



PUBLICAÇÃO OFICIAL

# A CIÊNCIA DO SUCESSO

Uma série de artigos inéditos do homem que  
mais influenciou líderes e empreendedores no mundo

## NAPOLEON HILL

AUTOR COM MAIS DE 120 MILHÕES DE CÓPIAS VENDIDAS



# A CIÊNCIA DO SUCESSO

---

*Uma série de artigos inéditos do homem que  
mais influenciou líderes e empreendedores no mundo*

**Título original:** *The Science of Success*

Copyright © 2014 by The Napoleon Hill Foundation

**A ciência do sucesso**

1ª edição: Agosto 2018

Direitos reservados desta edição: CDG Edições e Publicações

*O conteúdo desta obra é de total responsabilidade dos autores*

*e não refl ete necessariamente a opinião da editora.*

**Autor:**

Napoleon Hill

**Tradução:**

Mayã Guimarães

**Revisão ortográfica:**

3GB Consulting

**Preparação de texto:**

Lúcia Brito

**Criação e diagramação:**

Dharana Rivas

**DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)**

H647c Hill, Napoleon

Aciência do sucesso / Napoleon Hill. – Porto Alegre : CDG, 2018.

240 p.

ISBN: 978-85-68014-62-2

1. Desenvolvimento pessoal. 2. Motivação. 3. Sucesso pessoal.

4. Autoajuda. I. Título.

CDD - 131.3

**Produção editorial e distribuição:**



contato@citadeleditora.com.br

www.citadeleditora.com.br

AUTORIZADO PELA FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL

# A CIÊNCIA DO SUCESSO

---

*Uma série de artigos inéditos do homem que  
mais influenciou líderes e empreendedores no mundo*

PREFÁCIO E ORGANIZAÇÃO DE JUDITH WILLIAMSON

NAPOLEON HILL

2018



# SUMÁRIO

## PREFÁCIO

### *Parte 1: Obras não compiladas*

O homem que ensinou milhões a ter sucesso

Fé é a chave mestra da ciência do sucesso

Em pleno voo

Prepare-se para o sucesso!

O homem que ajudou milhões a fazer milhões

Com a palavra, o autor, ex-conselheiro de presidentes

### *Parte 2: Série Ciência do sucesso, do Miami Daily News*

Cortesia ajuda a conquistar a liderança

Tato ajuda a atingir objetivos

Ofereça uma mão amiga aos menos afortunados

Gratidão sincera paga dividendos

Ajudar os outros também ajuda você

Adicione magnetismo à sua personalidade

A perspectiva espiritual da chave para o sucesso

Todos ganham com a competição  
Autoanálise ajuda na subida  
Apertos de mão podem ajudar  
Supere o medo para atingir a meta  
Mentes abertas dominam o medo  
Sua mente tem poderes ocultos  
Encontre a felicidade ajudando o próximo  
Quando o silêncio estudado supera a fala  
Como apagar o “holofote do fracasso”  
Servir aos outros ajuda você  
Evite as armadilhas do fracasso  
Acreditar traz um enorme poder  
Acreditar em si mesmo é vital  
Muita coisa depende da personalidade  
Como desenvolver flexibilidade  
Tenha entusiasmo e atinja objetivos  
A voz, uma chave para a personalidade  
Boa arrumação paga dividendos  
Líderes tomam decisões com facilidade  
O progresso clama por mentes abertas  
Atinja seu objetivo com sinceridade  
Humildade ajuda na realização  
Senso de humor facilita o caminho  
Americanos são muito impacientes  
A sabedoria da presença marcante

Esperanças e sonhos engrandecem  
Você é avaliado pela maneira de falar  
Seja otimista para atingir os objetivos

### *Parte 3: Lições adicionais da série Ciência do sucesso*

Sucesso para você  
Escolha seu objetivo  
Mantenha uma atitude mental positiva  
Faça um esforço extra  
Pense com exatidão  
Exercite a autodisciplina  
O imbatível MasterMind  
Tenha fé em si mesmo  
Desenvolva uma personalidade agradável  
Use a iniciativa pessoal  
Seja entusiástico  
Controle sua atenção  
Trabalhe com sua equipe  
Aprenda com a derrota  
Cultive a visão criativa  
Organize seu tempo e dinheiro  
Mantenha-se saudável  
Deixe os hábitos trabalharem por você

# NAPOLEON HILL

*THE MAN AND HIS MESSAGE*



*From the Editors of*  
**SUCCESS MAGAZINE**

## PREFÁCIO

**A** *ciência do sucesso* reúne textos previamente não compilados, publicados durante a vida de Napoleon Hill em jornais e edições especiais de revistas.

Estes artigos de repórteres e do próprio Hill oferecem *insight* adicional sobre a popularidade e o estilo envolvente do autor, tanto como orador motivacional quanto como escritor.

Acredito que exista um verdadeiro tesouro na série *Ciência do sucesso*, que inclui 35 artigos do jornal *Miami Herald* e dezoito ensaios aprofundados adicionais que detalham os princípios do sucesso, um conceito por vez.

Como aluna, praticante, instrutora e diretora educacional do Centro de Aprendizado Napoleon Hill para a Filosofia do Sucesso do Dr. Hill, sempre tenho a expectativa de encontrar textos que ele mesmo escreveu. Nessas colunas de jornais, o Dr. Hill usa muitos dos mesmos conceitos que aparecem em suas outras publicações, mas com exemplos diferentes para ilustrar seus argumentos e garantir que qualquer um possa compreendê-los.

Para quem aprecia os livros do Dr. Hill, esses artigos novos e não compilados demonstram a disseminação de sua influência pelo mundo através de culturas e denominações seculares e religiosas diversas. O Dr. Hill realmente ultrapassa muitas barreiras para falar sobre como atingir o sucesso pessoal.

Comece lendo este volume como uma introdução ao trabalho da vida de Napoleon Hill. Depois, considere aprofundar-se um pouco mais lendo uma de suas obras clássicas, como *O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*. Ao mesmo tempo, coloque em prática o que o Dr. Hill defende em cada artigo.

A proposta não é que você concorde com o que Dr. Hill fala, mas que aplique seus ensinamentos na própria vida para que o sucesso seja atingido.

No começo, escolha uma ou duas ideias que considere mais atraentes para trabalhar, e, quando enxergar os resultados, adicione outro ensinamento do Dr. Hill e comece a construir uma base fascinante para o sucesso em sua própria vida. Quando testemunhar os resultados, aposto que você vai deixar de lado a versão antiga de si mesmo e permitir que a sua nova versão melhorada se apresente ao mundo.

Seja como uma introdução, seja como uma revisão da filosofia do Dr. Hill, este livro funcionará igualmente bem. Os ensaios curtos são envolventes, fáceis de ler em voz alta, para enfatizar, e contêm frases muito relevantes que podem servir como afirmações para os iniciantes ou incentivos à ação.

Gostei muito de coletar e organizar o material para este livro porque isso ressaltou para mim a relevância e as aplicações do trabalho atemporal do Dr. Hill. Ele mesmo reconhece a atemporalidade de seu trabalho quando fala sobre os benefícios para “as futuras gerações que ainda nem nasceram”.

Recomendo do fundo do coração este livro como leitura obrigatória se você é um estudante ou praticante da Filosofia do Sucesso do Dr. Hill.

Seja sempre a sua melhor versão,  
Judith Williamson



## PARTE UM

# OBRAS NÃO COMPILADAS

---

*“Parece uma fórmula simples. Parece básica.  
Todavia, representa os esforços de uma vida inteira.”*



# O HOMEM QUE ENSINOU MILHÕES A TER SUCESSO

por John Johnson

Difícilmente existe alguém hoje em dia que nunca tenha ouvido falar de Napoleon Hill e de sua lei do sucesso. Milhões de leitores pelo mundo já se beneficiaram de seus ensinamentos. Entretanto, poucos estão cientes do tremendo sucesso pessoal do autor, um homem que usou sua filosofia para sair do esquecimento de uma cidadezinha rumo ao reconhecimento internacional. Nesta edição, “O homem que ensinou milhões a progredir” conta a fabulosa história da vida de Hill e revela como a fórmula que ele desenvolveu pode trazer sucesso para você!

**T**odos os norte-americanos se sentiram inspirados e tocados quando ouviram, em 1933, a voz retumbante de Franklin Delano Roosevelt proclamar “Não há nada a temer, a não ser o próprio medo”. Homens de todos os cantos se agitaram com a declaração, que trouxe uma pausa para o pânico que assombrava nossa economia e abalava as estruturas do nosso governo.

Enquanto o presidente dizia essas palavras, outro homem ouvia com satisfação silenciosa. Ele estava acostumado a transmitir palavras e ideias para homens de todas as esferas de atuação. Esse era o seu trabalho. O fato de o presidente dos Estados Unidos achar adequado usar a ideia que ele, na função de conselheiro confidencial, tinha expressado foi outro grande marco em uma longa e frutífera carreira dedicada a levar ao mundo uma filosofia que as pessoas poderiam usar para melhorar a si mesmas.

Esse homem, que se manteve anônimo, era Napoleon Hill. Autor de obras como *O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*, *Como aumentar o seu próprio salário* e outros *best-sellers*, ele é considerado um escritor de sucesso. Mas aqueles que realmente compreendem a mensagem que ele tenta passar o reconhecem como muito mais do que um autor. A escrita foi apenas uma das ferramentas que ele usou para dizer a milhões a verdade sobre si mesmos e sobre os poderes que eles dificilmente reconhecem ter.

Que poderes são esses? De forma resumida, incluem vastas e inexploradas reservas de inteligência e habilidades humanas. Hill tem a honra de ter dedicado a vida à criação de uma fórmula que destrava esses poderes com máxima potência e a ensinar pessoas a aplicar suas descobertas no cotidiano.

A voz do Napoleon Hill de 65 anos foi ouvida em todos os cantos do mundo, e seus efeitos foram poderosos. Milhões de leitores de vinte nações diferentes leram seus livros. Até a distante Índia foi tocada por seu trabalho. Por meio da influência de Mahatma Gandhi, uma editora em Mumbai, Índia, publicou e distribuiu todas as obras de sucesso de Hill. No Brasil, seus livros foram traduzidos e publicados em português. E uma edição especial de seu livro mais famoso, *Think and Grow Rich*,\* foi publicada em Sydney, Austrália, e distribuída por todo o império britânico. Apesar de esse livro ter sido publicado pela primeira vez nos Estados Unidos em 1937, ainda é um *best-seller* no país inteiro, e imensas quantidades são compradas por chefes para ser dadas de presente a seus empregados.

Napoleon Hill iniciou cedo sua busca pela fórmula do sucesso. Quando a encontrou, dividiu seu conhecimento com milhões que a aguardavam e que, não fosse por isso, teriam continuado presos na obscuridade de onde saíram.

A motivação de Hill para esse trabalho vem de sua quase inacreditável história de vida. Filho de um pobre montanhês da Virgínia, parecia fadado a passar a vida chafurdando em infinita ignorância. “Produção clandestina de bebida, alambiques nas montanhas e brigas mortais entre famílias eram as principais atividades da nossa comunidade”, diz ele sorridente, “e a maior parte das casas eram barracos de madeira caindo aos pedaços ou cabanas de chão batido.”

Os Hill moravam em uma casa como a última descrita. Quando sua mãe faleceu, o jovem Napoleon (nome dado em homenagem a um tio-avô rico) ainda era uma criança. Esse baque deixou marcas. Provavelmente para esconder a cicatriz, ele passou a ser conhecido como o menino mais durão de Wise County. Ostentou esse título como uma medalha de honra – até o pai apresentar à criança de nove anos uma madrasta.

A nova Sra. Hill trouxe uma nova perspectiva para os assuntos domésticos. Não sendo uma montanhesa, ficou chocada com o que viu – e decidida a mudar a situação. Napoleon, que poderia ter sido seu maior problema, se tornou sua maior vitória.

“Fui apresentado a ela como o menino ‘mais malvado’ da cidade”, recorda o aclamado cientista do sucesso. “Mas minha madrastra bateu os olhos em mim e disse: ‘Ele não é malvado. É só um menino que não aprendeu a canalizar sua inteligência para fins construtivos’.” De certo modo, essas palavras se tornariam o pilar da filosofia que Hill estava destinado a desenvolver nas décadas seguintes. A Sra. Hill se tornou a luz guia. Usando seu dote, ela fez o marido estudar e não sossegou até ele se tornar um dentista bem-sucedido. Napoleon e seu irmão mais novo foram resgatados pela determinação da madrastra de dar a eles uma nova chance. Aos 12 anos, a futura inspiração de milhões completou o ensino fundamental; aos 14, era repórter em meio período para quinze jornais; aos 15, depois de terminar o ensino médio, entrou no curso de administração na faculdade de Tazewell, Virgínia. Quanto mais seus horizontes se expandiam, mais sua aversão à ignorância crescia e mais sua determinação em avançar se intensificava.

Quando terminou a faculdade de administração, Hill conseguiu um emprego com um advogado. Como o inexperiente rapaz de 16 anos conseguiu esse trabalho é uma saga de muita audácia e visão de futuro. Ele deduziu que seu primeiro emprego deveria ser um trampolim. Um bom começo era essencial, e o dinheiro, naquele momento, quase não tinha importância.

Seguindo esse raciocínio, ele escreveu uma carta para Rufus A. Ayres, um ex-promotor da Virgínia e um dos advogados mais famosos do estado. O teor geral da carta era o seguinte:

Concluí recentemente minha graduação no curso de administração, sou qualificado para trabalhar como seu secretário e me sinto muito entusiasmado com a ideia de ocupar esse cargo. Já que não tenho experiência prévia, sei que, no começo, meu trabalho terá muito mais valor para mim do que para você. Por isso, estou disposto a pagar pelo privilégio de trabalhar para você. Pode me cobrar o quanto achar justo, e deixamos acordado que ao fim de três meses essa quantia será o meu salário. A soma do que eu pagarei pode ser deduzida do que você me pagará quando eu começar a receber.

“O promotor Ayres”, Hill recorda, “ficou tão impressionado com a minha carta que me contratou.” No fim do primeiro mês, o famoso advogado começou a pagar ao rapaz um salário regular, e rapidamente o jovem se tornou um de seus assessores de confiança.

O trabalho jurídico mexeu tanto com Hill que por um tempo ele considerou fazer carreira na área. Quando tinha 18 anos, decidiu se matricular

na faculdade de direito da Universidade de Georgetown, em Washington, D.C., para se qualificar como advogado. Tomar essa decisão exigia muita coragem. Ele não tinha dinheiro para financiar sua educação. Entretanto, tinha uma ideia. Como já havia ganhado dinheiro escrevendo para jornais, acreditava que poderia voltar a fazer isso. Dessa vez, queria se especializar em biografias de pessoas de sucesso – era o tipo de história que muitas revistas da época estavam publicando.

## HILL CONHECE O SUCESSO PERSONIFICADO

O primeiro passo foi se aproximar do senador Bob Taylor, do Tennessee. Além de senador, Taylor era editor de um importante jornal da época. O jovem Hill queria uma garantia de renda regular pelo material que escreveria. Taylor, intrigado com o jovem rapaz, ofereceu a ele cartas de apresentação para pessoas proeminentes que poderiam ser bons temas para artigos futuros. Quando a entrevista acabou, a lista de Hill incluía Thomas Edison; John Wanamaker, o príncipe do comércio; Edward Bok, editor do *Ladies' Home Journal*; Cyrus H. K. Curtis, editor do *Sunday Evening Post*; Alexander Graham Bell, inventor do telefone; e Andrew Carnegie, o grande magnata do aço.

Deslumbrado com as perspectivas de seus novos contatos, Hill deixou de lado os estudos de direito e mergulhou no jornalismo. O momento decisivo da sua vida aconteceu durante a entrevista com Andrew Carnegie, o homem que construiu um dos mais poderosos impérios industriais da história.

Após uma viagem até Pittsburgh, Hill foi diretamente para o escritório de Carnegie. Passaram três horas conversando sobre a vida do magnata. Ao final da conversa, Carnegie, muito impressionado com o jovem rapaz, o convidou para ficar em sua casa. As conversas continuaram por três dias. Enquanto repensava os incidentes que o levaram à ascensão, Carnegie, outrora um imigrante sem um tostão no bolso, disse a Hill que o mundo precisava de uma filosofia de sucesso baseada no *know-how* de homens como ele, que adquiriram conhecimento com as experiências da vida, por meio de tentativa e erro. O mundo precisava de uma espécie de planta, um esquema que ajudasse as pessoas a aproveitar seus talentos ao máximo. O trabalho seria longo e árduo, exaustivo, e talvez não desse retorno durante muito tempo. Mas alguém, ele insistiu, teria que assumir a responsabilidade.

Ao final do terceiro dia, Carnegie repentinamente confrontou seu jovem interlocutor com uma pergunta: “Você estaria disposto a passar vinte anos desenvolvendo esse trabalho? Responda apenas sim ou não. Demore o quanto precisar para tomar a decisão e me avise quando tiver certeza”.

## A RESPOSTA QUE PAGOU UMA BOLADA

Hill, atônito, sentou. Instantes depois, o rapaz de 19 anos soltou: “Sim, aceito o trabalho, e pode confiar em mim para cumpri-lo!”.

Carnegie mostrou a Hill o relógio que tinha na mão. “Você levou 29 segundos para decidir. Eu iria dar sessenta segundos para você resolver!”

Mais tarde, Hill descobriu que o industrial tinha sugerido a outros homens que se encarregassem desse trabalho, mas apenas Hill se encaixou nas qualificações. Dessa forma, então, Napoleon Hill iniciou a tarefa monumental de sua vida – a organização da sua filosofia única de sucesso, uma filosofia publicada, como Carnegie havia previsto, mais de vinte anos depois e só então lida por milhões.

Hill abriu os trabalhos estudando intensivamente a vida de quinhentas das mais bem-sucedidas pessoas do país, começando por Henry Ford na época em que o famoso Modelo T surgiu. Carnegie ajudou fornecendo a ele cartas de apresentação para abordar homens importantes. Henry Ford, William Wrigley Jr. e outros do mesmo nível faziam parte desse grupo.

Apesar de os homens fantásticos que Hill conheceu terem cooperado no fornecimento de informações, pouco fizeram, se é que fizeram algo, para ajudar em sua situação financeira. Durante os longos anos seguintes, enquanto trabalhava na filosofia do sucesso e testava as “leis” que foram reveladas a ele, a vida de Hill deu muitas voltas. Foi durante o furor da experiência e do esforço, no caldeirão do sucesso e do fracasso, que *O manuscrito original* nasceu.

A ascensão de Hill foi alavancada logo após o casamento, em 1910, quando visitou a família da esposa em Lumberport, Virgínia Ocidental. A comunidade havia muito era afetada pela falta de uma ponte adequada que suportasse o tráfego sobre o rio Monongahela. O jovem, usando o que havia aprendido com Carnegie, entrou em contato com funcionários públicos e empresários. Explicando como todos poderiam se beneficiar, ele os convenceu a dividir os

custos, superiores a US\$ 100 mil. E a cidade ganhou a ponte de que tanto precisava!

A construção da ponte levou à cidade o transporte ferroviário e com ele novas oportunidades de prosperidade nos negócios, das quais Hill e os parentes de sua esposa foram rápidos em tirar proveito. Foi fundada uma companhia para a produção de gás natural, e ela se tornou tão rentável que aliviou Hill e sua família de todas as necessidades financeiras a partir de então e permitiu que seus três filhos frequentassem a universidade estadual. Durante os 44 anos de operação, o negócio registrou uma renda bruta de milhões de dólares e está agora sob o controle do filho mais velho de Hill.

## AS DEZ LEIS DO SUCESSO

Quando questionado sobre como alcançou o sucesso, Napoleon Hill apontou a fórmula de dez regras para o sucesso que Andrew Carnegie sugeriu como ponto de partida para sua pesquisa:

1. Definição de objetivo - a escolha de um objetivo ou propósito principal.
2. Aliança de MasterMind - estabelecer contato e trabalhar com pessoas que têm o que você não tem.
3. Esforço extra - fazer mais do que o que você precisa fazer é a única forma de ascender e conseguir promoções e mantém as pessoas em dívida com você.
4. Fé aplicada - o tipo de crença que tem uma *ação* por trás.
5. Iniciativa pessoal - faça o que tem que fazer sem que alguém precise mandar.
6. Imaginação - desafie-se a fazer o que você acha que é impossível.
7. Entusiasmo - característica contagiante que atrai entusiasmo correlacionado.
8. Pensamento preciso - a capacidade de separar os fatos da ficção e usar o que for pertinente para seus problemas ou interesses.
9. Concentração de esforço - não se distrair dos seus propósitos.

10. Beneficiar-se das adversidades – lembrar que existe um benefício equivalente para cada revés.

O sucesso de Hill trouxe-lhe notoriedade nacional e uma proposta para dirigir uma famosa escola por correspondência – com um salário e comissão que se alega terem sido superiores à então fabulosa quantia de US\$ 15 mil por ano. Em apenas dois anos, ele captou mais de US\$ 1 milhão em capital para a empresa, possibilitando a expansão das operações. Hill então decidiu comandar a própria escola e passou os dois anos seguintes dando aula de publicidade. A filosofia do sucesso, nessa época tomando forma em sua mente, era testada diariamente em tudo que ele fazia – e funcionava.

## O GOVERNO APLICA A FÓRMULA DO SUCESSO

Foi nesse contexto que teve início a Primeira Guerra Mundial. Hill, que havia conhecido Woodrow Wilson por meio de Carnegie quando o presidente norte-americano era reitor da Universidade de Princeton, foi chamado a Washington para trabalhar como conselheiro confidencial de propaganda para o chefe do Executivo. Suas atividades durante a guerra foram muito importantes para estimular o fervor patriótico necessário à vitória.

Quando a poderosa máquina militar alemã entrou em colapso em 1918, Hill sugeriu um plano que ajudou a destruir a antiga dinastia Hohenzollern e colocar o kaiser a correr! O presidente Wilson mal havia acabado de ler o pedido de trégua alemão quando se virou para Hill e mostrou o despacho. “Senhor presidente”, exclamou Hill, “será que não deveríamos perguntar se este pedido está sendo feito em nome do povo alemão – ou em nome do governo imperial?” A pergunta, ecoada por Wilson, levou à abdicação do kaiser. Foi o fim do reinado de uma das mais importantes realezas do mundo e estimulou a derrocada de outras monarquias absolutistas.

Após a morte de Wilson e a posse de uma nova administração, Hill decidiu retomar seu trabalho como educador. Continuou a lecionar e palestrar para difundir as ideias e a filosofia que estava adquirindo por meio de seu constante estudo dos fatores que produzem o sucesso. Em uma de suas palestras, ele conheceu Don Mellet, editor do *Daily News* de Canton, Ohio, que se tornou um de seus grandes admiradores e, futuramente, seu

empresário. Mellet pediu a Hill que resumisse suas pesquisas em texto e preparasse um manuscrito baseado em suas descobertas que pudesse ser publicado em forma de livro. O resultado foi o início da verdadeira escrita de Hill.

Antes que o trabalho fosse concluído, Mellet foi assassinado por um policial e quatro personagens do submundo que agora cumprem pena de prisão perpétua na Penitenciária Estadual de Ohio. Mellet descobriu o esquema dos quatro homens para vender drogas e bebidas e publicou seus nomes no jornal. Isso resultou no assassinato, e Hill escapou por pouco de ter o mesmo fim, porque os personagens do submundo acreditavam que ele estava por trás dos ataques do jornal. Antes de falecer, Mellet havia acordado com o juiz Elbert H. Gary, presidente do conselho da United States Steel Corporation, o patrocínio para a publicação dos livros de sucesso de Hill, mas Gary morreu antes que o acordo fosse oficializado. Resumindo, a mão do destino, ou o que quer que muitas vezes teste os homens antes que consigam chegar aonde querem, parecia estar dando cartas ruins para Hill nesse período dramático de sua carreira.

## HILL SE TORNA COLUNISTA

Um ano depois, Hill foi para a Filadélfia, para contatar o editor Albert L. Pelton, que deu uma olhada nos manuscritos de Hill e os comprou. Com isso sua primeira grande publicação - *The Law of Success* - foi lançada; a obra posteriormente foi publicada em oito volumes e agora é distribuída por todo o mundo.\*\* A ascensão de Hill foi meteórica. Seus ganhos com *royalties* chegaram à marca de US\$ 2,5 mil por mês e se mantiveram nesse nível por anos. Pessoas sedentas por sucesso de todas as partes usavam a obra como mapa para um futuro melhor.

Hill viajava frequentemente, palestrando, dando aulas e explicando sua filosofia. O aclamado editor Bernard McFadden por fim convenceu Hill a escrever uma coluna diária para o seu jornal - o *Daily Graphic*. A coluna, que se chamava *Sucesso*, tornou-se um dos principais atrativos do jornal e elevou a circulação para mais de duzentos mil exemplares nos primeiros três meses. Depois de um tempo, o *Daily Graphic* faliu. McFadden brincou sobre a falência ser resultado da coluna de Hill, que elevou a circulação muito além

do espaço para a venda de anúncios. Na verdade, o que se diz é que os comerciantes de Nova York boicotaram o jornal de McFadden e se recusaram a comprar anúncios por conta de um desentendimento com o editor.

Uma oportunidade de trabalho ainda melhor surgiu quando Jennings Randolph, discípulo de Hill, foi eleito para o Congresso. Randolph conheceu Hill quando este fez o discurso de formatura da sua turma na Faculdade de Salem, na Virgínia Ocidental, em 1922. Atual assistente do presidente da Capital Airlines, cargo que assumiu depois de quatorze anos no Congresso, Randolph é discípulo de Hill desde muito jovem. A lei do sucesso havia mostrado seu valor para ele. E ele, em contrapartida, estava ansioso para auxiliar Hill e permitir que seus talentos tivessem um alcance maior. Graças aos esforços de Randolph e de Steve Early, assessor de imprensa da Presidência, Hill voltou à Casa Branca em 1933. A Depressão havia começado, e boa parte do trabalho de Hill foi dedicada a divulgar a Administração de Recuperação Nacional e recuperar a fé no governo. Foi durante esse período que ele contribuiu com a ideia de que “Não há nada a temer, a não ser o próprio medo”.

## MILHÕES APRENDEM AS REGRAS DO SUCESSO

Depois que o pior da crise já havia passado, Hill deixou o governo e voltou a escrever e palestrar sobre sua filosofia a partir da plataforma mais importante do país. Em 1937 ele já tinha finalizado seu segundo livro - *Think and Grow Rich*. É um dos livros mais lidos e vendidos de todos os tempos - estima-se que mais de 60 milhões de pessoas dos Estados Unidos e muitos outros países já o tenham lido. No período desde sua publicação, Hill estima que a obra tenha rendido aproximadamente US\$ 23 milhões de lucro.

Hill comprou uma fazenda na Flórida e se aposentou. Mas ele estava cheio de ideias, e essas ideias se faziam necessárias no mundo com excessiva urgência para que ele ficasse naquele isolamento. Em 1940 ele estava farto da inatividade e voltou ao trabalho que dera sentido à sua vida: a propagação da filosofia do sucesso que suas intermináveis pesquisas haviam produzido.

As circunstâncias que o fizeram voltar à atividade pública foram típicas. Ele recorda: “Mark Wooding, um aluno meu, tinha aberto um restaurante em Atlanta, Geórgia, e fiquei sabendo que ele estava passando por dificuldades

financeiras. Eu não poderia ignorar todas as vezes que ele me ajudou quando precisei, então entrei em um avião e fui para Atlanta ver o que podia fazer por ele”. Hill ajudou seu amigo oferecendo uma série de palestras sobre sua filosofia do sucesso para os clientes que iam jantar no restaurante. O ingresso era a conta do jantar. Os negócios melhoraram, e as palestras de Hill se popularizaram.

Durante essas palestras, ele conheceu William P. Jacobs, presidente da Faculdade Presbiteriana de Clinton, na Carolina do Sul. O presidente da faculdade, que também era dono de uma grande gráfica, além de outros negócios, pediu a Hill que reescrevesse toda a sua filosofia de realização pessoal e se ofereceu para publicá-la em uma nova edição.

Em 1º de janeiro de 1941, Hill começou a transcrever as anotações feitas durante as muitas conferências com Andrew Carnegie, e no final do ano – um dia antes do ataque japonês a Pearl Harbor – o trabalho foi concluído. O resultado foi a publicação de *Mental Dynamite*, uma obra em 16 volumes.

Depois do lançamento da primeira edição, a escassez de papel resultante da guerra obrigou a interrupção do projeto. Mesmo assim, Hill se orgulha da sequência de eventos que levaram à publicação do trabalho. “Isso ilustra”, diz ele, “a importância de oferecer uma mão amiga, o poder produzido pelo esforço extra. Eu não precisava ajudar meu amigo Wooding a tornar seu restaurante um sucesso. Mas, por ter ajudado, também fui beneficiado.”

## SE VOCÊ QUISE, VOCÊ PODE

Hill usou esse exemplo, junto com muitos outros de sua experiência pessoal, para provar a veracidade da sua teoria da força cósmica do hábito. Essa teoria se baseia na ideia de que “tudo que a mente pode conceber e acreditar, a mente pode realizar”. Em outras palavras, se você acreditar que pode fazer algo, você será capaz de fazer, apesar de quaisquer obstáculos que possam aparecer. Hill acreditou que poderia ajudar seu amigo e pôde – e a lei da compensação mais do que lhe retribuiu por seus esforços.

Durante a guerra, Hill forneceu serviços para a indústria – colaborando para a eliminação de possíveis fontes de problemas trabalhistas em fábricas importantes. E, em 1944, quando se sentiu pronto para uma aposentadoria parcial, ele e a esposa se mudaram para a Califórnia. Ao chegar a Los Angeles,

Hill descobriu que seus livros e sua filosofia estavam sendo lidos e aplicados por milhares de pessoas. A principal biblioteca de Los Angeles tinha 71 cópias de *Think and Grow Rich*, todas bastante desgastadas pelo manuseio. O livro era o destaque de sua seção. Por conta da tremenda quantidade de fãs na Costa Leste, Hill se tornou comentarista de rádio, e seu programa na KFWB de Los Angeles, transmitido por três anos, foi um dos mais famosos já produzidos na região.

Mas uma nova e provavelmente a mais importante fase de sua vida ainda estava por vir. Ela teve início em 1951, quando, a convite de um de seus ex-alunos, Hill foi para St. Louis conduzir um programa de treinamento baseado na sua filosofia do sucesso para um grupo de 350 homens. Durante esse curso, ele conheceu um dentista que o convidou para fazer uma palestra para um grupo de cinquenta dentistas em Chicago. Hill aceitou o convite.

## O COMEÇO DE UMA NOVA CARREIRA

Foi uma escolha decisiva. Como sempre em sua longa e produtiva vida, o afã de Hill para servir o próximo abriu-lhe oportunidades ainda maiores. Um dos convidados da reunião era W. Clement Stone Jr., convidado por seu dentista para ouvir a palestra de Hill. O jovem Stone, filho de um dos empresários líderes do setor de seguros do país, apresentou-se a Hill tão logo este chegou.

“Meu pai”, disse ele ao cientista do sucesso, “estudou sua filosofia durante toda a vida. Na verdade, construiu seu negócio multimilionário baseado nos princípios que você descreve em seus livros.” Ao comentar sobre o encontro, Hill disse: “Quando ele me contou que o pai dele era o presidente da Combined Insurance Company of America, lembrei que durante anos a empresa havia comprado grandes quantidades de praticamente todos os meus livros de tempos em tempos”.

No intervalo do almoço, Hill foi apresentado a W. Clement Stone Sr. e ficou sabendo que este havia cancelado uma importante viagem de negócios para ouvir sua palestra. Stone comentou o quanto *The Law of Success*, *Think and Grow Rich*, *Mental Dynamite* e outras obras tinham sido importantes para ele e lançou uma nova ideia. “Sua filosofia de sucesso deve ser registrada em filmes que possam ser vistos e ouvidos por milhares. Precisa ser apresentada

de uma forma que possa fazer o melhor para a maior quantidade possível de pessoas.”

O magnata multimilionário dos seguros então ofereceu seus serviços para financiar o projeto caso Hill concordasse. Extasiado com a nova ideia, Hill estudou a proposta e por fim aceitou. Mais tarde, a aliança com Stone se expandiu, e o executivo se tornou seu empresário. Sob os termos do contrato firmado, Stone se tornou empresário e editor exclusivo de Hill. O resultado foi a abertura de uma nova organização – a Associação Napoleon Hill. Por meio desta, os diretores tinham a esperança de multiplicar a capacidade de Hill de atingir milhões que precisavam de sua ajuda. Esperavam dar a mais homens a notável fórmula do sucesso que tanto tinha feito por outros que estudaram e aplicaram seus princípios.

A aliança entre Stone e Hill já deu muitos frutos. Resultou na publicação de *Como aumentar o seu próprio salário*, na preparação de um novo manuscrito a ser publicado com o título *How to Find Peace of Mind* (Como encontrar a paz mental), em filmes que preservam a personalidade dinâmica e os preceitos verbais de Hill para as gerações futuras e na criação de um grupo de homens e mulheres que estudam diretamente com Hill para se tornar professores de sua doutrina. Eles vão multiplicar a presença de Hill ao lecionar simultaneamente sua filosofia em várias cidades, estados e regiões do país.

## REVITALIZAÇÃO TOTAL

Nem é preciso dizer que a filosofia funciona. Paris, no Missouri, é um exemplo típico. Hill ensinou a um grupo da cidadezinha do Meio Oeste a usar e aplicar seus princípios. Um ano depois, a aldeia sonolenta que não tinha mudado quase nada desde os tempos da Guerra Civil estava completamente revitalizada. Novos prédios, uma nova igreja e muitas melhorias cívicas mudaram a cidade por completo. E está previsto um programa contínuo de melhorias.

Os formandos de Hill, que permanecem unidos em um grupo que chamam de Clube do Sucesso Ilimitado, continuam a trabalhar em busca de mais avanços. Hoje, Hill e Stone, juntos, anseiam pelo dia em que Sucesso Ilimitado será o lema de todos, quando todos os homens e mulheres que

querem mais da vida, quando todos que estiverem preocupados em criar um futuro melhor farão parte de um mesmo grupo.

Para possibilitar o acesso a todos, mesmo aos que vivem em lugares remotos e isolados, Stone e Hill desenvolveram programas de estudo a distância, planejamentos para grupos de estudo autônomos e aulas especiais conduzidas por professores e moderadores especialmente treinados. Eles planejam realizar, nos próximos cinco anos, o que normalmente levaria cinquenta anos de planejamento e trabalho, incluindo a tradução da Ciência do Sucesso para os principais idiomas do mundo.

## PRINCÍPIOS BÁSICOS LEVAM AO SUCESSO

A filosofia de Hill é um conceito vivo e crescente sobre os homens e os fatores que governam suas vidas. Ela se expandiu ao longo dos anos. Além dos dez princípios básicos aprendidos com Carnegie, homens como Ford, Edison e quase quinhentos outros líderes que colaboraram na pesquisa dos elementos do sucesso individual contribuíram com sete pontos adicionais. São eles:

1. Aplicação da Regra de Ouro - semear o que se está disposto a colher.
2. Força cósmica do hábito - a lei controladora da natureza que forma todos os hábitos, descrita de forma abstrata na lei da compensação de Emerson.
3. Concentração - ater-se a uma tarefa até ser concluída ou descartada por algum motivo justo.
4. Personalidade agradável - um traço que pode ser desenvolvido e sempre aprimorado.
5. Autocontrole - domínio sobre os pensamentos, a fala e as ações.
6. Hábitos saudáveis - moderação na alimentação, nos exercícios, nos pensamentos e na bebida.
7. Economia - orçar bem o tempo, os lucros e os gastos.

Parece uma fórmula simples. Parece básica. Todavia, representa os esforços de uma vida inteira. Relativamente poucas pessoas na história foram capazes de aplicar todos os princípios o tempo todo. Hill, o homem que já ensinou

milhões a ter sucesso, espera ensinar outros mais a dominar esses princípios do sucesso. Se conseguir, ele tem certeza de que o poder que esse conhecimento dará aos homens, essa chave para o sucesso individual, poderá ser um antídoto eficiente para a frustração e o descontentamento que resultam em guerras, que convertem fracassados ao comunismo.

“Se você tem o poder para evoluir, se tem certeza de que pode ter um futuro melhor, você jamais abrirá mão do seu direito à liberdade”, afirma Hill.

*Salesman's Opportunity: The Magazine of Successful Selling*, novembro de 1954.

# FÉ É A CHAVE MESTRA DA CIÊNCIA DO SUCESSO

*por Napoleon Hill*

*“Se vocês tiverem fé do tamanho de um grão de mostarda, poderão dizer a este monte: ‘Vá daqui para lá’, e ele irá.*

*Nada lhes será impossível.” (Mateus 17:20)*

**A** fé é a chave mestra com a qual podemos abrir a porta que separa nosso destino terreno da fonte eterna de poder do universo. A ciência descobriu o segredo do poder dos átomos, dominou os céus sobre nossas cabeças e os oceanos sob nossos pés e nos deu meios de transporte que se movem mais rápido do que o som, mas a ciência não explicou o inexorável poder da fé.

Acho que sei um pouco sobre o assunto da fé aplicada, e aprendi não pela teoria nem lendo um livro, mas pela observação e experiência. Deixe-me contar como encarei a primeira grande oportunidade de testar minha fé, quando era jovem.

Eu havia concluído uma entrevista de três dias com Andrew Carnegie, filantropo e fundador da United States Steel Corporation. Na época, Carnegie era o homem mais rico do mundo. Ele havia me encarregado de ser o autor da primeira filosofia prática de realização pessoal, mas vinculou a incumbência à condição de que eu deveria dedicar vinte anos à pesquisa e me sustentar sem o apoio financeiro dele.

Tentei desesperadamente recusar a tarefa, considerando que eu não tinha os fundos necessários para me manter durante vinte anos de trabalho sem lucro, não tinha escolaridade suficiente que justificasse aceitar tamanha

responsabilidade e, pior ainda: não tinha certeza de entender o significado da palavra “filosofia”.

Todos esses “álibis” pipocaram em minha mente enquanto eu estava sentado na biblioteca de Carnegie e ele aguardava minha resposta, mas de alguma forma não consegui abrir a boca para recusar a fantástica oportunidade que ele estava oferecendo. Então, como um relâmpago, uma luz muito forte incidiu em mim, e a sala pareceu iluminada por um holofote. Algo dentro de mim falou: “Diga que você aceita a proposta”. E aceitei.

Quando contei aos meus parentes que havia aceitado um trabalho por vinte anos sem remuneração e eles descobriram que meu chefe era o homem mais rico do mundo, tiveram certeza de que eu estava louco. Mas eu estava feliz por perceber que tinha encontrado a primeira grande oportunidade de seguir meu caminho movido pela minha fé.

Durante os vinte anos de trabalho com Carnegie, aprendi muitas coisas. Um fato muito importante que descobri é que toda adversidade, todo fracasso, toda frustração e toda situação desagradável de nossas vidas traz consigo a semente de um benefício equivalente. O Criador assegurou com sabedoria que nada de valor pode ser tomado de alguém sem que algo de igual ou maior valor seja disponibilizado para ocupar aquele lugar. Procure o quanto quiser, você nunca encontrará verdade mais profunda do que essa – um fato que consola e afasta dos abismos do desespero quando você está tomado pela aflição – desde que você seja movido pela fé.

Durante os anos de pesquisa e organização da Ciência do Sucesso, fui atingido por nada menos do que vinte derrotas enormes, que trouxeram com elas gloriosas oportunidades de testar minha fé. Se não fosse o conhecimento revelado por essas derrotas, a filosofia da Ciência do Sucesso não poderia ser concluída durante minha vida.

Talvez a maior bênção que eu tenha recebido por meio das minhas experiências de derrota tenha sido a descoberta de que rezar pode nos guiar, mas que, para nos beneficiarmos das preces, devemos fazer as coisas por conta própria. Além disso, as mais efetivas de todas as preces são aquelas em que expressamos nossa gratidão pelas bênçãos que já recebemos, em vez de pedir mais.

Depois que aprendi a rezar dessa forma, minhas bênçãos começaram a se multiplicar, até eu ter tudo que desejava e precisava, sem ter que pedir mais

nada. Um importante momento decisivo da minha vida foi o dia em que eu disse pela primeira vez: “Ó, Senhor, não peço mais bênçãos, mas mais sabedoria para fazer melhor uso das bênçãos que recebi ao nascer – o privilégio de controlar e direcionar minha mente para atingir meus objetivos”.

A mente é projetada de modo a atrair a essência daquilo sobre o que mais pensa. Na verdade, a vida traz a todos aquilo que mais ocupa sua mente, sejam pensamentos baseados no medo, sejam baseados na fé. A maior parte das pessoas passa a vida com a mente dominada pelos medos e pelas limitações autoimpostas e se indaga por que a vida é tão injusta com elas.

O medo nada mais é do que a fé em marcha à ré! O alicerce sobre o qual a fé e o medo repousam é a crença em alguma coisa.

Outra coisa que aprendi enquanto trabalhei com Carnegie foi que, se você faz o melhor uso de quaisquer ferramentas e circunstâncias que tenha em mãos com a fé de que vai atingir seus desejos, ferramentas e circunstâncias melhores vão se revelar misteriosamente. Se você tem em mente um propósito que deseja atingir, o lugar para começar é exatamente onde você está.

A única qualificação que eu tinha para aceitar a incumbência de Andrew Carnegie de organizar a Ciência do Sucesso era uma fé inabalável de que os meios para executar a missão seriam revelados a mim ao longo do tempo. E sempre foram!

Um exemplo mostrará como o Senhor trabalha misteriosamente. Há muito tempo, percebi que eu precisava de um sistema automático para dar conta de todas as minhas necessidades. Adotei o que chamo de Nove Guias Invisíveis. Eu os chamo de meus Nove Príncipes.

Meu sistema de fé aplicada consiste em nove entidades invisíveis que criei mentalmente. Cada uma delas aproveita e utiliza o estoque de créditos de fé que acumulo expressando gratidão pelas bênçãos que desejo mesmo antes de alcançá-las. Não sei se esses guias são imaginários ou não. Talvez o Senhor realmente os tenha criado como entidades invisíveis, mas são tão eficientes quanto seriam se fossem reais.

O Príncipe da Boa Saúde trabalha enquanto eu durmo, mantendo meu corpo físico saudável e em condições propícias para o abrigo e funcionamento da minha mente. Cada célula do meu corpo é revitalizada com a energia necessária para funcionar de modo eficiente.

O Príncipe da Prosperidade Financeira atende a todas as minhas necessidades financeiras, me inspirando a fornecer serviços úteis na proporção necessária para suprir minhas exigências. Apesar de eu ter nascido e crescido na pobreza, minhas necessidades financeiras não são mais uma preocupação. São supridas automaticamente, me livrando das preocupações com dinheiro.

O Príncipe da Paz Mental mantém minha mente sempre livre de coisas que causam medo e preocupação, condicionando-a, assim, à expressão da fé.

Os Príncipes da Esperança e da Fé são gêmeos. Trabalham juntos para me manter ativo nos deveres que enriquecem minha vida e me ajudam a enriquecer a vida de outros por meio dos livros que escrevo e dos conselhos pessoais que tenho o privilégio de dar a muitos dos meus amigos. Ajudam-me a enxergar um final feliz para todo empreendimento, mesmo antes de eu ter um objetivo. Ainda mais importante, a esperança e a fé juntas funcionam como a chave mestra com a qual posso abrir a porta para a Inteligência Infinita a fim de cumprir qualquer propósito que queira.

Os Príncipes do Amor e do Romance também são gêmeos. Mantêm meu corpo e minha mente jovens e revestem todas as minhas atividades com o espírito do amor, o que faz deles uma influência poderosa que beneficia a todos que deles se servem.

O Príncipe da Paciência me dá uma vida equilibrada e me ajuda a dividir o tempo entre meus pensamentos e ações por meio da autodisciplina, de modo que são eficientes e benéficos para todos a quem influenciam. Esse príncipe me ajuda a me relacionar com os outros de forma compreensiva e tolerante, o que contribui para amizades duradouras.

O Príncipe da Sabedoria Geral me mantém ligado a todas as influências que tocam minha vida – passadas, presentes e futuras – de modo que me beneficie delas, sejam agradáveis, sejam desagradáveis. Esse príncipe também me guia na direção certa quando chego a encruzilhadas da vida onde devo tomar decisões que estão além do alcance da minha educação, experiência e capacidade inata.

Além disso, minha fé é uma espécie de embaixatriz itinerante cuja função é prestar serviços que não foram delegados aos nove guias.

Às vezes preciso da fé para cumprir funções que não podem ser consideradas pouco importantes. Por exemplo, muitos anos atrás, eu e minha esposa decidimos vender nossa casa na Califórnia e voltar para Greenville, na

Carolina do Sul, para eu poder economizar o tempo dos voos entre minha casa e meu escritório em Chicago, Illinois.

Tínhamos ideias muito claras do tipo de casa e localização que desejávamos. Primeiramente, tinha que ser um bairro de primeira classe. Precisava ser em um terreno grande, repleto de várias espécies de árvores. A casa precisava ser do tipo descoordenada, que nos permitisse construir mais peças caso desejássemos, e tinha que ficar em uma colina. Por último, mas não menos importante, precisava ficar dentro de determinada faixa de preço. Não era uma combinação fácil de requisitos a serem preenchidos em Greenville ou em qualquer lugar. Mas colocamos a fé em ação e, em alguns dias, fomos levados até o lugar exato que cumpria todas as nossas exigências.

Em nossa casa não expressamos palavras negativas, não damos espaço para pensamentos negativos, mas enchemos todos os recintos com esperança, fé, amor e romance. Todos os dias abençoamos todos os cômodos de nossa casa. Abençoamos nosso bosque de lindas árvores e flores. Abençoamos os passarinhos que se alimentam na nossa “lancheonete de pássaros” e se banham na nossa banheira de pássaros. E abençoamos nossos incontáveis amigos ao redor do mundo, ainda que conheçamos poucos pessoalmente.

Por fim, abençoamos a você que está lendo esta mensagem e sinceramente esperamos que encontre nela alguma manifestação que enriqueça sua vida e amplie o poder do bem em todas as suas relações humanas.

*The Cadle Call*, abril de 1964, Vol. XXIII, nº 9, p. 8-10.

# EM PLENO VOO

“FAZER UM ESFORÇO EXTRA” COMPENSA, DIZ NAPOLEON HILL

*por Charles H. Garrison*

O convidado de hoje é Napoleon Hill, autor e palestrante nacionalmente conhecido, residente em Clinton. Nascido no sudoeste da Virgínia, Hill é um ex-banqueiro que há cerca de trinta anos foi selecionado por Andrew Carnegie entre muitos candidatos para a importante tarefa de analisar os métodos de negócios de alguns dos gigantes da indústria norte-americana. Desde então, Hill foi em frente até seus métodos se tornarem conhecidos e aplicados em muitos países além dos Estados Unidos. Seu artigo de hoje, “Fazer um esforço extra”, tem um apelo prático e cotidiano.

**H**á mais de trinta anos, Andrew Carnegie segurou um cronômetro escondido debaixo da mesa para ver quanto tempo eu levaria para reconhecer e abraçar a oportunidade que ele me oferecera. A oportunidade consistia no privilégio de organizar a filosofia da realização norte-americana, baseada nas experiências de Carnegie, Thomas A. Edison, Henry Ford, John Wanamaker, Cyrus H. K. Curtis, Alexander Graham Bell e outros no estilo de vida americano. Por meio dessa pesquisa, os dezessete princípios da realização pessoal foram descobertos, e o mais útil deles provavelmente é o hábito de fazer um esforço extra.

Escolhi o princípio do esforço extra como tema da coluna de hoje porque o mundo inteiro está indo rapidamente à falência espiritual, e o principal motivo é que a maioria das pessoas inverteu esse princípio, tentando conseguir algo a troco de nada. Desconfio que isso ocorra porque o verdadeiro significado espiritual dessa regra não foi compreendido de uma forma geral. Em última análise, essa é a Regra de Ouro resumida e aplicada a todos os relacionamentos humanos. Lloyd Douglas captou o pleno significado dessa grande regra universal e a interpretou no livro *Magnificent Obsession*, que causa profunda impressão nos leitores.

Nosso país pode precisar de uma Marinha para dois oceanos, pode precisar da maior frota de aviões do mundo, pode precisar produzir equipamento

bélico em larga escala; eu acho que realmente precisa disso tudo, mas do que mais precisa é que as pessoas – todos nós – parem de tentar receber sem dar e comecem a fazer um esforço extra agora, no mesmo espírito com que os 56 homens que assinaram a Declaração de Independência aplicaram essa regra no nascimento do país “mais livre e mais rico” já conhecido pela civilização.

Essa é não só a única salvação para as nossas almas (embora alguns nem pareçam tão preocupados com a alma quanto com o bolso), como também a maneira mais rápida e mais garantida de atingir a autonomia econômica, pois, assim como a noite segue o dia, o homem que faz mais do que é pago para fazer e faz com uma atitude mental positiva mais cedo ou mais tarde será pago por mais do que faz. Em mais de trinta anos de observação, nunca tive conhecimento de que essa regra tenha falhado.

Veja como exemplo a minha própria experiência. Andrew Carnegie disse: “Se você fizer um esforço extra e dedicar vinte anos de trabalho não remunerado para descobrir o que me fez estar sempre à frente, não apenas vai garantir que milhões que ainda nem nasceram sejam beneficiados, como também os resultados do seu trabalho darão segurança financeira para o resto de sua vida, ainda que você nunca mais faça nada”.

## CONHEÇA WILLIAM JACOBS

Acreditei no que Andrew Carnegie disse porque a vida inteira ele demonstrou conhecer as regras da realização pessoal, sendo que aplicou uma delas – fazer um esforço extra – de forma tão bem-sucedida que sua fortuna segue crescendo, ajudando a educar as pessoas que querem avançar por meio dos próprios esforços em vez de tentar obter algo a troco de nada. Fui recompensado muito além do que poderia esperar, pois hoje a filosofia da realização americana se tornou conhecida no mundo inteiro, e eu e o Dr. William Plumer Jacobs, presidente da Faculdade Presbiteriana, estamos lançando uma edição popular para as massas desse país, esperando com isso contrabalançar o hábito popularizado de tentar conseguir algo a troco de nada.

Por anos tive a esperança de apresentar essa filosofia ao povo norte-americano (em cumprimento a minha promessa a Carnegie) a preço de custo, mas a maior dificuldade foi encontrar um editor com visão suficiente para

adotar o princípio de fazer um esforço extra e pensar em servir às pessoas em vez de obter dividendos. Por fim encontrei o homem certo quando, graças a uma série de circunstâncias incomuns, tive o privilégio de conhecer o Dr. Jacobs. Eu estivera à procura de um editor entre as grandes companhias do Leste, mas o encontrei na cidadezinha de Clinton, na Carolina do Sul, o último lugar do mundo onde procuraria alguém com visão criativa o suficiente para me ajudar a prestar um serviço desse porte para o povo norte-americano.

## AJUDA AOS JOVENS

Apesar de todas as suas responsabilidades profissionais, o Dr. Jacobs me ajudou a reescrever a filosofia da realização americana. Mergulhou no trabalho com um entusiasmo que eu nunca testemunhara, pois viu nessa filosofia uma forma de atingir diretamente os jovens (e também os adultos) norte-americanos, e esse é um trabalho que precisa ser feito, e precisa ser feito o quanto antes se queremos que o estilo de vida americano dure até a próxima geração. Traçamos um plano para ensinar essa filosofia aos quinhentos mil rapazes e moças que se formam anualmente nas faculdades de administração; eles serão os líderes dos negócios e da indústria do amanhã. Também planejamos ensinar os que estão no ensino médio e que seguirão para a faculdade.

Esse é o tipo de serviço que devemos executar sem pensar no lucro comercial, pois percebemos que o imenso débito que esta geração está acumulando para as próximas é tão grande – um débito que envolve muito mais do que o dinheiro – que vai destruir o estilo de vida americano se as pessoas não deixarem a ganância e o egoísmo de lado e voltarem a seguir a regra da vida simples instituída pelo Nazareno no Sermão da Montanha, uma regra que sintetizamos e incorporamos no princípio do esforço extra.

## PRATICAR É O MELHOR CAMINHO

O Dr. Jacobs acredita que a melhor forma de ensinar qualquer regra é praticá-la. Foi por isso que mergulhou no trabalho de ajudar a disseminar a filosofia da realização americana, ainda que isso tome muito de seu tempo e energia. O

Dr. Jacobs acredita que os jovens norte-americanos estão encarregados de quebrar os padrões desta geração que está acumulando obrigações para o futuro e demonstra sua crença com ações, não palavras.

Vivemos em um mundo doente, mas não há nada de tão errado que não possa ser curado de um dia para o outro se as pessoas pararem de tentar obter algo a troco de nada e fizerem um esforço extra no espírito recomendado pelo maior filósofo de todos. O desafortunado povo francês descobriu isso, mas não descobriu a tempo. Vamos nos beneficiar da falha deles, não tentando ganhar em cima dos outros, mas prestando atenção na advertência do filósofo, que disse: “Ajuda o barco do teu irmão a atravessar e o teu chegará à praia”.

*Greenville Piedmont*, 5 de agosto de 1941.

# PREPARE-SE PARA O SUCESSO!

SAÚDE, FELICIDADE E PROSPERIDADE PODEM  
SER SUAS - SE VOCÊ SOUBER O QUE QUER.

*por Napoleon Hill e W. Clement Stone*

**C**onheça a pessoa mais importante do mundo! Em algum ponto deste artigo, você vai conhecê-la - de repente, do nada e com um choque de reconhecimento que vai mudar toda a sua vida. Quando conhecê-la, você descobrirá seu segredo. Descobrirá que ela anda com um talismã invisível com as siglas AMP de um lado e AMN do outro.

O talismã invisível tem dois poderes fantásticos: o poder de atrair prosperidade, sucesso, felicidade e saúde e o poder de afastar essas coisas, de tirar de você tudo que faz a vida valer a pena. O primeiro poder, AMP, permite a algumas pessoas chegar ao topo e permanecer lá. O segundo poder, AMN, mantém todas as outras pessoas por baixo a vida toda e derruba algumas que chegam ao topo.

## “SOMOS POBRES - E A CULPA NÃO É DE DEUS”

Talvez a história de S. B. Fuller seja ilustrativa. S. B. Fuller era um dos sete filhos de um arrendatário rural na Louisiana. Quando tinha nove anos, conduzia mulas. As famílias locais aceitavam a pobreza como seu destino.

O jovem Fuller foi abençoado em meio à pobreza: ele tinha uma mãe formidável. Ela conversava com o filho sobre seus sonhos. “Não deveríamos ser pobres”, dizia a mulher. “E nunca quero ouvi-lo dizer que somos pobres porque Deus quis. Somos pobres - e a culpa não é de Deus. Somos pobres porque o pai nunca desenvolveu o desejo de ficar rico. Ninguém na nossa família nunca teve o desejo de ser outra coisa.”

Ninguém desenvolveu um desejo de ser rico. Essa ideia ficou tão entranhada na mente de Fuller que mudou sua vida toda. Ele quis enriquecer. O jeito mais rápido de ganhar dinheiro, decidiu, era vendendo algo. Escolheu vender sabão. Por doze anos, vendeu sabão de porta em porta. Então ficou sabendo que a companhia de sabão seria leiloada. O lance era US\$ 150 mil. Em doze anos, Fuller tinha economizado US\$ 25 mil. Foi acordado que ele depositaria os US\$ 25 mil e teria que conseguir o restante em dez dias. Se não conseguisse, perderia o depósito.

Durante doze anos como vendedor de sabão, S. B. Fuller havia conquistado o respeito e a admiração de muitos empresários. Recorreu a eles. Conseguiu dinheiro também com amigos, empréstimos e grupos de investimento. Na véspera do décimo dia, havia levantado US\$ 115 mil. Faltavam US\$ 10 mil.

## EM BUSCA DE UMA LUZ

“Eu tinha esgotado todas as minhas fontes de crédito”, recorda Fuller. “Era tarde da noite. Na escuridão do meu quarto, ajoelhei e rezei. Pedi a Deus que me guiasse a uma pessoa que me desse os US\$ 10 mil a tempo. Disse a mim mesmo que dirigiria pela Rua 61 até avistar a primeira luz acesa em um comércio. Pedi a Deus que a luz acesa fosse um sinal.”

Eram 11 da noite quando S. B. Fuller dirigiu pela Rua 61 de Chicago. Por fim, depois de várias quadras, viu uma luz acesa no escritório de um empreiteiro. Entrou.

Sentado à mesa, cansado de trabalhar até tarde, estava um homem que Fuller conhecia de vista. Fuller percebeu que teria que ser ousado. “Quer ganhar mil dólares?”, perguntou.

O empreiteiro foi pego de surpresa. “Sim”, respondeu. “Claro que sim.” “Então faça um cheque de US\$ 10 mil; quando eu devolver o dinheiro, darei mais mil de lucro”, Fuller contou ter dito ao homem. Deu ao empreiteiro o nome de outras pessoas que haviam emprestado dinheiro e explicou o empreendimento em detalhes.

## O SEGREDO DO SUCESSO DE FULLER

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

## Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "A ciência do sucesso"  
e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

### Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

**COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS**

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).