÉTRY

LeYa

Copyright © by Jacob Pétry

Todos os direitos reservados.

Direção editorial: Pascoal Soto

Preparação: Alexandra Fonseca

Revisão: Rinaldo Milesi e Iraci Miyuki Kishi

Diagramação: Vivian Oliveira

Capa: Carlos Renato

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Pétry, Jacob J.,

A lei do sucesso: A filosofia que mais influenciou líderes e
empreendedores no mundo inteiro / comentado e adaptado
por Jacob J. Pétry. – São Paulo : Leya, 2012.

ISBN 978-85-8178-019-1

1. Negócios 2. Administração 3. Desenvolvimento Pessoal

2012

TEXTO EDITORES LTDA.

Uma editora do grupo LeYa

Rua Desembargador Paulo Passalacqua, 86

01248-010 — Pacaembu — São Paulo — SP

Para Zartha Gan

Pela luz, energia e colorido
que transmite ao mundo

*Daqui a alguns anos você estará mais arrependido
das coisas que não fez do que das que fez.
Então solte suas amarras.
Afastese do porto seguro.
Agarre o vento em suas velas.
Explore. Sonhe. Descubra.*

Mark Twain

SUMÁRIO

Introdução.....	9
LIÇÃO # 1	
Crie um propósito	15
LIÇÃO # 2	
A mente mestra	29
LIÇÃO # 3	
Confie em você.....	43
LIÇÃO # 4	
Economize.....	59
LIÇÃO # 5	
Tenha iniciativa e lidere.....	69
LIÇÃO # 6	
Explore sua imaginação.....	85
LIÇÃO # 7	
Alimente seu entusiasmo	97

LIÇÃO # 8	
Tenha controle sobre si mesmo.....	107
LIÇÃO # 9	
Faça sempre mais do que o esperado.....	119
LIÇÃO # 10	
Seja empático.....	131
LIÇÃO # 11	
Pense com precisão.....	143
LIÇÃO # 12	
Concentre-se.....	155
LIÇÃO # 13	
Faça uso do poder da cooperação.....	167
LIÇÃO # 14	
Tire proveito dos fracassos.....	175
LIÇÃO # 15	
Seja tolerante.....	187
LIÇÃO # 16	
A regra de ouro.....	199
Mensagem ao leitor.....	207
Agradecimentos.....	208

INTRODUÇÃO

A HISTÓRIA QUE RESULTOU NA FILOSOFIA DA LEI DO SUCESSO é um episódio tão extraordinário quanto os próprios resultados proporcionados pelo livro. O mundo deve a origem dessa filosofia a Andrew Carnegie, um pobre menino irlandês que aos quatro anos de idade migrou com a família para os Estados Unidos e se tornou

um dos homens mais ricos e influentes de todos os tempos.

Carnegie desenvolveu sua imensa fortuna começando a vida como operador de telégrafos. Aos poucos, migrou para o setor de ferrovias, criando, finalmente, uma poderosa indústria siderúrgica, que chegou a produzir 25% de todo o aço consumido nos Estados Unidos. Já quase no fim da vida, Carnegie reconheceu que sua maior riqueza consistia no conhecimento e nos princípios por meio dos quais havia acumulado sua fortuna. Seu propósito, então, tornou-se encontrar alguém que organizasse esses princípios em uma filosofia que pudesse ser compreendida e usada por qualquer um.

Em 1905, Napoleon Hill, um jovem repórter de 23 anos da *Bob Taylor Magazine*, foi encarregado de fazer uma matéria sobre Andrew Carnegie. A essa altura, o bilionário já havia entrevistado mais de 250 homens que talvez tivessem a capacidade de elaborar sua filosofia do sucesso. Ninguém, no entanto, parecia possuir as qualidades que ele estava buscando. Impressionado com Hill, Carnegie convidou-o para passar três dias com ele em sua mansão, localizada em uma área nobre de Manhattan, período em que sondou o jovem para ver se ele tinha potencial para desenvolver seu projeto.

Nesse longo encontro, Carnegie começou fazendo um relato da história de suas conquistas. Depois, sugeriu que o mundo precisava de uma filosofia prática sobre realização pessoal. Uma filosofia que permitisse ao operário mais humilde acumular as riquezas que desejasse e da forma que melhor lhe conviesse.

NAPOLEON HILL

Durante esses três dias, Carnegie explicou minuciosamente sua ideia, descrevendo ao repórter como ele imaginava organizar tal filosofia. Quando terminou, Carnegie secretamente testou Hill, com o intuito de ver se ele era capaz e digno de confiança para desenvolver seu projeto.

— Agora que já conhece minha ideia — disse ele — gostaria de

— Agora que já conhece minha mente — disse ele —, gostaria de fazer uma pergunta que você deverá responder simplesmente com um *sim* ou com um *não*.

Hill, curioso, aguardou a pergunta.

— Se eu lhe desse a oportunidade de organizar a primeira filosofia sobre realização pessoal que o mundo há de conhecer, e se eu o apresentasse a homens que podem e querem colaborar com você na organização dessa filosofia, você aceitaria essa oportunidade, levando-a até o fim?

Hill pigarreou, gaguejou um pouco e, em seguida, respondeu enfaticamente.

— Sim. Não apenas aceitaria a oportunidade como também a executaria até o fim.

Anos depois, Napoleon Hill ficou sabendo que, no momento da pergunta, Andrew Carnegie segurava um cronômetro embaixo da mesa, tendo estabelecido o prazo de um minuto para obter uma resposta. Se Hill tivesse demorado mais que isso, teria perdido a oportunidade. O repórter, porém, havia dado sua resposta em menos de trinta segundos.

— Aprendi, através de anos de experiência — disse Carnegie ao explicar as razões de ter estabelecido um limite de tempo para obter a resposta —, que se uma pessoa é incapaz de tomar uma decisão prontamente, uma vez que lhe são dados todos os fatos necessários para tal, ela dificilmente será capaz de levar até o fim, na prática, qualquer decisão que tomar.

Naquele dia, assim que obteve a resposta de Hill, Carnegie insistiu em saber se ele estaria disposto a dedicar vinte anos da vida dele a essa pesquisa. Hill disse que sim.

— Mesmo sabendo que não receberá por esse serviço uma remuneração financeira imediata? Que paralelamente a essa pesquisa terá de dedicar a própria vida?

tera de ganhar a própria vida:

Hill ficou chocado. Ele pensara, como era de esperar, que, com sua imensa fortuna, Carnegie iria patrocinar a pesquisa.

— Não se trata de eu não estar disposto a pagar por essa pesquisa — explicou Carnegie ao ser questionado por Hill sobre os motivos pelos quais ele não queria pagar pelo trabalho. — Desejo saber, porém, se há em você a capacidade natural de estar disposto a caminhar um quilômetro extra, prestando um serviço, antes mesmo de receber um pagamento por esse serviço — disse. Depois continuou: — Se você explorar corretamente a oportunidade que lhe ofereci, é muito provável que irá transformá-la em riquezas tão extraordinárias que serão ainda maiores que as que eu atingi.

Carnegie ressaltou que estava dando a Hill a oportunidade de explorar as mentes mais privilegiadas dos Estados Unidos. Explicou que ele teria acesso ao conhecimento e às experiências que haviam produzido os maiores líderes do país. E afirmou que essa oportunidade poderia capacitá-lo a projetar sua influência pessoal, de uma forma definitiva e benéfica, em todos os continentes, beneficiando pessoas por inúmeras gerações.

Nos anos seguintes, Carnegie apresentou o jovem Napoleon Hill a pessoas como Thomas Edison, John D. Rockefeller, Henry Ford, George Eastman e outras celebridades da época. Como Carnegie havia previsto, a pesquisa levou cerca de duas décadas, período em que Hill entrevistou mais de quinhentas pessoas. E, finalmente, em 1928, publicou suas descobertas em oito volumes, chamados de *A lei do sucesso*.

Este livro é uma adaptação livre do original de Napoleon Hill. Algumas partes são uma tradução fiel, outras foram editadas. Também senti a necessidade de fazer inúmeros cortes e acréscimos para atingir o seguinte objetivo: oferecer os princípios de Hill em uma versão adequada aos dias de hoje.

O propósito deste livro não é substituir *A lei do triunfo* (como o título é conhecido no Brasil), obra que, tal como escrita por Hill, tem um valor cultural e histórico em si. Minha intenção ao traduzir, adaptar e organizar as 16 lições centrais da sua filosofia é oferecer uma versão mais leve e concisa, que combinasse com os tempos ágeis e velozes em que vivemos, mas sem perder a essência dos ensinamentos originais.

As mais de mil páginas de *A lei do sucesso*, escritas há quase um século, são como uma mina que precisa ser explorada por todos os que desejam triunfar na vida. Nesta versão, fiz o trabalho do garimpeiro. E da montanha de palavras de Napoleon Hill, fiz escavações minuciosas e delicadas, extraindo as pepitas mais raras, sintetizando as lições práticas e relacionando-as com nosso mundo de hoje.

Jacob Pétry

Nova York, primavera de 2012.

NOTA DO AUTOR

A versão original de *A lei do sucesso*, publicada em 1928 pela Ralston University, tem 1.128 páginas e foi lançada em oito volumes distintos. Na versão atual, minha missão maior foi extrair o conhecimento essencial para que qualquer leitor pudesse compreender e aplicar de forma prática as 16 lições originais de Hill. Este livro, entretanto, não é uma síntese do original. Ele é uma versão com um corpo renovado, mas com o conhecimento, a alma e o espírito da obra original.

Cortes — Uma grande parte do material original foi cortado, embora eu esteja seguro de que nada de relevante para compreender as leis do sucesso foi omitido. Apesar de conter os princípios universais e atemporais do sucesso em qualquer empreendimento, o original foi escrito no contexto de uma realidade de quase cem anos atrás. Minha tarefa foi adequá-lo para a realidade contemporânea.

A lição 1 do original, por exemplo, possui 128 páginas. Destas, 42 trazem uma descrição da compreensão que se tinha na época sobre moléculas, átomos, elétrons e do éter. A lição 12, sobre concentração, possui uma extensa descrição do *revivalismo*, movimento religioso com extrema importância no início do século XX, mas que para nós possui apenas valor histórico que em nada interfere na busca do sucesso.

Aos leitores explico o meu objetivo: garimpar, de forma extremamente objetiva e clara, os princípios abordados por Hill e estabelecer o contexto necessário para compreendê-los e aplicá-los de forma prática na nossa vida. Assim, qualquer repetição, comentário paralelo, explicação atemporal ou texto de apoio foi editado.

Reorganização — Hill publicou o original em oito volumes distintos que, depois, nas edições posteriores, foram simplesmente juntados. Assim, seguidamente ele retoma o assunto de um capítulo em outro. Isso era necessário para que, por exemplo, quem lesse o volume quatro, sem ter lido o volume um, tivesse o conhecimento do

NAPOLEON HILL

capítulo um, necessário para compreender o capítulo quatro. Nessa versão, eliminei ao máximo essas digressões — por exemplo, quando Hill retorna para pontos ou temas discutidos em outros capítulos. Parte do meu trabalho foi integrar o material numa sequência lógica, mesmo que, em cada lição, tenha sido necessário fazer as conexões com as demais lições.

Edição — Meu objetivo maior foi assegurar que os princípios da Lei do Sucesso estivessem claros, se mantivessem fiéis à intenção de Hill e que fossem de fácil assimilação e de leitura fluente e prazerosa. Isso exigiu que o texto original de Hill fosse condensado, retiradas as repetições, reescrito e, ainda, que fossem acrescentados exemplos e explicações.

Em razão do número de alterações necessárias, cortaria a fluidez da leitura se eu separasse o texto traduzido literalmente das edições ou acréscimos que fiz. Por isso, não usei distinção alguma. Meu compromisso, confesso, não foi me manter leal ao estilo ou ao potencial literário de Hill, mas às suas ideias, conceitos e princípios. São neles que vejo o maior valor de seu legado. Se você deseja conhecer os méritos do estilo de Hill, precisa consultar suas obras originais.

No Brasil, a MASTER MIND realiza cursos sobre a filosofia de Napoleon Hill. A instituição é a única autorizada e credenciada pela The Napoleon Hill Foundation e seus cursos são altamente recomendáveis. Mais informações em: www.mastermindbr.com.

Jacob Pétry

Nova York, março de 2012

LIÇÃO # 1

Crie um propósito

Enquanto não tiver um propósito definido para sua vida, você irá dissipar energia e dispersar pensamentos sobre diversos assuntos e em variadas direções. Isso não contribuirá em nada para conduzi-lo ao triunfo, mas o levará à indecisão, à insegurança e à fraqueza.

A PRINCIPAL CAUSA DO FRACASSO DA MAIORIA DAS pessoas é consequência da falta de um objetivo de vida definido, associado à ausência de metas claras e atingíveis, assim como da falta de um plano para desenvolvê-las.

Esta lição o ajudará a descobrir seus talentos naturais e a criar um plano de vida com base neles. Você aprenderá uma maneira de organizar, coordenar e canalizar os esforços desperdiçados pelas pessoas que vivem o tempo todo procurando encontrar sua verdadeira ocupação na vida.

Aprenderá a elaborar um propósito para sua vida. Verá como abandonar as coisas vagas e projetar todos os seus es-

forços em um objetivo definido e desenvolvimento em seu talento natural.

Você também irá compreender o que é preciso para executar seu propósito. Cada passo está marcado claramente. Sua única tarefa é seguir as marcações até chegar ao destino.

15

NAPOLEON HILL

1. PENSAMENTOS SÃO COISAS, E PODEM SE TORNAR COISAS PODEROSAS QUANDO MISTURADOS A UM PROPÓSITO DEFINIDO

Se quiser chegar a algum lugar na vida, é imperativo saber que lugar é esse. Você precisa parar e se perguntar: para onde estou indo? O que é realmente importante para mim? Tenho uma visão clara do que busco na vida?

Quando jovem, Henry Ford trabalhava em uma oficina mecânica. Com ele trabalhava outro rapaz, grande amigo de Ford. Durante anos, os dois faziam praticamente a mesma coisa. Muitos não tinham dúvida de que o amigo de Ford era o mais inteligente e competente dos dois. Trinta anos depois, no entanto, Ford era um dos homens mais ricos e poderosos do mundo, enquanto seu amigo continuava no mesmo emprego, na mesma oficina.

Certamente, você conhece uma história assim. Um amigo ou conhecido que, sem nenhum motivo específico, simplesmente superou todas as expectativas e se destacou dos demais. O que diferencia essas pessoas? O que as separa de maneira tão marcante em termos de conquistas materiais? A resposta está nestas duas palavras: propósito definido.

Ao longo de vinte anos, Napoleon Hill estudou a vida de mais de 16 mil pessoas. Durante esse tempo, organizou e analisou cuidadosamente um grande número de dados sobre elas. E uma das constatações

mais contundentes foi a de que 95% das que não obtiveram desempenho satisfatório na carreira não tinham claro o que queriam da vida. Porém, os 5% que alcançaram sucesso notável não apenas possuíam um propósito definido mas também tinham um plano para executá-lo.

Qual é o problema? Grande parte das pessoas, ao terminar os estudos, arruma logo um emprego qualquer, sem a menor concepção de algo que, mesmo de longe, se pareça com um propósito definido ou com um “plano traçado”. Assim, passam a vida inteira se perden-

A LEI DO SUCESSO

do nas tarefas diárias, na correria da vida, sem terem noção de aonde irão parar e do que verdadeiramente buscam.

Pessoas que se destacam das demais decidem definitivamente, em algum momento, o que querem, quando o querem, por que o querem e como irão conseguir o que querem. Ou seja, elas criam um propósito definido para sua vida.

Mas por que um propósito definido é tão importante? A resposta é simples: ele cria poder pessoal. Ao definir um propósito, e ao se comprometer a atingi-lo, organizamos todo o nosso conhecimento e energia em torno dele. Ao focarmos em um único ponto, criamos o que se chama de *esforço organizado*. E tal esforço, aos poucos, se transforma em poder. Uma vez que possuímos esse tipo de poder, podemos usá-lo para superar qualquer obstáculo, circunstância ou força que se imponha no caminho da realização de nosso propósito definido.

Poder e triunfo praticamente são sinônimos. Um emana do outro. A força e a energia que envolve as pessoas de sucesso não se limitam, como muitas vezes pensamos, ao resultado de suas atitudes, comportamentos e ações isoladas; ou, ainda, às circunstâncias, influências e oportunidades que aparecem no caminho delas: são resultado da organização de um conjunto de fatores em torno de um propósito. Seja em política, religião, esportes, seja até mesmo no pensamento, o poder

pessoal sempre é resultado de algum tipo de esforço organizado.

Esse poder possui dois níveis: o *poder pessoal* e o *poder coletivo*. O poder pessoal é fruto da energia que resulta do esforço pessoal organizado entre as diferentes forças que integram nossa personalidade. Essas forças podem ser divididas nos quatro aspectos que compõem o ser humano: físico, mental, espiritual e emocional. O poder coletivo se origina da energia empregada no esforço organizado e que resulta da aliança entre duas ou mais pessoas, unidas na busca da realização de um propósito definido.

Vejamos como isso se aplica a um exemplo prático. Considere a banda americana de *rock* Guns N' Roses, composta de um vocalis-

17

NAPOLEON HILL

ta, um baixista, um baterista, um guitarrista solo e um guitarrista de base. Isoladamente, cada um possui enorme poder pessoal conquistado pelo esforço organizado adquirido durante anos de prática. Juntos, os cinco, somando seus poderes pessoais, e por meio do esforço organizado do grupo, criaram outro nível de poder: o poder coletivo.

O poder pessoal sempre vem antes do poder coletivo. Não haverá como organizar com sucesso um grupo harmonioso de pessoas em torno de um mesmo propósito se nosso caráter pessoal, composto dos quatro aspectos mencionados anteriormente — físico, mental, espiritual e emocional —, não estiverem em perfeita harmonia.

Suponha, por exemplo, que seu propósito definido seja tornar-se o novo guitarrista do Guns N' Roses. Imagine que você tenha 15 anos e acabou de receber uma guitarra de presente, mas ainda não sabe usá-la. Qual é seu nível de poder pessoal para requisitar a posição de novo guitarrista do Guns? Neste momento, ele simplesmente não existe, e você não pode requisitar sua posição na banda. Primeiro, você terá de construir seu poder pessoal, para depois requisitar qual-

quer tipo de poder coletivo.

Se você desenvolver seu poder pessoal por meio do esforço organizado e aprender a usá-lo com habilidade, alcançará êxito em qualquer empreendimento.

Então, voltando ao caso de Henry Ford, de onde surgiu seu extraordinário sucesso? Ele resultou dessas duas forças. Primeiro, Ford desenvolveu características pessoais, como imaginação, autoestima, determinação e persistência, e se concentrou em um único propósito: desenvolver e popularizar o automóvel. Depois, como veremos na próxima lição, desenvolveu o poder coletivo ao organizar uma equipe de pessoas que o auxiliaram harmoniosamente na realização de seu propósito.

18

A LEI DO SUCESSO

O mesmo fato que distinguiu Ford de seu colega de oficina também é o principal fator que nos separa do sucesso. Ou seja: falta de um propósito definido somado à incapacidade de manter esse propósito vivo em nossa mente até conseguirmos realizá-lo.

Sem um propósito definido, geralmente passamos o dia muito ocupados, dissipando energia e dispersando pensamentos a respeito de diversos assuntos e em inúmeras direções. Como vivemos presos aos problemas do momento, o que realmente interessa acaba atropelado por ações urgentes, preocupações imediatas e ações reparatórias. Todo esse esforço, no fim das contas, não nos conduzirá ao poder organizado necessário para realizar nossos sonhos, mas à indecisão, à fraqueza e, por último, à frustração de uma existência vivida em vão e, portanto, sem sentido.

O que é um propósito definido?

Em termos gerais, é ter claro, no presente, o que desejamos no

futuro e como iremos consegui-lo. É definir hoje a moldura que servirá de referência para nossas escolhas e decisões futuras. Uma vez que você define seu propósito, cada momento de sua vida — as atitudes de hoje, amanhã, do mês que vem ou do próximo ano — será organizado em torno do contexto desse propósito. Uma vez que você sabe o que quer, saberá conduzir seu tempo e suas ações para obter o que busca. Assim, para ter um propósito definido, você precisa ter uma compreensão clara de cinco coisas: onde está, o que quer, quando o quer, por que o quer e como irá consegui-lo.

2. PODEMOS ALCANÇAR TUDO O QUE DESEJAMOS NA VIDA DESDE QUE TENHAMOS BEM CLARO O QUE REALMENTE DESEJAMOS

Se, como vimos, o sucesso em qualquer empreendimento depende de nosso poder pessoal, e se esse poder resulta do esforço organizado,

19

NAPOLEON HILL

e se o primeiro passo na construção do esforço organizado é canalizar nossa energia e nosso conhecimento em torno de um ponto específico, então, a essa altura, é fácil perceber a razão pela qual definir um propósito é tão essencial.

Não se pode dizer que o esforço é organizado quando não há um propósito específico em torno do qual organizamos nosso conhecimento e nossa energia. Por isso, definir um propósito para nossa vida é o primeiro passo na busca do triunfo.

Apesar de podermos criar um propósito definido para inúmeros setores diferentes de nossa vida, o objetivo principal do termo, como empregaremos aqui, é ter claro no presente o que desejamos no futuro.

Imagine que você queira construir uma casa. Qual seria o primei-

ro passo? O desejo, não é? Depois dele vem o propósito de construí-la e, logo após, a definição de um plano concreto e detalhado. Cada casa tem sua origem em um propósito definido e, ainda mais, em um plano definido. Imagine, porém, o que aconteceria se você tentasse construir uma casa ao acaso, sem um plano preestabelecido por meio do qual se orientar. O resultado seria um verdadeiro caos, e mal-entendidos de toda ordem atrapalhariam cada passo da construção.

Isso pode parecer um absurdo na analogia com a construção de uma casa, mas é exatamente o que acontece em nossa vida. Por isso, o primeiro nível da liderança precisa ser o da liderança pessoal. Será ela que produzirá o poder pessoal que determinará nosso grau de poder coletivo.

Definir um propósito sempre é uma atitude de liderança. Um líder é quem aponta o caminho. Definir um propósito é apontar caminhos. Se você não consegue desempenhar liderança pessoal, jamais irá desenvolver qualquer tipo de liderança pública.

Para definir os caminhos da liderança pessoal, você precisa lidar com uma série de perguntas. Por exemplo: que tipo de pai, mãe ou profissional você gostaria que os outros visualizassem em você? Que tipo de caráter você gostaria de desenvolver? Que papel gostaria de

exercer em sua comunidade? Quais as contribuições que gostaria de deixar para o mundo? Para seus filhos? Para sua empresa? Para as pessoas que cruzam seu caminho?

Muitas vezes, não é fácil responder a tais questões. Uma das maneiras mais eficazes, talvez, seja olhar detidamente seus desejos mais intensos. Ao identificar seus anseios mais honestos, poderá atingir a chama que arde dentro de você. Mas cuidado, você não pode inventar seus desejos ou objetivos. Precisa, ao contrário, detectá-los. Cada um de nós possui um centro onde mantém latentes e subdesenvolvidas as

sementes de sua missão na vida. Apenas depois de descobrir e cultivar essas sementes, poderemos cumprir nossa vocação específica — e dar nossa contribuição autêntica e singular ao universo.

Muitas pessoas até pensam que possuem um propósito. Se perguntarmos a elas o que buscam da vida, ouviremos respostas como: “Quero servir ao mundo e aos outros da melhor maneira possível e, como resultado, ter uma vida satisfatória”. Mas cuidado: tal propósito não tem nada de definido. Ele é vago e indefinido. Assim como um propósito específico nos leva a resultados específicos, um propósito vago e indefinido trará resultados vagos e indefinidos.

Veja outro propósito muito comum entre as pessoas: o desejo de obter mais dinheiro. Enganamo-nos, muitas vezes, pensando que tal propósito é definido. Afinal, dinheiro é algo físico e fácil de mesurar. Porém, antes que seu propósito possa ser considerado definido, mesmo que ele seja algo concreto como dinheiro, você tem de definir um método preciso pelo qual obterá e acumulará esse dinheiro.

A chave do segredo desta lição, entretanto, está na palavra “definido”. Não é suficiente dizer que você fará dinheiro em qualquer tipo de negócio. Você precisa definir os detalhes desse negócio e incorporá-lo, precisa estar com ele o tempo todo, dormir com ele, comer com ele, trabalhar com ele, viver com ele, pensar com ele.

Isso significa começar cada dia com esse propósito claro em mente. Assim, quando precisar tomar uma decisão ou fazer uma escolha,

NAPOLEON HILL

a tomará com base nesse propósito. Você agirá com foco. Não desperdiçará seu tempo nem dissipará sua energia em atividades infrutíferas e sem importância. Você criará poder pessoal porque seus esforços serão organizados. Quando fizer isso, terá um propósito definido. Qual é, então, a melhor forma de desenvolver nosso propósito? É isso que veremos a seguir.

3. DESEJO É O PONTO INICIAL DE TODA CONQUISTA. MAS DESEJO NÃO É APENAS UMA VAGA ESPERANÇA OU UM PEDIDO: É UMA NECESSIDADE ARDENTE E PULSANTE QUE TRANSCENDE A TUDO

Para todas as realizações humanas há sempre dois tipos de criação: a mental e a física. A primeira é sempre a mental. Sem ela, a segunda não pode existir. Assim, nossa primeira responsabilidade, e, portanto, a maior, é a criação mental. É por meio dela que assumimos o comando de nossa vida e nos colocamos em harmonia com os princípios do universo.

A partir do momento que você define um propósito e transforma sua realização na missão de sua vida, ele se tornará o pensamento dominante em sua mente. E isso fará que você esteja constantemente atento a fatos, informações e oportunidades úteis e necessárias à realização desse propósito. Ou seja: no instante em que você planta um propósito definido em sua mente, ela começa, tanto consciente como inconscientemente, a coletar e a arquivar material que será útil na realização dele.

Quando temos um desejo ardente, o pensamento pode ser transformado em sua contrapartida física por meio da aplicação de princípios conhecidos. Não há nada de mágico ou sobrenatural nisso. Por exemplo: meramente desejar um BMW X6 não fará que um BMW X6 se materialize à sua frente. Mas se você tiver, entretanto, um de-

sejo ardente de obter um BMW X6, esse desejo o levará a ações que o farão desenvolver a capacidade necessária para adquiri-lo.

Ao descobrir qual é seu objetivo específico, ele será a bússola que

NO MOMENTO QUE SEU OBJETIVO ESPECÍFICO, ELE SERÁ A BASE DA QUE ORIENTARÁ TODAS AS SUAS ATIVIDADES. VOCÊ IRÁ SEGUIR, PASSO A PASSO, O CAMINHO QUE O LEVARÁ À OBTENÇÃO DESSE PROPÓSITO. E DEIXARÁ DE AGIR SOB INFLUÊNCIA E INTERESSE DE OUTRAS PESSOAS, PASSANDO A ESCOLHER A MELHOR OPÇÃO PARA REALIZAR O QUE DÁ SENTIDO À SUA VIDA.

Neste livro, nosso objetivo é fazer que você desenvolva uma característica presente em todas as pessoas de sucesso: a habilidade de tomar decisões de maneira imediata e definitiva. Essa habilidade é consequência do propósito definido. Quando você sabe o que quer, há uma concentração de esforços e uma consequente canalização de poder. Esse foco específico lhe dará a força necessária para lidar, de maneira hábil e eficaz, com as mais diferentes circunstâncias que poderão aparecer no caminho.

Por isso, propósito definido e concentração de esforço são dois dos fatores essenciais na busca do poder pessoal que leva ao sucesso. Eles são sempre encontrados juntos, pois um leva ao outro.

4. QUANDO SEUS DESEJOS FOREM FORTES O SUFICIENTE, PARECERÁ QUE VOCÊ POSSUI PODERES SOBRE-HUMANOS PARA ALCANÇÁ-LOS

Em sua análise com as 16 mil pessoas, além de constatar que 95% não possuíam um propósito definido, Napoleon Hill chegou a uma segunda conclusão. A maioria absoluta dos 95% que não alcançaram resultados satisfatórios estava envolvida com algum tipo de trabalho de que não gostava.

Isso nos revela outro fator muito importante que precisamos levar em conta na hora de definir nosso propósito: a forma mais eficaz de desenvolver nosso objetivo de vida é descobrir nosso poten-

cial e nos comprometer firmemente a desenvolvê-lo. É nele que está a semente do poder particular.

Vimos que o poder particular é fruto da energia que resulta do esforço pessoal organizado entre as diferentes forças que integram nossa personalidade. Essas forças podem ser divididas em quatro elementos que constituem a natureza humana: física, mental, espiritual e emocional.

Para desenvolver e explorar nosso potencial precisamos identificar onde, em cada um desses quatro segmentos, está nossa inclinação natural.

Física — Compõe nossos dons individuais, nosso talento natural. Talento é a habilidade que temos de desenvolver certa atividade com uma facilidade maior que as outras pessoas. Quando agimos na área de nosso talento, há um relaxamento natural de nossas tensões. Sabemos que estamos pisando em solo firme. As energias internas e externas, físicas e emocionais, fluem e se conectam de maneira natural. O desempenho será espontâneo, e se for associado a conhecimento, técnica e muita prática, não importa em qual atividade venha a ser executado, conterà o poder e a criatividade original dos gênios.

Emocional — É nossa paixão. É o fogo, o entusiasmo, a coragem que sentimos por fazer, o tempo todo, o que gostamos, enquanto desenvolvemos o sentido maior de nossa vida: nosso potencial.

Espiritual — Dá sentido e uma dimensão maior ao que fazemos e nos enche de uma conotação mais poderosa e mais misteriosa do que a realização de uma atividade qualquer. Essa conotação nos é dada por uma força abrangente e subjacente que dá razão ao ato de viver. A magia que resulta da prática do talento e do fogo da paixão envolve nossa vida em uma áurea fascinante.

Mental — É a visão de como podemos transformar isso em renda.

Essas quatro características nos trazem confiança, segurança, força interna e razão de ser e de existir. Há alguma tarefa ou atividade que sabemos fazer melhor do que outra pessoa. Você precisa des-

cobrir qual é essa atividade e construir sobre ela o objeto de seu propósito definido.

Um propósito verdadeiro precisa dar profundo sentido à nossa vida. Esse sentido só pode ser encontrado quando exploramos o melhor que há em nós: nossos dons naturais. Quando nossas conquistas não estão fundamentadas no desenvolvimento de nosso potencial, não importa sua dimensão, elas sempre, no fim das contas, nos darão uma sensação subjacente de vazio, culpa ou falta de significado.

Isso se deve ao fato de o significado maior de nossa vida estar no desenvolvimento de nossas habilidades, em responder ao chamado de nossa vocação, que sempre está relacionado com nosso talento natural. Para definir nosso propósito maior na vida, portanto, precisamos começar pela busca do que há de melhor em nós. Encontrar a semente de nossa vocação e agir com base nela, expandindo-a, criando conforto, segurança e satisfação em tudo o que fazemos.

Lembra-se do que falamos sobre você precisar incorporar seu propósito, estar com ele o tempo todo? Se seu propósito estiver estabelecido sobre algo pelo qual você não possui paixão natural, não haverá como respirar essa atividade o tempo todo. Por isso, você precisa ter em mente que apenas obterá verdadeiro sucesso quando descobrir a atividade para a qual possui talento natural, paixão e sentido. O sucesso chega mais rápido para quem possui paixão por seu trabalho. Conseguiremos triunfar apenas em uma atividade em que nos lançamos de corpo, alma e coração.

É trágico que 95% da população adulta do mundo seja constituída por pessoas profissionalmente frustradas porque não encontraram seu lugar apropriado no mundo do trabalho. É lastimável que tantas pessoas perambularem pela vida sem ter a mínima noção do trabalho para o qual têm maior inclinação. Ou sem a concepção, ou mesmo o conhecimento, de que é necessário ter algo como um propósito definido.

Mas você não precisa ser uma dessas pessoas. Ainda está em tempo de mudar. Se você não sabe qual é sua vocação ou talento,

NAPOLEON HILL

transforme essa busca no propósito definido deste exato momento. Decida que encontrar sua verdadeira vocação será sua primeira experiência. Defina o que quer, por que o quer, quando o quer e como o conseguirá.

APLICAÇÕES PRÁTICAS

Um dos problemas que fazem que não definamos um propósito para nossas vidas é a falta de envolvimento. Por exemplo: para obter resultado prático, não basta ler este livro. Você precisa ter envolvimento, e isso só é possível se você agir. Sem ação, não há envolvimento. Sem envolvimento, não há comprometimento. E sem comprometimento, não haverá mudanças.

O processo de busca de seu propósito é tão importante quanto o propósito em si. O que isso quer dizer? Quer dizer que, para encontrar seu propósito, você precisará pensar de modo mais abrangente. Esforçar-se para encontrar um senso de equilíbrio entre seu talento, paixão, sentido e renda. Essa busca, por si só, é capaz de mudar vários aspectos de sua vida.

Você terá de usar processos como imaginação, intuição, autoestímulo e visualização. Terá de visualizar, sintetizar e transcender etapas. Da mesma forma, criar um propósito não é uma ação isolada, mas um processo contínuo de adaptação, afirmação de valores e atividades constantes na confirmação de seu desejo.

Você deve estar consciente de que, na verdade, só terá um propósito definido quando tiver um plano para realizá-lo. E, para tanto, precisa seguir uma sequência de três passos:

Primeiro — Decida qual é seu propósito definido.

Segundo — Transforme esse objetivo em um conceito claro e conciso. Ou seja: crie um mantra que define seu propósito.

Terceiro — Crie, por escrito, um plano pelo qual você deseja

transformar esse propósito em realidade.

A LEI DO SUCESSO

Seguir esses passos, pelo menos no início, pode ser trabalhoso, mas é a única forma de encontrar um sentido verdadeiro para sua vida. A mera luta pela existência, sem um objetivo que dê sentido às nossas ações do dia a dia, pode ser terrível, e quase sempre o é. As pessoas que não aprendem a organizar e dirigir seus talentos naturais geralmente não se sentem confortáveis com a vida. Parece que sempre há algo ou alguém querendo puxá-las para baixo.

Se o navio perde o leme no meio do oceano e gira em círculos, gastará todo o combustível sem chegar ao seu destino, apesar de gastar energia suficiente para atingi-lo e dele voltar várias vezes.

Quando trabalhamos sem um propósito definido, que não é apoiado por um plano definitivo para sua execução, assemelhamos-nos ao navio que perdeu o leme. Trabalho árduo e boas intenções não são suficientes para nos conduzir ao triunfo, pois, como poderíamos, futuramente, estar certos de que alcançaremos êxito, se não tivermos antes estabelecido no espírito algum objetivo que desejamos alcançar?

LIÇÃO # 2

A mente mestra

A mente mestra é o princípio que lhe possibilitará utilizar, em perfeita harmonia, a educação, a experiência, a influência e até o capital de outras pessoas para a realização de seu propósito definido.

SUCESSO É O DESENVOLVIMENTO DO PODER E DA FORÇA pessoal necessários para realizar nosso objetivo sem interferir nos direitos dos outros. Como já vimos, poder e sucesso andam juntos.

Quem deseja alcançar sucesso em qualquer empreendimento precisa, necessariamente, desenvolver alguma forma

de poder pessoal.

Vimos, na lição anterior, que o poder emana do esforço organizado. Este livro é propositadamente chamado de A lei do sucesso porque mostra como organizar conhecimento, energia, talento e faculdades mentais a fim de que se transformem em poder.

Nesta lição, você conhecerá o que Hill chamou de “a mais elevada forma de poder humano”: a mente mestra. Ela é o princípio que nos possibilita criar o poder coletivo em torno de nosso propósito. Revelada a Hill por Andrew Carnegie, a mente mestra, hoje, é um conceito comum em grandes empresas, podendo ser percebida em inúmeros sucessos empresariais modernos.

29

NAPOLEON HILL

1. MENTE MESTRA É A COORDENAÇÃO DE CONHECIMENTO E ESFORÇO ENTRE DUAS OU MAIS PESSOAS, EM UM ESPÍRITO DE PROFUNDA HARMONIA, COM A FINALIDADE DE ATINGIR UM PROPÓSITO DEFINIDO

Em 1905, Napoleon Hill teve a oportunidade de entrevistar Andrew Carnegie. Na época, Carnegie já era um dos maiores empresários americanos e um dos homens mais ricos do mundo. Hill era um jovem repórter de 23 anos. Ele começou a entrevista querendo saber a qual fator Carnegie atribuía seu tremendo sucesso.

— Meu caro amigo, antes de responder à sua pergunta, gostaria de saber o que você quer dizer com a palavra *sucesso* — respondeu Carnegie.

Hill, um tanto surpreso e atrapalhado com a pergunta, demorou a responder. Percebendo essa indecisão, Carnegie continuou:

— Por sucesso, certamente você se refere à minha riqueza, não é? Hill concordou.

— O dinheiro é o termo pelo qual a maioria de nós costuma me-

dir o êxito alcançado — respondeu o repórter, ainda meio inseguro.

— Muito bem. Se deseja saber como adquirir minha fortuna, se é a isso que chama de “sucesso”, responderei à sua pergunta dizendo que na nossa empresa temos uma “mente mestra”. Ela é composta de mais de vinte pessoas, todas membros da minha equipe. Essa mente mestra é formada por diretores, gerentes, contadores, químicos e outros indivíduos especializados. Ninguém, entre as pessoas que compõem o grupo, possui, em particular, essa mente a que acabo de me referir. No entanto, a soma da mente de todas essas pessoas, coordenada em um espírito de cooperação harmoniosa, constitui a força que resultou no acúmulo da minha fortuna, bem como na fortuna pessoal de cada membro que integra minha equipe.

O princípio da mente mestra nos leva ao segundo passo em direção ao triunfo. Primeiro, Hill nos instiga a criar um propósito defi-

nido para nossa vida. Depois, ele nos ensina a criar poder pessoal, por meio do esforço organizado, em torno desse propósito. Nesta lição, ele nos mostra como obter o apoio de outras pessoas criando um extraordinário poder coletivo pelo princípio da sinergia, que ele chama de *princípio da mente mestra*.

Ninguém é capaz de projetar sua influência no mundo sem a cooperação amistosa de outras pessoas. Assim como ninguém pode passar pela vida, ser feliz e bem-sucedido sem o hábito de cultivar amigos. Walt Disney assim explicou esse princípio: você pode sonhar, criar, desenhar e construir o lugar mais maravilhoso do mundo, mas é preciso pessoas para transformar seu sonho em realidade. Por maior que seja seu potencial, a pessoa que se fecha na própria concha, com o passar do tempo, torna-se irrecuperavelmente introvertida. E, em breve, ela se tornará egoísta e, por consequência, estreita na sua visão de mundo.

2. UM GRUPO DE MENTES COORDENADAS EM ESPÍRITO DE ABSOLUTA HARMONIA PRODUZ MAIS ENERGIA DE PENSAMENTO DO QUE UMA SÓ

No nível interpessoal, a mente mestra pode ser aplicada à sua família, aos seus empregados ou mesmo à sua comunidade. Um time de futebol é um exemplo do poder que pode ser atingido por meio da coordenação harmoniosa de esforço. Grandes indústrias e redes de lojas também são resultado da aplicação desse princípio.

A mente mestra, portanto, não é um princípio que necessariamente precisa ser aplicado em grande escala. É um meio pelo qual qualquer pessoa, de qualquer nível, pode atingir seus fins desejados. Ele pode ser útil à pessoa mais humilde, que pode se beneficiar formando uma aliança harmoniosa com qualquer outra pessoa, como é indispensável no caso de grandes corporações com milhares de funcionários.

31

NAPOLEON HILL

A mais antiga, profunda e talvez a mais benéfica forma de aplicação do princípio da mente mestra é a família, ou mesmo o casal. Os benefícios de uma aliança como essa não trazem apenas gozo e felicidade para o marido e a esposa mas também abençoam profundamente seus filhos com um caráter firme, fornecendo-lhes as bases para uma vida bem-sucedida.

A primeira aplicação do princípio da sinergia deve ser sempre no nível pessoal, por meio da harmonia dos quatro elementos que constituem a natureza humana; o segundo deve ser a família; e só então ele deve ser aplicado aos negócios. Afinal, não há sucesso profissional que compense o fracasso pessoal ou familiar.

Conta-se que, há muitos anos, um lavrador tinha sete filhos que

viviam brigando entre si. Certo dia, reuniu todos os filhos e disse que queria lhes mostrar o que a falta de cooperação entre eles representava. Ele juntou sete varas de madeira e as amarrou em um único feixe, e o estendeu para cada um dos filhos, pedindo que o quebrassem. Todos tentaram, mas ninguém conseguiu.

Em seguida, o lavrador tomou o feixe, cortou as amarras e o separou, estendendo uma vara para cada filho, pedindo que a quebrassem. Todos, com extrema facilidade, quebraram as varas no meio. O homem então se voltou para os filhos e disse:

— Quando vocês trabalham juntos, em um espírito de harmonia, são como o feixe de varas: ninguém conseguirá vencê-los. Mas se continuarem insistindo em competir entre si, cada um por si, qualquer um poderá derrotá-los facilmente.

A lição contida nessa história nos mostra que o todo sempre é maior que a soma de suas partes. Essa é a essência do princípio da mente mestra. E isso implica que dois mais dois, em uma mente mestra, não é igual a quatro, mas igual a 12, quarenta, cem ou mil, dependendo do poder pessoal e do grau de sinergia envolvido.

Essa sinergia, porém, só será eficaz quando houver autêntica confiança pessoal e interpessoal na equipe. Tal princípio deve ser

obedecido nos dois níveis: primeiro no pessoal e, somente depois, no coletivo. Por quê? Porque a evolução de nosso sucesso sempre ocorre em uma sequência composta de três níveis: dependência, independência e interdependência.

Vamos retornar ao exemplo anterior para entender isso melhor. Suponha, mais uma vez, que você seja o menino que sonha em se tornar o novo guitarrista do Guns N' Roses. Lembre-se: você tem 15 anos, acabou de ganhar uma guitarra, mas ainda não sabe tocar. Em que estágio está? Para realizar seu sonho, você depende de várias coi-

sas que lhe deem poder pessoal. Entre elas, aprender a tocar guitarra. Por isso, você ainda está no nível de dependência. À medida que aprende a tocar, vai criando poder pessoal. Esse poder pessoal vai movê-lo lentamente do nível de dependência para o nível de independência. E só depois de atingir o estágio de independência é que poderá se juntar aos demais membros do grupo, em que cada um é independente, mas, para compor o grupo, os membros dependem uns dos outros, o que configura um estágio de interdependência.

O que aconteceria se você, ainda no estágio de dependência, decidisse se mover para o último, o da interdependência? Seria frustrante para todo o grupo, não seria? Mas é isso que vemos acontecer por aí. Muitas pessoas ainda no estágio de dependência querem desenvolver projetos interdependentes. Esse é o caminho mais rápido, fácil e garantido rumo ao fracasso!

3. O TRIUNFO É O DESENVOLVIMENTO DO PODER COM O QUAL SE OBTÉM TUDO O QUE SE DESEJA NA VIDA SEM INTERFERIR NOS DIREITOS DOS OUTROS

Vimos na lição anterior que o poder pessoal se origina da concentração de energia, conhecimento e esforço singular em torno de um propósito definido. O poder coletivo resulta da capacidade que temos de

NAPOLEON HILL

influenciar outras pessoas a contribuir livremente para a realização de nosso propósito.

Você ainda se lembra dos fatores responsáveis pelo sucesso de Henry Ford? Na lição anterior vimos que, primeiro, ele definiu um propósito e, depois, mobilizou harmoniosamente um grupo de pessoas em torno de um objetivo comum. O grupo de pessoas ao redor

de Ford constituía uma mente mestra. Ela era tão bem organizada, coordenada e poderosa que poderia ter trazido sucesso para Ford em qualquer negócio em que ele tivesse se envolvido.

Poder é a forma como uma pessoa alcança sucesso em qualquer atividade. Poder, em quantidades ilimitadas, porém, só pode ser obtido por um grupo de pessoas que possui sabedoria suficiente para submeter os próprios interesses imediatos e individuais aos do grupo por meio da união de suas mentes em um espírito de perfeita colaboração.

Ninguém poderá ser dotado do poder necessário para o triunfo se não for capaz de harmonizar outras mentes em torno de seu propósito.

Qual foi, por exemplo, o segredo do sucesso de Andrew Carnegie? Certamente não houve ninguém que conhecesse Carnegie melhor do que seu assessor direto, Charles Schwab. Schwab afirma que Carnegie não tinha interesse em detalhes técnicos sobre ferro ou engenharia, mas, mesmo assim, foi capaz de construir um império. Como ele conseguiu isso? Schwab disse que nunca antes na história existiu alguém que, sem ter uma compreensão clara dos detalhes de seu ramo de negócio, e que dependesse tanto do conhecimento de outras pessoas, conseguiu tanto sucesso. Em uma declaração, Schwab descreve como ele percebia a mente mestra formada por Carnegie:

Não conheci nenhum outro homem com a imaginação, a inteligência e o poder de compreensão de Carnegie. Mas sua maior qualidade era o

poder de inspirar outras pessoas. Essa qualidade de atrair outras pessoas e depois incendiá-las com um desejo era sua maior força.

Qualquer estrategista, seja no setor de negócios, política, seja em outra profissão, reconhece o valor do esforço organizado. Isso explica o segredo do sucesso de Andrew Carnegie: ele aprendeu melhor do que ninguém a criar e aplicar esse esforço organizado. Esse era seu talento natural. E esse talento o habilitou a organizar as faculdades de sua mente e a faculdade da mente de outras pessoas, transformando-as em um esforço organizado. Em seguida, Carnegie coordenou esse poder na direção de um propósito definido.

4. PROCURE A COLABORAÇÃO DE PESSOAS QUE POSSUEM O QUE LHE FALTA PARA QUE VOCÊ CONSIGA REALIZAR SEU PROPÓSITO

Muitas pessoas, quando as coisas não dão certo, decidem procurar o sucesso longe de onde estão. Com muita frequência, também, buscam sucesso em planos complicados, baseados em uma crença na sorte ou em milagres que, segundo esperam, irão favorecê-las e misteriosamente mudar o curso de sua história.

Mas o sucesso, como vimos, baseia-se em dois poderes: o poder pessoal e o poder coletivo. Ambos se originam do esforço organizado. Para obter essas duas formas de poder, o mais importante é saber o que se quer. Depois, é começar a construir, exatamente onde se está, utilizando qualquer conhecimento ou circunstância que esteja à mão, mesmo que sejam apenas pensamentos. Proporcionalmente à fé com que uma pessoa utiliza as ferramentas à sua disposição, outras e melhores ferramentas serão colocadas à sua frente quando ela estiver pronta para recebê-las.

Sem o poder para transformá-los em ação, os planos para nada servem.

Thomas Paine foi um dos grandes pensadores da Revolução Americana. Foi sua mente acurada que ajudou a moldar a declaração de independência dos Estados Unidos e a convencer os membros do comitê de independência a traduzi-la em termos reais. Ele era considerado por muitos um homem sábio, e ao falar sobre a origem de sua sabedoria, Paine disse:

Qualquer pessoa que observa a mente humana, ao observar a sua, deve ter percebido que há duas classes distintas de pensamentos: uma que é construída pela reflexão e pelo próprio ato de pensar, e outra que salta à mente por conta própria. Sempre tive como regra tratar com cortesia esses visitantes voluntários, examinando-os com cuidado, e é deles que tenho adquirido quase todo o conhecimento que possuo.

Paine defendia a ideia de que todo conhecimento que uma pessoa adquire na escola e na universidade cumpre um papel menor: é útil apenas para começar a estudar e a aprender por conta própria. “Toda pessoa que pretende aprender deve ser seu próprio professor”, ele dizia.

Para estruturar constantemente seu poder pessoal, você deve sempre se esforçar em coletar novas ideias de fontes distintas. A mente se torna estagnada, estreita e fechada a menos que esteja em constante busca de novas ideias.

Todos precisam entrar em contato com novos ambientes de tempos em tempos. Da mesma forma que ficaríamos debilitados se consumíssemos o mesmo alimento todos os dias; a estreiteza de visão e a experiência prática tolhem nosso potencial, levando-nos a uma rotina de mediocridade. A mente se torna mais alerta, preparada para trabalhar com maior eficiência e eficácia após levar um choque de cultura e entrar em contato com outras ideias.

Não existe pessoa, que ainda aspire ao sucesso, que possa dizer que a educação tenha terminado. A pessoa que ainda busca realizar qualquer objetivo deve continuar sendo sempre um pesquisador, um estudante que procura tirar lições de todas as fontes possíveis, principalmente das conectadas diretamente ao objeto de seu propósito e que possam lhe dar conhecimento específico que a auxilie a realizá-lo.

5. QUANDO FORMAMOS UMA ALIANÇA COM OUTRAS PESSOAS E TRABALHAMOS COM ELAS EM HARMONIA, CONSEGUIMOS EXPLORAR PROFUNDAMENTE NOSSO ESPÍRITO PARA LEVAR ADIANTE NOSSOS DESEJOS

Duas mentes não podem formar uma terceira força a menos que estejam em absoluta harmonia em torno de um propósito definido. Por isso, o ponto central do princípio da mente mestra está na palavra harmonia. É aí que reside o segredo do sucesso ou do fracasso de qualquer empreendimento.

Para que essa harmonia aconteça, as mentes precisam, muitas vezes, ser aquecidas com discussões e debates. As pessoas podem, por certo tempo, divergir nas ideias sobre a execução do plano de realização do propósito definido. Mas a harmonia precisa ser absoluta na hora da execução desses planos, e não pode haver dúvida sobre o propósito. A discussão, os debates e o convívio honesto e sincero precisam acontecer naturalmente até que todas as pessoas estejam sintonizadas.

Pense outra vez sobre o Guns N' Roses. Para produzir uma sinergia perfeita, todos os membros da banda precisam ter um profundo conhecimento sobre as notas das músicas. Eles precisam praticar, incansavelmente, até haver uma harmonia perfeita. Para que haja sinergia, o mesmo precisa acontecer em sua família, empresa, organização ou comunidade.

NAPOLEON HILL

Qualquer pessoa que já ocupou um cargo de liderança em qualquer setor entende a importância de um espírito de entendimento e cooperação na realização de qualquer propósito. Todos os membros da equipe precisam saber qual é o propósito definido e quais são as prioridades relevantes do grupo para o momento. Eles também, em dado momento, precisam aceitá-las, traduzi-las em ações específicas, ter disciplina para executá-las e, o mais importante, confiar mutuamente e colaborar harmoniosa e voluntariamente.

Os métodos por meio dos quais essa harmonia é alcançada variam de tantas maneiras quanto os diferentes tipos de líderes. Todo líder tem um método próprio de coordenar a mente de seus seguidores. Você precisa definir o seu. Alguns, equivocadamente, tentam usar a força; outros, a persuasão; outros, a ameaça e o castigo; e outros, ainda, a recompensa. Qualquer pessoa é capaz de reconhecer pelo menos o tipo de líder e, obviamente, seu método aplicado. Mas nenhum método, exceto o da harmonia voluntária, funciona por muito tempo.

Quando houver qualquer tipo de divergência, mesmo que seja com um subordinado, cônjuge ou com seu filho, não tente dominá-lo pela força, pelo medo ou pela coerção. Ao contrário, mantenha sua liderança pela diplomacia, lealdade e cooperação. Todas as pessoas são importantes, mas nenhuma é insubstituível.

Lembre-se: uma mente mestra é criada por meio da união, em um espírito de absoluta harmonia, de duas ou mais mentes. Dessa união, o espírito harmonioso cria uma terceira força, resultante da soma das demais, que pode ser usada por qualquer uma das mentes que integram a união. Essa mente mestra estará disponível enquanto a aliança amistosa e harmoniosa das mentes individuais existirem. Ela se desintegrará e todas as evidências de sua existência desaparecerão no momento em que essa aliança for quebrada.

A partir do momento em que alguém do grupo perceber falta de lealdade, de sinceridade e de integridade, não seremos mais capazes

de manter a sinergia do grupo. Harmonia e sinergia são inseparáveis.

6. VOCÊ NÃO PODE VENCER SOZINHO, MAS TAMBÉM NÃO PODE VENCER RODEADO POR PESSOAS DESLEAIS E SEM MOTIVAÇÃO

Vimos, na lição anterior, que o primeiro passo é definir um propósito para sua vida. O segundo passo é transformar esse propósito em um conceito claro e conciso. Ou seja: precisamos criar um mantra que define nosso propósito. Como, por exemplo: “Em cinco anos, isto é, até julho de 2017, serei o guitarrista do Guns N’ Roses”. A esse passo precisa seguir-se um plano por meio do qual desejamos transformar esse objetivo em realidade.

O passo seguinte é formar uma aliança com pessoas que desejam cooperar com você na realização desse propósito. O objetivo dessa aliança é aplicar a lei da mente mestra como suporte ao nosso plano de ação. Primeiro, você deve buscar aliar-se com as pessoas mais próximas. Se for casado, seu cônjuge deveria ser um dos membros dessa aliança. Afinal, existe um estado de simpatia, confiança e intimidade entre o casal. Outros membros dessa aliança talvez sejam seus pais, irmãos, *coach*, professor, mentor, sócios, funcionários e amigos mais próximos.

Não há necessidade, pelo menos no princípio, de haver unanimidade na forma como esse propósito será atingido. Mas os membros dessa aliança devem estar absolutamente de acordo em um ponto: acreditar que o seu propósito é possível de ser realizado.

Esses passos, bem como sua execução, precisam ser seguidos de maneira constante e persistente. Não será suficiente iniciar esse processo e segui-lo por um período determinado para ver se ele funciona ou não. Você precisa estar comprometido a seguir esse processo

até atingir seu propósito, independentemente do tempo que isso possa levar.

De tempos em tempos, talvez se faça necessário alterar o plano que adotou, ou mesmo substituir e acrescentar membros à aliança

NAPOLEON HILL

que compõe a mente mestra. Quando necessárias, essas mudanças precisam ser feitas sem hesitação. Ninguém consegue fazer uma leitura tão exata do futuro a ponto de conseguir criar um plano que não seja necessário adequar ao longo do caminho.

Andrew Carnegie disse, certa vez, que houve inúmeros momentos em que ele precisou substituir membros da aliança que compunham sua mente mestra. Na verdade, Carnegie afirmou que praticamente todos os membros que compunham sua aliança no início da carreira haviam sido substituídos. Em seu lugar, ele havia posto outras pessoas, que possuíam uma habilidade maior de se adaptar às necessidades que seu propósito exigia. Esses membros novos geralmente se mostravam mais leais e possuíam um entusiasmo maior que seus antecessores.

Se é verdade que não podemos vencer sozinhos, também é verdade que não podemos vencer se estivermos rodeados por pessoas desleais e sem motivação. Sucesso é resultado de lealdade, fé, sinceridade, cooperação e outras forças positivas que precisam formar nosso ambiente. Nas lições seguintes, você verá passo a passo como construir os ingredientes necessários para a elaboração dessa relação harmoniosa com os membros de sua mente mestra.

O próprio conceito que está por trás da Lei do Triunfo é sinérgico. É a integração de todos os princípios que libera nosso potencial e nos leva ao sucesso.

APLICAÇÕES PRÁTICAS

Faça uma análise de sua vida na aplicação prática de tudo o que vimos até aqui. Para tanto, siga estes passos:

Primeiro — Analise a consistência de seu propósito de vida e o nível de seu comprometimento.

Segundo — Avalie seu poder pessoal em relação ao seu propósito. Você está satisfeito com o poder pessoal que o esforço organizado em torno de seu propósito atual está produzindo?

40

A LEI DO SUCESSO

Terceiro — Seja no trabalho, na comunidade, na escola, seja na família, cada um de nós exerce algum tipo de liderança. Faça uma lista das pessoas mais importantes de cada um desses segmentos e avalie o nível de sinergia entre você e essa pessoa.

Quarto — Que pessoas gostaria que estivessem entrosadas com você em um espírito de harmonia e cooperação para a realização de seu propósito?

A LEI DO SUCESSO é um curso prático que reúne as 16 poderosas lições que são as bases de toda filosofia de Napoleon Hill, o maior gênio na área da realização pessoal e psicologia aplicada de todos os tempos.

Incontáveis milionários, líderes e grandes personalidades do mundo inteiro atribuem seu sucesso à aplicação prática dos princípios elaborados por Hill.

Agora, pela primeira vez na história, o conhecimento e a sabedoria de Hill presentes neste livro foram condensados por um dos maiores estudiosos de sua obra com o propósito de oferecer uma síntese prática de suas lições. Um legado que se mantém tão importante e atual nos dias de hoje, quanto na época de sua publicação, conforme pode ser observado em algumas de suas máximas:

- Quem não tem um propósito de vida dissipa suas energias, dispersa seus pensamentos e jamais chegará ao triunfo.
- Sem o poder para transformá-los em ação, os planos não servem para nada.
- Você não pode vencer sozinho, mas também não pode vencer rodeado por pessoas desleais e sem motivação.

- Se você quer desenvolver o seu potencial, precisa assumir responsabilidade total sobre sua vida.

Apesar de *Pense e Enriqueça* ser o livro mais popular de Napoleon Hill, ele não contém o verdadeiro segredo de sua filosofia. A essência, o núcleo central de seu trabalho está nas 16 lições de *A lei do sucesso*.

Joe Vitale

Especialista em marketing e autor do best-seller *The Key*

