

A MÁGICA DE PENSAR GRANDE

*A Força Mágica
do Pensamento Construtivo*

David J. Schwartz



A MÁGICA DE PENSAR GRANDE

David J. Schwartz

Tradução: DR. MIÉCIO ARAÚJO JORGE HONKIS

Editora Record

1994

PENSAR GRANDE

O único meio de realizar grandes coisas é pensar em termos grandiosos. Você não precisa ser dotado de uma capacidade intelectual fora de série para obter um desempenho excepcional no trabalho e alcançar prestígio, dinheiro e influência. Todo o que você precisa é adquirir o hábito de pensar e agir de maneira grandiosa. Esta é, em resumo, a dinâmica mensagem deste livro.

Em *A Mágica de Pensar Grande*, o Dr. David J. Schwartz demonstra as quatro etapas necessárias para adquirir o vocabulário do "grande pensador". Dispondo deste precioso instrumento, o leitor aprenderá a se concentrar nos grandes problemas e a resolvê-los, livrando-se imediatamente dos detalhes triviais; saberá como utilizar os pensamentos vitais e energéticos como tônicos para melhorar sua saúde e defendê-la contra as doenças; aprenderá que certos tipos de pensamentos trazem boa sorte e ajudam a desfazer equívoco; obterá um "guia de progresso" de 30 dias para medir sua marcha na direção de seus objetivos, e mais um programa de investimento em longo prazo para obtenção de lucros e segurança.

A Mágica de Pensar Grande é uma abordagem bem diferente daquelas que oferecem "fórmulas de sucesso". O que este livro oferece são métodos funcionais e acessíveis de serem postos em prática. Suas idéias e técnicas são tão originais que o autor precisou inventar um vocabulário novo para expressá-las. Em 13 capítulos, Schwartz faz com que o leitor se motive para reorientar suas atitudes e aspirações, de forma a alcançar tudo aquilo que sempre sonhou.

Outras obras publicadas pela Record

A Arte De Fechar Qualquer Negócio - James W. Apickens

A Arte De Conversar - James Morris A. Jr.

Coefficiente De Confiança - Meryle Gellman e Diane Gage

Como Conquistar Uma Super Memória - Lois Orton

Como Desenvolver a Memória - Dra. Joyce Brother e E. Egan

Como Ter Uma Memória Superpoderosa - Harry Lorayne

Como Vender Seu trabalho A Qualquer Um - Joe Girard e S. Brown

Desperte O Gigante Interior - Anthony Robbins

Se Você Não Tempo Para Fazer Direito, Quando Achará Tempo Para Fazer De Novo? - Jeffrey J. Mayer

Poder E Influência - Robert L. Dilenschneider

Porque Alguns Pensadores Positivos Conseguem Resultados Sensacionais - Norman Vincent Peale

Percepção Neurolinguística - Shad Helmstetter

Planejando O Seu Futuro - Emmet Fox

Memória É Dinheiro - Harry Lorayne

O Poder Do Subconsciente - Joseph Murphy

Querer é Poder - Sidney N. Bremer

Você Tem a Força - Wally F Amos e Gregory Amos

Aprenda A Ser Otimista - Martin E. R Seligman

Seu Passaporte Para O Sucesso - Arthur E Clark

Mente De Administrador, Alma De Líder - Craig R. Rickman

Como Ser Um Grande Vendedor - Tom Hopkins

O Poder Superior da Mente - Vernon Howard

O Pensamento Lateral - Edward de Bono
A Imagem De Si Mesmo - Maxwell Maltz

Para David

Nosso filho David, de seis anos de idade, sentiu-se tremendamente grande quando terminou o jardim de infância. Perguntei-lhe quais eram seus planos para quando crescesse. David olhou-me fixamente por uns instantes e depois respondeu:

- Paizinho, quero ser um professor.

- Professor? Professor de quê? - perguntei.

- Bem, Paizinho - replicou ele -, acho que quero ser um Professor de Felicidade.

Professor de Felicidade! Eis uma ambição maravilhosa, não acham?

Para David, pois, um belo garoto com um grande objetivo, e para sua mãe, dedico este livro.

PREFÁCIO

Qual a razão deste livro? Por que discutir novamente a questão de A Mágica de Pensar Grande? Este ano, serão publicados doze mil livros. Por que escrever mais um? Permitam-me que lhes relate uma pequena experiência. Há vários anos assisti a uma reunião excepcionalmente impressionante de vendedores. O vice-presidente encarregado das vendas da companhia estava tremendamente excitado. Ele queria atingir um objetivo. Estava com ele, na plataforma, o mais destacado empregado da organização, um camarada de aspecto comum, que ganhara, no ano que vinha de terminar, um pouco menos de 25.000 dólares. Os demais empregados tinham conseguido, no mesmo espaço de tempo, em média 5.000 dólares. O chefe desafiava o grupo e dizia:

- Olhem bem para Harry. Olhem para ele! Que é que ele tem e vocês não? Harry ganhou cinco vezes mais do que a média de vocês. Será que ele é cinco vezes mais esperto? De acordo com os nossos testes individuais, não. Eu mesmo verifiquei isso. Eles mostram que Harry situa-se na média dos seus companheiros de departamento.

“Terá Harry trabalhado cinco vezes mais ativamente que vocês? Mais uma vez direi que não. Os dados colhidos são mais ou menos os mesmos que os de todos. Ou será que Harry é mais educado? Mais saudável? Também não. Harry é tão médio quanto médio pode ser um indivíduo, exceto numa coisa”.

A diferença entre Harry e vocês - continuou o vice-presidente -, a diferença é que Harry pensou cinco vezes mais positivamente.

Então o chefe passou a mostrar que o sucesso é determinado não tanto pelo tamanho do cérebro de um homem quanto pelo tamanho dos seus pensamentos. Aquela tese deixou-me intrigado. Quanto mais eu observava, quanto mais gente eu consultava, e quanto mais profundamente eu buscava o que, realmente, se encontrava por trás do sucesso, mais clara se tornava a resposta. Uma após outra, as histórias provavam que o tamanho da conta bancária, da felicidade e da satisfação de qualquer pessoa depende do tamanho do pensamento dessa pessoa.

Existe mágica em se pensar de maneira positiva. Se, pensando positivamente, consegue-se tanto, por que é que todo o mundo não pensa assim? Muitas vezes me perguntaram isso.

E acho que a resposta é a seguinte: todos nós, mais do que percebemos, somos o produto dos pensamentos que adejam à nossa volta. E na sua maior parte esses pensamentos são mesquinhos, nada têm de elevados. Todo o ambiente que o cerca tenta puxá-lo para trás, para uma rua de Segunda Classe. Quase que diariamente lhe diziam “que há muitos caciques e poucos índios. Em outras palavras, que não existem mais as oportunidades de direção, que há um excesso de chefes e que, portanto, você deve se contentar com uma posição humilde”.

No entanto, a idéia do "excesso de chefes" simplesmente não corresponde à realidade. Os líderes de todas as atividades lhe dirão, conforme disseram a mim, que a

dificuldade está na existência de "muitos índios e um número insuficiente de caciques". Este ambiente insignificamente pequeno também lhe diz outras coisas tais como "o que tem de ser será", e que você não pode controlar o seu destino nem a "sorte". Portanto, o que você tem a fazer é esquecer os sonhos, deixar de pensar numa casa melhor, num melhor colégio para os filhos, numa vida melhor. Resigne-se, deite-se e aguarde a morte. E quem já não ouviu dizer que "o sucesso não vale o seu preço", como se você tivesse de vender a alma, a vida da família, a sua consciência e todas as suas virtudes para subir. Contudo, na verdade, o sucesso não exige preço. Cada passo para frente paga o seu dividendo. E o ambiente lhe dirá também que é muito grande a luta pelos bons lugares na vida. Mas será mesmo? Um chefe de seleção de pessoal disse-me que recebe, por ano, de 50 a 250 vezes mais solicitações para empregos de 4.000 dólares do que para posições de 20.000 dólares anuais. Isso significa dizer que há, pelo menos, 50 vezes mais concorrência para empregos na rua de Segunda Classe do que na Avenida de Primeira. A Avenida de Primeira Classe, nos Estados Unidos, é uma rua pequena e de pouco movimento. Há inúmeras vagas aguardando gente que, como você, tem a audácia de pensar positivamente.

Os princípios e conceitos básicos em que se apóia A Mágica de Pensar Grande têm suas origens na mais alta linhagem dos melhores e maiores cérebros que já existiram no planeta Terra. Cérebros como o do profeta David, que escreveu: "Cada qual é conforme pensa com fervor"; cérebros como o de Emmerson, que disse: "Os grandes homens são os que fazem com que os pensamentos governem o mundo" ; como o de Milton, que escreveu no Paraíso Perdido: "O cérebro é o seu próprio lugar e pode, dentro dele, fazer do céu um inferno, ou do inferno um céu." Cérebros espantosamente perceptíveis, como o de Shakespeare, que observou: "Nada existe de bom ou de mau, senão os pensamentos que fazem as coisas assim parecerem."

Mas onde a prova? Como sabemos que os grandes pensadores tinham razão? Belas perguntas. A prova nos vem dos eleitos que, vivendo em tomo de nós, alcançaram o sucesso, a felicidade e realizaram coisas, mostrando que o pensamento positivo opera verdadeiras mágicas.

O fato de estar você lendo essas páginas prova que está interessado em ser bem-sucedido. Você deseja desfrutar de um melhor padrão de vida, que ela lhe dê todas as coisas boas que você merece. Interessar-se pelo sucesso é uma qualidade maravilhosa. E você possui outra admirável virtude. O fato de estar com este livro nas mãos mostra que você tem inteligência para procurar os instrumentos que o ajudarão a ir para onde deseja. Para construir qualquer coisa - automóveis, pontes, mísseis -, precisamos de ferramentas. Muita gente que tenta construir uma vida melhor esquece de que há ferramentas capazes de ajudá-la. Você não.

Portanto, você dispõe das duas qualidades básicas para conseguir um lucro real deste livro: o desejo de obter mais sucesso e a inteligência para escolher a ferramenta que vai ajudá-lo a atingir esse objetivo.

Pense positivamente e viverá melhor. Será mais feliz, realizará mais coisas, terá um maior rendimento, mais amigos e será mais respeitado. Como promessa isso já é o

bastante.

Comece agora, agora mesmo, a descobrir como fazer seus pensamentos operarem mágicas em seu benefício. Comece com esse pensamento do grande filósofo Disraeli: "A vida é curta demais para ser pequena."[\[1\]](#)

O que este livro fará por você

Em cada capítulo deste livro você encontrará dezenas de idéias firmes, práticas, técnicas e princípios que lhe possibilitarão dominar o tremendo poder do pensamento positivo, de modo a lhe proporcionar o sucesso, a felicidade e a satisfação que você tanto deseja. Cada técnica é ilustrada com uma história da vida real. Você não vai apenas descobrir o que tem de fazer, como, e, o que é ainda mais importante, aplicar cada princípio às situações e problemas presentes. Eis, pois, o que este livro fará por você: ele lhe mostrará como você poderá...

Lançar-se ao Sucesso com a Força da Convicção
Alcançar o Sucesso Acreditando Nele
Combater a Descrença e a Força Negativa por Ela Criada
Obter Grandes Resultados Acreditando na sua Capacidade
Obrigar o seu Cérebro a Produzir Pensamentos Positivos
Desenvolver a Força da Crença
Planejar um Programa Concreto para Obtenção do Sucesso
Vacinar-se contra "Desculpite ", a Doença do Insucesso
Desvendar o Segredo que se Oculta na sua Atitude para com a Saúde
Dar os Quatro Passos Positivos para Acabar com a Desculpa da Saúde
Descobrir por que a Força do Pensamento É Mais Importante do que a Inteligência
Usar o Cérebro para Pensar, e Não Apenas como um Depósito de Fatos
Dominar Três Maneiras Simples de Curar a Desculpa da Falta de Inteligência
Sobrepujar o Problema da Idade, Deixando de Ser "Jovem ou Velho Demais"
Libertar-se da Desculpada Falta de Sorte e Atrair Boa Sorte
Usar a Técnica da Ação para Curar o Medo e Adquirir Confiança
Orientar sua Memória no Sentido de Aumentar o seu Estoque de Confiança
Dominar o Medo que lhe Causam Outras Pessoas
Aumentar a Autoconfiança Satisfazendo sua Própria Consciência
Pensar Confiantemente, Agindo Confiantemente
Aprender a Dar os Cinco Passos Positivos para Adquirir Confiança e Destruir o Medo
Descobrir que o Sucesso Será Medido pela Grandeza do seu Pensamento
Medir a sua Verdadeira Capacidade Descobrendo as suas Possibilidades
Pensar com a Força que Você Realmente Tem
Desenvolver o Vocabulário do Pensador Positivo com esses Quatro Passos Específicos
Pensar Positivamente com Vistas ao que Pode Ser Feito no Futuro
Valorizar as Coisas, as Pessoas e Você Mesmo
Como Aplicar o Pensamento Positivo ao seu Trabalho
Desprezar as Trivialidades e Concentrar-se no que é importante
Fazer uma Prova Consigo Mesmo Vendo como o seu Pensamento É Realmente Positivo
Usar Pensamento Criador para Encontrar Novas e Melhores maneiras de Fazer as Coisas
Desenvolver a Força Criadora Acreditando que Ela Pode Ser Desenvolvida
Combater o Tradicional Pensamento Congelador do Espírito
Realizar Mais e Melhor, Valendo-se da sua Força Criadora
Usar as Três Chaves do Fortalecimento da Capacidade Criadora Abrindo-lhe os Ouvidos e o Cérebro
Ampliar o seu Pensamento e Estimular o Cérebro
Dominar ou Desenvolver suas Idéias, Fruto do seu Pensamento

Parecer Importante, porque isso o Ajuda a Pensar de Maneira Importante
Tornar-se Importante, com a Certeza de que seu Trabalho É Importante
Promover-se a si Mesmo do Ponto de Vista Comercial
Elevar o seu Pensamento - Pensar como Pensam as Pessoas Importantes
Fazer com que o seu Ambiente Trabalhe para Você
Impedir que Gente Mesquinha o Impeça de Caminhar para frente
Dirigir o seu Ambiente de Trabalho
Obter Bastantes Luzes Psicológicas durante as Horas de Lazer
Afastar do seu Ambiente os Pensamentos Nocivos
Colocar-se em Primeiro Lugar em Tudo o que Você Fizer
Desenvolver as Atitudes que o Ajudarão a Conseguir o que Deseja
Tornar-se Ativo; Tornar-se Entusiasta
Cultivar a Atitude de "Quem É Importante "
Fazer mais Dinheiro Adotando a Atitude de "Em Primeiro lugar servir Bem"
Conseguir o Apoio dos Outros Pensando Bem Deles
Tornar-se mais Igual Fazendo-se "Mais Fácil de Levar"
Tomara Iniciativa em Fazer Amizades
Dominar a Técnica de Somente Pensar Bem das Outras Pessoas
Fazer Amigos Sendo Generoso na Conversação
Pensar Positivamente, mesmo Quando Você Perde ou Sofre um Revés
Habituar-se a Agir - Você Não Precisa Esperar até que as Condições Estejam Perfeitas
Preparar sua Mente para Pôr suas Idéias em Ação
Agir para Curar o Medo e Adquirir Confiança
Descobrir o Segredo de Ação da Mente
Capitalizar na Palavra Mágica "AGORA"
Fortalecer-se Adquirindo o Hábito de "Falar"
Desenvolver a Iniciativa, tipo Especial de Ação
Descobrir que a Derrota nada mais É do que um Estado de Espírito
Salvar Alguma Coisa de Cada Revés
Utilizara Força da Autocrítica Construtiva
Alcançar Resultados Positivos Através da Persistência e da Experiência
Afastar o Desencorajamento Vendo o Lado Bom de cada Situação
Ter a Certeza do que Você Quer Atingir na Vida
Utilizar um Plano para Construir o seu Objetivo Decenal
Evitar as Cinco Armas Assassinas do Sucesso
Multiplicar suas Energias com o Estabelecimento de Metas Definitivas
Estabelecer Objetivos que o Ajudem a Realizar as Coisas e a Viver mais
Alcançar seus Objetivos com um Plano de Aperfeiçoamento de 30 Dias
Investirem si Mesmo para Ter Lucros no Futuro
Aprender as Quatro Regras da Liderança
Desenvolver sua Força de Pensar Conforme as Pessoas que Deseja Influenciar
Pôr em Ação a Técnica de "Ser Humano"
Pensar e Acreditar no Progresso e Fazer por onde Progredir
Verificar se Você É um Pensador Progressista
Extrair o Máximo de Força do seu Pensamento
Utilizar o Poder do Pensamento Positivo nas mais Críticas Situações da Vida

**A
MÁGICA
DE
PENSAR
GRANDE**

CREIA NO SUCESSO E TERÁ ÊXITO

O sucesso significa muitas coisas maravilhosas, muitas coisas positivas. Sucesso significa prosperidade pessoal; uma bela casa, férias, viagens, novidades, segurança financeira, significa dar aos filhos o máximo de vantagens. O sucesso representa conquistar a admiração, a liderança, ser olhado com respeito por todos, no escritório e na sociedade. Sucesso significa liberdade: libertar-se dos aborrecimentos, dos temores, das frustrações, e do fracasso. O sucesso significa respeitar-se a si próprio, encontrando mais felicidade e satisfação na vida, e ser capaz de fazer mais pelos que dependem de você. Sucesso significa vencer.

Obter o sucesso, realizar-se, é o objetivo da vida! Todo ser humano deseja sucesso. Todo mundo deseja o melhor que a vida tem para dar. Ninguém tem inveja dos que vivem rastejando na mediocridade. Ninguém gosta de se sentir inferior ou de ser forçado a sê-lo.

Na passagem bíblica que diz que a fé pode mover montanhas, encontramos um dos meios mais práticos e sábios para alcançar o sucesso. acredite, acredite realmente, que você é capaz de mover uma montanha e você o conseguirá. Não há muitas pessoas que se acreditem capazes de mover montanhas. Por isso não há muita gente que o consiga fazer. É possível que você já tenha ouvido alguém dizer algo parecido com "É absurdo imaginar que você possa mover uma montanha apenas pelo fato de dizer: "Montanha, move-te." É simplesmente impossível."

As pessoas que dizem isso fazem confusão entre acreditar e pensar com sabedoria. É lógico que você não pode mover uma montanha com o simples fato de "desejar" ou ter vontade de

fazê-lo. Tampouco pode ocupar um cargo de chefia simplesmente porque deseja. Ou conseguir uma casa de cinco quartos e três banheiros. Ou aumentar seus rendimentos. Você não pode alcançar uma posição de liderança só porque deseja. Mas você pode mover uma montanha se acreditar capaz de movê-la. Você pode alcançar o sucesso acreditando-se capaz de ser bem-sucedido.

Nada há de mágico ou místico no poder da crença. A crença age da seguinte maneira. acredite que a atitude de "Eu sou positivo - Eu sou capaz" gera o poder, a habilidade e a energia necessária para realizar qualquer coisa. Quando você crê que pode realizar algo, surge o modo de como realizá-lo. Diariamente, em todo o país, há jovens que começam a trabalharem novos empregos. Cada um deles "deseja", um dia, alcançar o sucesso que acompanha a ascensão aos postos mais altos. Acontece, porém, que a maioria desses jovens não se acredita capaz de chegar ao alto. E não chegam. Acreditando que é impossível subir, eles não encontram os degraus que os levarão até lá em cima. Procedem conforme a média" das pessoas. Um pequeno número, contudo, acredita realmente que obterá o sucesso e se lança ao trabalho com a atitude de "eu vou subir".

E, apoiados nesta crença, alcançam o cimo. Acreditando que será bem-sucedida, e nada

há de impossível nisso, essa gente estuda e observa o comportamento dos chefes mais antigos. Aprendem como as pessoas bem-sucedidas atacam os problemas e tomam decisões.

A pessoa que se acredita capaz de realizar sempre acha como realizar. Há dois anos, um jovem conhecido meu resolveu montar uma agência para vender "trailers". Muita gente lhe disse que ele não devia, que não seria capaz de montá-la. Suas economias não chegavam a 3 mil dólares, e advertiram-no de que o capital necessário para um tal negócio era de muitas vezes aquela quantia.

- Já pensou na concorrência? - perguntaram-lhe os seus conselheiros - E, além disso, que experiência tem você na venda de "trailers", de dirigir sozinho um negócio?

Esse jovem, porém, acreditava nele próprio e na sua capacidade de alcançar o sucesso. Prontamente admitiu que lhe faltava capital, que a concorrência era grande, e que não tinha experiência.

- Mas - ponderou ele - tudo indica que a indústria de "trailers" tende a expandir-se. Além disso, estudei meus concorrentes e cheguei à conclusão de que ninguém nesta cidade será capaz de vender "trailers" melhor do que eu. Sei que vou cometer alguns erros, mas vou vencer depressa. E assim aconteceu. Não foi difícil arranjar o dinheiro. Sua crença absoluta no sucesso do empreendimento granjeou-lhe a confiança de dois investidores. E, armado com esta crença, realizou o "impossível" - conseguiu que um fabricante de "trailers" lhe adiantasse uma remessa sem pagamento.

No ano passado, vendeu casas rebocáveis no valor de 1 milhão de dólares.

- No ano que vem - diz ele - espero ultrapassar os 2 milhões.

Quem crê, quem crê com firmeza, faz com que a mente trabalhe imaginando meios e modos de fazer. E se você acreditar que será bem-sucedido, os outros confiarão em você.

A maioria das pessoas não crê assim. Mas alguns, os que habitam a Cidade do Sucesso, nos Estados Unidos, acreditam! Há algumas semanas, um amigo meu, funcionário de um departamento estadual de estradas de rodagem num estado do Meio Oeste, contou-me um caso dos que "movem montanhas".

- No mês passado - começou ele - nosso departamento comunicou a várias companhias de engenharia que estávamos autorizados a contratar uma fuma para projetar oito pontes que faziam parte do nosso programa de construção de estradas de rodagem. As pontes deviam ser construídas por 5 milhões de dólares, e a fuma escolhida receberia como comissão, pelo projeto aprovado, 4 por cento, ou seja, 200 mil dólares.

Falei com 21 firmas sobre o projeto. As quatro maiores, resolveram apresentar suas propostas imediatamente. As outras 17, eram pequenas, dispoendo apenas de 3 a 7 engenheiros cada uma. Dezesesseis delas, ficaram assustadas com o tamanho da obra. Examinaram o projeto, sacudiram a cabeça e disseram: É grande demais para nós. Gostaríamos de executá-lo, mas nem adianta experimentar. No entanto, uma dessas pequenas companhias, que só tinha 3 engenheiros, estudou os planos e respondeu: "Podemos executar o projeto. Vamos apresentar uma proposta." Apresentou-a e ganhou o contrato. Aqueles que se acreditam capazes de mover montanhas fazem-no.

Os que procedem de modo contrário não o conseguem. A crença desencadeia a força para realizar. Atualmente, nos tempos modernos, a crença está realizando coisas muito mais importantes do que mover montanhas. O elemento mais essencial, na verdade o elemento essencial em nossas explorações espaciais, hoje, é a crença de que o espaço pode ser dominado. Sem uma crença firme, inabalável, de que o homem podia viajar no espaço, nossos cientistas não teriam tido a coragem, o interesse e o entusiasmo para levarem avante seus projetos. A crença que o câncer pode ser curado acabará por conseguir a sua cura. Atualmente, fala-se em se construir um túnel sob o Canal da Mancha para unir a Inglaterra ao continente. A construção deste túnel depende de se os responsáveis por ela acreditam ou não na possibilidade de sua realização.

A crença nos grandes resultados é a força motora, a força que se acha por trás de todos os grandes livros, dos grandes dramas e das grandes descobertas científicas. A crença no sucesso está atrás de todos os negócios prósperos e das organizações políticas e eclesiásticas. A crença no sucesso é o ingrediente básico, absolutamente essencial para todo aquele que se realiza.

Acredite, acredite realmente que vai vencer, e você vencerá. Há anos que venho conversando com gente que falhou nos negócios e em várias carreiras. Tenho ouvido uma série de razões e desculpas como explicação dos insucessos. E, à medida que vamos conversando, surge algo especialmente significante. Como que por acaso, são feitas observações assim: "Para falar a verdade, eu não acreditava que desse resultado", ou "Bem que eu tinha um pressentimento, antes mesmo de iniciar", ou ainda "Para mim, não foi surpresa que não tivesse dado certo". Assumir a atitude de quem diz "Muito bem, vou tentar, mas não creio que dê certo" traz o insucesso. A descrença é uma força negativa. Quando a mente não acredita, ou duvida, atrai "razões" para apoiar a descrença. A dúvida, a descrença, a vontade subconsciente de falhar, de não desejar realmente ser bem-sucedido são responsáveis pela maior parte dos fracassos. Duvide e você falhará. Pense na vitória e alcançará o sucesso. Recentemente, uma jovem escritora conversou comigo a respeito de suas ambições literárias. Veio à baila o nome de um dos mais afamados escritores da sua área, que era da ficção.

- Oh! -dizia ela -X é um grande escritor, e claro que não posso obter o mesmo sucesso que ele. Fiquei muito desapontado com sua atitude, pois eu conhecia o escritor que ela mencionara e sabia que não era superinteligente, super compreensível, nem super mais nada, a não ser, isso sim, superconfiante, acreditando que se acha entre os melhores e, portanto, agindo como tal e realizando o melhor. É bom respeitar o líder, aprender com ele, observá-lo e estudá-lo. Não, porém, adorá-lo. Acredite que você é capaz de ultrapassá-lo, de ir mais além. Os que assumem uma atitude secundária ficam invariavelmente em segundo lugar. Encare o fato do seguinte modo. A crença é o termostato que regula o que realizamos na vida. Escute o indivíduo que se arrasta na mediocridade. Ele acredita que vale pouco, portanto recebe pouco. Acredita-se incapaz de realizar grandes coisas, e não as realiza. Julga-se insignificante; daí, tudo o que ele faz trazer a marca da insignificância. A medida que o tempo passa, a falta de crença em si mesmo evidencia-se na maneira como fala, anda e age. E, a menos que ajuste o seu

termostato para diante, irá diminuindo cada vez mais na sua própria auto-estima. E, como os outros vêem em nós o que nós mesmos vemos, ele se amesquinha na estima dos que o cercam. Agora veja as coisas da maneira de uma pessoa que está avançando. Ela acredita que vale muito e recebe muito. Crê que pode realizar tarefas grandes e difíceis - e as realiza. Tudo o que ela faz, o modo por que se comporta para com os outros, seu caráter, seus pensamentos, seus pontos de vista, tudo isso diz "Eis um profissional, eis uma pessoa importante".

Cada pessoa é o produto de seus próprios pensamentos. Pense positivamente. Ajuste o seu termostato para frente. Lance-se à ofensiva do sucesso com a crença sincera e honesta de que será bem-sucedido. Tenha uma crença positiva e cresça. Há alguns anos, após haver me dirigido a um grupo de homens de negócios, em Detroit, conversei com um cavalheiro que se aproximou de mim, apresentou-se e disse:

- Apreciei muito a sua palestra. Poderia o senhor conceder-me alguns minutos? Gostaria muito de discutir com o senhor um caso pessoal.

Em poucos minutos achávamo-nos confortavelmente sentados num café, à espera de uns refrescos.

- Tenho uma experiência pessoal - começou ele - que se adapta perfeitamente ao que o senhor disse esta noite a respeito de fazermos a mente trabalhar a nosso favor, em vez de contra nós. Nunca disse a ninguém como consegui sair do mundo da mediocridade, mas gostaria de lhe contar isso.

- E eu, mais ainda de ouvir - respondi.

- Bem, há cinco anos andava eu mourejando com outro camarada no comércio de tintas e ferragens. Vivia decentemente, de acordo com os padrões médios, longe porém do ideal. Nossa casa era muito pequena e não havia dinheiro para muita coisa que desejávamos. Minha esposa, abençoada seja, não se queixava muito, mas tudo nela transparecia mais resignação à sua sorte do que felicidade. Intimamente eu estava cada vez mais insatisfeito. Martirizava-me sentir que eu estava falhando à minha boa esposa e a meus dois filhos.

"No entanto, hoje, as coisas são completamente diversas - continuou ele. - Hoje, possuímos uma bela casa nova num terreno de dois acres e uma casa de campo a algumas centenas de quilômetros ao norte daqui. Não há mais preocupações sobre se podemos enviar os meninos para um bom colégio, e minha mulher não experimenta mais sentimentos de culpa toda a vez que gasta dinheiro na compra de roupas novas. No verão que vem, toda a família".

Vai viajar de avião para a Europa, onde passaremos um mês de férias. Estamos realmente vivendo.

- E como aconteceu tudo isso? - perguntei.

- Aconteceu - continuou ele - quando, empregando a mesma frase que o senhor usou esta noite, "Eu dominei o poder de crer". Há exatamente cinco anos tive conhecimento de um negócio com uma companhia de tintas e ferragens, aqui em Detroit. Nesta ocasião, morávamos em Cleveland. Decidi verificar, na esperança de ganhar um pouco mais de dinheiro. Cheguei aqui numa tarde de domingo, mas a entrevista só devia

realizar-se na segunda-feira.

"Após o jantar, sentei-se no meu quarto, no hotel, e, por alguma razão, senti-me desgostoso comigo mesmo. "Por que", perguntei a mim mesmo, "eu nada mais sou do que um indivíduo falido da classe média? Por que vou tentar obter um negócio que representa um progresso tão pequeno?"

Até hoje, não sei o que me impeliu a fazê-lo, mas arranquei uma folha do bloco do hotel e nela escrevi os nomes de cinco pessoas que eu conhecia muito bem há vários anos e que me haviam excedido de longe, quer no poder de ganhar dinheiro, quer no de arranjar empregos de responsabilidade. Duas eram antigos vizinhos que se haviam mudado para belas residências. Duas outras, camaradas para quem eu havia trabalhado, e a quinta, um cunhado.

Em seguida, e, continuo sem saber o que me forçou a isso, perguntei-me o que tinham os meus cinco amigos, e que eu não tenho, além de melhores empregos. Comparei a sua inteligência com a minha e, honestamente, não vi em que fossem eles, melhores do que eu. Tampouco, na verdade, podia dizer que, tivessem tido melhor educação, ou que fossem melhores em integridade e hábitos pessoais.

"Finalmente, cheguei ao exame de outra qualidade do sucesso de que tanto se ouve falar: a iniciativa. Aqui, embora contrariado, fui obrigado a admiti-lo. Neste ponto o meu relatório mostrava que me encontrava muito abaixo dos meus amigos que haviam sido".

bem-sucedidos.

Eram cerca de 3 horas da madrugada, mas, eu tinha o cérebro espantosamente claro. Via pela primeira vez, onde estava o meu ponto fraco. Eu descobri que havia me atrasado. Sondando-me, cada vez mais profundamente, descobri a razão pela qual me faltava iniciativa: é que, internamente, não acreditava que eu valesse grande coisa.

"Permaneci sentado o resto da noite, revivendo, tanto quanto era possível lembrar-me, como a falta de fé em mim mesmo havia me dominado e como eu havia utilizado minha mente para trabalhar contra mim. Verifiquei que havia passado todo esse tempo pregando".

a mim por que não podia avançar, em vez de dizer que o podia fazer. Havia-me desvalorizado. Encontrei traços dessa autodepreciação em tudo o que havia feito até aquele momento. Então, raiou como uma aurora que ninguém mais acreditaria em mim até que eu próprio me acreditasse.

Tomei, pois, uma decisão: Estou procedendo como um tipo inferior, de segunda classe. De agora em diante hei de me vender caro. Na manhã seguinte, ainda estava possuindo daquela confiança. E durante a entrevista para o emprego, submeti-a ao primeiro teste. Antes de chegar para ser entrevistado pensava se teria a coragem de pedir 750 ou 1.000 dólares a mais do que ganhava onde me achava empregado. Mas agora, depois de verificar que eu era um homem de valor, elevei a quantia para 3.500 dólares. E consegui-os. Consegui vender-me assim porque depois de uma longa noite de auto-análise descobri, em mim, coisas que me tornavam muito mais vendável.

Dois anos após haver arranjado esse emprego, firmei a reputação de homem que sabe

conseguir negócios. Depois, entramos numa crise, que me tornou ainda mais valioso porquanto eu era um dos melhores negociantes naquela indústria. A companhia foi reorganizada, e eu recebi um estoque substancial mais um grande aumento de salário. Acredite em si mesmo que as coisas boas começarão a surgir. Sua mente é uma "fábrica de pensamentos". É uma fábrica muito operosa que produz incontáveis pensamentos por dia.

São encarregados da produção, neste estabelecimento, dois capatazes a quem chamaremos de Sr. Triunfo e Sr. Derrota. O Sr. Triunfo encarrega-se de produzir pensamentos construtivos, positivos. É especializado em produzir as razões pelas quais você é capaz, é qualificado, e quer. O outro capataz, o Sr. Derrota, produz pensamentos depreciativos, negativos. É perito na produção de razões pelas quais você se sente incapaz, fraco e inadequado. Sua especialidade é a cadeia de pensamentos do tipo "por que você há de falhar".

Ambos, o Sr. Triunfo e o Sr. Derrota, são muito obedientes. Estão sempre atentos. Para chamá-los, basta fazer um aceno que eles comparecem imediatamente. Se o sinal é positivo, o sr. Triunfo adianta-se e começa a trabalhar. Da mesma forma, um sinal negativo faz com que se apresente o Sr. Derrota. Para ver como eles trabalham para você, tomemos um exemplo. Fale consigo mesmo: "Hoje é um dia horrível." Este sinal aciona o Sr. Derrota, que se põe a fabricar uma porção de fatos para provar que você está certo. Ele lhe sugere que está muito quente ou muito frio, que os negócios correrão mal, que as vendas cairão, que os outros estarão com todas as vantagens, que você pode ficar doente, que sua esposa estará intratável. O Sr. Derrota é tremendamente eficiente. Em pouco tempo ele dominou você. O dia está ruim. Antes que você se dê conta, o dia está péssimo. Diga, porém, assim: "O dia hoje está ótimo", e estará fazendo um sinal para que o Sr. Triunfo comece a agir. E ele lhe dirá que hoje o dia está maravilhoso, fresco, bom de ser vivido. Hoje você poderá realizar um bocado de trabalho." E o dia corre bem. Do mesmo modo pelo qual o Sr. Derrota é capaz de lhe demonstrar por que você não pode convencer Mister Smith, o Sr. Triunfo lhe provará o contrário. O Sr. Derrota convencê-lo-á de que você vai falhar, enquanto que o Sr. Triunfo demonstrará que você será bem-sucedido. O Sr. Derrota preparará um brilhante caso para pôr você contra Tom, e o Sr. Triunfo exporá cada vez mais razões pelas quais você deve gostar de Tom. Quanto mais trabalho você der a um desses capatazes, mais forte ele se tornará. Se você conferir mais encargos ao Sr. Derrota, ele reunirá mais pessoal e ocupará mais espaço na sua mente. Eventualmente, tomará conta de toda a divisão produtora de pensamentos, e virtualmente todos os pensamentos serão de natureza negativa.

A única coisa certa a fazer é despedir o Sr. Derrota. Você não precisa dele, não há de querer que fique à sua volta dizendo-lhe a toda hora que você não pode, não está preparado, que vai falhar, e outras coisas assim. O Sr. Derrota não o ajudará a ir aonde você deseja, portanto, fora com ele! Use o Sr. Triunfo durante cem por cento do tempo que você dispõe. Quando um pensamento se meter na sua cabeça, peça ao Sr. Triunfo que trabalhe para você, e ele lhe mostrará como você será bem-sucedido. De hoje para

amanhã, cerca de 11.500 novos consumidores terão entrado nos Estados Unidos. Está aumentando o recorde de crescimento da população. Nos próximos dez anos, esse aumento é calculado, conservadoramente, em 35 milhões. Isso representa a população urbana conjunta de nossas cinco maiores cidades: Nova York, Chicago, Los Angeles, Detroit e Filadélfia. Imagine só! Novas indústrias, novos caminhos abertos pela ciência, mercados em expansão, tudo isso representa oportunidades. São boas novas. Esta é uma época maravilhosa para se viver! Tudo indica que serão batidos os recordes da demanda da gente altamente qualificada em todos os terrenos, gente que seja superiormente capaz de influenciar os outros, orientar o trabalho, e servi-los com a capacidade de um líder. E os que preencherão essas posições de liderança são os adultos ou quase adultos de hoje. Um deles é você.

É claro que a garantia da expansão não significa a garantia do sucesso pessoal. Em toda sua longa trajetória, os Estados Unidos vêm progredindo. Mas basta um simples olhar para ver que milhões e milhões de pessoas - na verdade, a maioria delas, lutam sem obter realmente o sucesso. A maioria moureja na mediocridade a despeito do recorde das oportunidades que se ofereceram nas duas últimas décadas. E no período de expansão que se descortina para frente, a maior parte dos indivíduos continuará a se preocupar, a temer, a rastejar pela vida, sentindo-se insignificante, desconsiderada, incapaz de fazer o que deseja. Conseqüentemente, o procedimento deles lhes conferirá uma parca recompensa, uma reduzida felicidade. Os que converterem a oportunidade em recompensa (e permita-me dizer que eu creio que você é um desses, pois de outro modo confiaria na sorte, e não se importaria em ler este livro) serão os sagazes que realmente aprenderão a pensar que alcançarão o sucesso. Entre. A porta do sucesso está mais aberta do que nunca. Coloque-se na fila, agora que você vai juntar-se ao grupo dos escolhidos que vão conseguir o que desejam na vida.

Esse é o primeiro passo para o sucesso. É básico. Não pode ser dispensado. Primeiro passo: acreditar em si mesmo, acreditar que é capaz de ser bem-sucedido.

Como desenvolver a força da crença

Aqui estão três instruções com as quais adquirir e aumentar a força da crença:

1. Pensar sempre no sucesso, nunca no insucesso. No trabalho, ou em casa, pensar que vai ser bem-sucedido em vez de pensar que será derrotado. Quando se vir em face de uma situação difícil, pensar: "Eu hei de vencer", e não "Provavelmente eu perderei". Quando concorrer com alguém, dizer sempre: "Sou igual aos melhores", e nunca "Ele me sobrepujará". Quando surgir uma oportunidade, pensar: "Sou capaz de fazer", e nunca, "Sou incapaz". Permitir que o pensamento de "ser bem-sucedido" domine todo o seu processo mental. Pensando no sucesso, você condiciona o seu cérebro a criar planos que levam ao sucesso. O pensamento na derrota opera exatamente em sentido oposto, condicionando a mente a produzir outros pensamentos que conduzem ao insucesso.

2. Lembre-se regularmente de que você é melhor do que pensa ser. As pessoas que

venceram não são super-homens. O sucesso não exige uma super inteligência, nem qualquer elemento de natureza mística, bem como não se apóia na sorte. As pessoas bem-sucedidas nada mais são do que gente que desenvolveu o poder de acreditar em si mesma e naquilo que realiza. Jamais - sim -, jamais se desvalorize.

3. Acredite com força. O tamanho do seu sucesso é determinado pela intensidade de sua crença. Ter pequenas ambições é esperar obter pouco. Aspire a grandes coisas e obtenha grandes sucessos. E lembre-se também de uma coisa: as grandes idéias e os grandes planos são muitas vezes mais fáceis - e certamente não mais difíceis - do que os pequenos!

Mr. Ralph, J. Cordiner, Presidente do Conselho da General Electric Company, assim se pronunciou numa conferência sobre a liderança: "...Precisamos que todos os que aspiram à liderança por si e por sua companhia - tomem a determinação de empreender um programa pessoal de auto desenvolvimento. Ninguém vai ordenar a um homem que se desenvolva... Ficar um homem para trás, ou avançar, em terreno de sua capacidade, é questão que apenas dele depende; é algo que exige tempo, trabalho e sacrifício. Ninguém pode fazê-lo por você."

O conselho de Mr. Cordiner é correto e prático. Siga-o. As pessoas que alcançam os mais altos degraus na direção dos negócios, sejam no que respeita a vendas, engenharia, obras religiosas, literatura, ação e todos os outros terrenos, conseguem-no por seguirem consciente e continuamente um plano de auto desenvolvimento e crescimento.

Qualquer programa de treinamento - e este livro são justamente isso - deve realizar três coisas. Deve fornecer conteúdo, ou seja, o que fazer. Em segundo lugar, apresentar um método, o como fazer e, em terceiro, enfrentar a prova mais séria, ou seja, obter resultados.

O quê do seu programa de treinamento pessoal de sucesso apóia-se nas atitudes e técnicas empregadas pelas pessoas bem sucedidas. Como procedem elas? Como vencem os obstáculos? De que modos adquirem o respeito dos outros? Que as situa à parte da gente comum? Como pensam? O como do seu plano de desenvolvimento e crescimento é uma série de conselhos concretos quanto à maneira de agir. Serão encontrados em todos os capítulos. Orientará o seu trabalho. Aplique-os e verifique por si mesmo. E que dizer da parte mais importante do treinamento: os resultados? Considerado em conjunto, a conscienciosa aplicação do programa aqui apresentado trar-lhe-á o sucesso, de maneira que agora talvez pareça impossível. Parcialmente, segundo os seus componentes, ele lhe conferirá uma série de recompensas tais como: maior respeito por parte de sua família, a admiração de seus amigos e sócios, a convicção de se sentir útil, de ser alguém, de ter umas posições definidas, de obter mais dinheiro e um melhor padrão de vida. O treinamento será auto-executado. Não haverá ninguém lhe sussurrando aos ouvidos o que fazer e como fazer. Este livro será o seu guia, mas somente você será capaz de se entender. Somente você poderá obrigar-se a seguir esse treinamento. Somente você será capaz de se corrigir quando achar que não o está seguindo adequadamente. Em suma, você vai treinar-se a obter sucessos cada

vez maiores.

Você já possui um laboratório completamente equipado no qual pode trabalhar e estudar. Este laboratório é tudo o que existe à sua volta. Consiste de seres humanos, e fornecer-lhe-á todos os exemplos possíveis das ações do homem. E não há limite para o que você poderá aprender, uma vez que se veja como cientista em seu próprio laboratório. E há mais ainda; você não precisa comprar nada, nem pagar coisa alguma. Não há taxas, e você poderá usar livremente o laboratório pelo tempo que desejar. Como diretor do seu próprio laboratório, você desejará fazer o que todo o cientista faz: observar e experimentar. Você não acha surpreendente que a maioria das pessoas entenda tão pouco o modo de proceder dos outros embora esteja cercada de gente durante toda a sua vida? É que essa maioria não consiste de observadores experimentados. Um objetivo importante deste livro consiste em ajudá-lo a treinar a observação e a penetrar profundamente as ações humanas. Você desejará saber "Por que João causa tanto sucesso enquanto que Tom passa apenas despercebido." "Por que certas pessoas têm tantos amigos e outras tão poucos"; "Por que há gente que aceita de bom grado o que uma pessoa lhe diz, ao passo que ignora outra que lhe diz a mesma coisa." Uma vez treinado, você receberá valiosos ensinamentos através apenas do simples processo da observação.

Eis aqui duas sugestões que o auxiliarão a tornar-se um experimentado observador. Escolha para um estudo especial as duas pessoas mais bem-sucedidas e as duas mais fracassadas que você conhece. Depois, à medida que o livro for progredindo, observe quão de perto o seu amigo próspero segue os princípios do sucesso. Repare também como o estudo dos dois extremos o ajudará a verificar a sabedoria que existe em seguir as verdades delineadas neste livro. Cada contato, que você mantiver com outra pessoa lhe fornecerá uma oportunidade para ver o desenvolvimento dos princípios do sucesso em ação. O seu objetivo é tornar rotineiras as ações que conduzem ao sucesso. Quanto mais praticarmos, mais cedo se tornará uma segunda natureza agirmos do modo que desejamos. Quase todos nós temos amigos que cultivam coisas como "hobby". E já os ouvimos dizerem algo assim: "É formidável ver aquelas plantas crescerem. Observe como respondem ao alimento e à água. Veja como estão, hoje, muito maiores do que na semana passada."

Realmente, é emocionante observar o que pode acontecer quando os homens colaboram cuidadosamente com a natureza. É porém dez vezes mais fascinante observarmos como respondemos ao nosso próprio programa de orientação dos pensamentos, por nós mesmos cuidadosamente administrado. É engraçado sentir-se cada vez mais confiante, mais efetivo, mais próspero, dia a dia, mês a mês. Nada - absolutamente nada - lhe causará maior satisfação na vida do que saber que você se encontra na estrada do sucesso e da realização. E nada representa desafio maior do que arrancar o máximo de você. Neste livro são feitos todos os esforços para apresentar, de maneira clara e simples, os princípios da realização. Agora, três conselhos que o ajudarão a obter o máximo rendimento desta obra:

1. Leia o livro todo o mais breve possível, não, porém, demasiadamente depressa.

Sature-se de cada idéia e de cada princípio até ver de que maneira ele se aplica exatamente a você.

2. Em seguida passe uma semana estudando, estudando de fato, cada capítulo. Um excelente plano consiste em anotar num cartão o sumário do princípio focalizado, no fim de cada capítulo. Todas as manhãs, durante uma semana, diga para si mesmo: "Hoje vou aplicar esses princípios." Depois, leia-os em voz alta. Carregue o cartão com você e, durante o dia, leia-o várias vezes. Depois, à noite, passe em revista os sucessos que você obteve com aplicação de cada regra, e elabore soluções para proceder melhor ainda no dia seguinte.

3. Após despender uma semana com cada capítulo releia o livro pelo menos uma vez por mês durante um ano. De cada vez que o ler, avalie o seu próprio rendimento. E esteja sempre pronto para aprimorar-se ainda mais.

E, por favor, prometa que vai realizar o treinamento de acordo com o programa, um programa definido. Muita gente sente-se fisicamente aflita se perde uma refeição ou mistura os dias com as noites. Reserve, diariamente, uma hora certa para treinar nos princípios do sucesso.

CURE-SE DA "DESCULPITE", A DOENÇA DO FRACASSO

Gente – esse é o material que você tem de estudar quando se preparar para o sucesso. Terá que estudar as pessoas muito cuidadosamente para descobrir, e depois aplicar em sua vida, os processos cuja recompensa é o sucesso. E você desejará começar imediatamente. Aprofunde-se no estudo das pessoas e irá descobrir que as fracassadas sofrem de uma doença mortal no que respeita à elaboração dos pensamentos pela mente. E mais da metade dos indivíduos apresenta, pelo menos, uma forma suave desse mal que chamaremos de "desculpite". Você descobrirá que a "desculpite" explica a diferença entre os que conseguem todas as posições e os que mal se agüentam na que têm. Verá que quanto mais bem-sucedido, menos é o indivíduo inclinado a desculpar-se.

Mas o camarada que nada arranja, nem tem planos para arranjar coisa alguma, tem um livro cheio de razões para explicar o porquê desse fracasso. As pessoas que só realizam coisas medíocres estão sempre prontas para explicar por que não têm, não fazem, não são capazes e não se acham em melhor situação. Estude a vida das pessoas realizadas e descobrirá que poderiam ter apresentado - mas não o fizeram - todas as desculpas fornecidas pelos medíocres. Jamais encontrei alguém, ou ouvi falar de alguém que tenha vencido como homem de negócios, militar, profissional liberal, ou que seja líder em qualquer terreno, que não tenha tido durante a vida a oportunidade de apresentar mais de uma desculpa importante. Roosevelt poderia ter se encolhido culpando suas pernas paráliticas; Truman, sua falta de educação ginásial, e Eisenhower, o seu ataque cardíaco.

Como qualquer outra doença, a "desculpite" vai piorando se não for tratada adequadamente. Quem é vítima dessa doença da mente assim raciocina: "Não estou indo tão bem quanto deveria. Que álibi poderia apresentar para salvar as aparências? Vejamos: saúde má?, falta de instrução?, idade demais?, mocidade demais?, má sorte?, infelicidade?, a esposa?, a educação que recebi de minha família?"

Uma vez que a vítima da doença do fracasso tenha escolhido uma "boa" razão, apegue-se a ela, e nela se apóia para explicar a si e os outros por que não progride. E de cada vez que a vítima apresenta a desculpa, essa se infiltra mais profundamente no seu subconsciente. Os pensamentos, positivos ou negativos, tornam-se mais fortes à medida que vão sendo adubados com a repetição constante. No início, a vítima da "desculpite" sabe que o seu álibi é mais ou menos uma mentira. Mas a freqüência das repetições faz com que ela se convença de que se trata de um fato completamente real, que o álibi é a verdadeira razão para que ela não alcance o sucesso que devia. Portanto, a primeira regra do seu programa individual para pensar no sucesso deve ser vacinar-se contra a "desculpite", a doença dos fracassos. A "desculpite" manifesta-se por uma ampla variedade de formas, mas os piores tipos desta doença são a desculpa da saúde, da inteligência, da idade e da falta de sorte. E agora vejamos como podemos nos defender dessas quatro mazelas tão comuns.

Os quatro tipos mais comuns da “Desculpite”

1. "Mas minha saúde não está boa" - A desculpa da saúde vai desde o tipo crônico do "Eu não me sinto bem", ao mais específico de "Tenho qualquer coisa que não está andando bem". A saúde "má", sob mil formas diversas, é usada como desculpa para impedir que uma pessoa realize o que deseja, para evitar que assuma maiores responsabilidades, que ganhe mais dinheiro, e que alcance o sucesso. Milhões e milhões de pessoas sofrem da desculpa da saúde. Mas será, na maioria dos casos, uma desculpa legítima? Pense por um momento em todas as pessoas que você conhece e que estão hoje completamente realizadas e que poderiam ter usado, mas não o fizeram, a desculpa da saúde. Médicos e cirurgiões amigos meus disseram-me que, na vida, não existe o perfeito espécime do adulto. Todo mundo tem qualquer coisa de anormal do ponto de vista físico. Muitos se rendem, total ou parcialmente, à desculpa da saúde, mas não os que pensam visando o sucesso.

Dois casos que me aconteceram uma tarde ilustram quais devem ser as atitudes, correta e incorreta, no que toca à saúde. Eu acabava de fazer uma palestra em Cleveland quando uma camarada de mais ou menos 30 anos perguntou se podia falar comigo em particular alguns minutos. Cumprimentou-me pela palestra e depois disse:

- Receio que suas idéias não sejam de grande utilidade para mim. É que o meu coração não é bom - continuou ele - e tenho de estar continuamente me examinando. - E seguiu dizendo que já havia consultado quatro médicos sem que nenhum deles tivesse conseguido encontrar a causa de seu mal. E pediu-me que lhe sugerisse o que devia fazer.

- Bem - respondi - nada entendo de coração, mas, falando de leigo para leigo, eis as três coisas que eu faria: procuraria o melhor cardiologista que pudesse encontrar e aceitaria o seu diagnóstico como palavra final. O senhor já esteve com quatro médicos e nenhum deles achou nada de anormal no seu coração. Deixe que o quinto lhe faça o exame final. E pode ser que o seu coração esteja perfeitamente normal. Agora, se o senhor continuar a se preocupar com ele, é muito possível que venha a adquirir uma séria enfermidade cardíaca. Viver à procura de uma doença faz com que, geralmente, ela apareça de verdade.

"Em segundo lugar, eu recomendaria que o senhor lesse o magnífico livro do Dr. Schinder, Como Viver 365 Dias por Ano. O Dr. Schinder mostra em seu livro que de cada quatro leitos de hospital, três estão ocupados por gente que sofre de DEI - Doença Emocionalmente Induzida. Imagine só, três de quatro pessoas que se acham atualmente doentes estariam gozando uma perfeita saúde se houvessem aprendido a controlar suas emoções. Leia o livro do Dr. Schinder e desenvolva o seu programa de controle das emoções." "Em terceiro lugar, eu resolveria viver até morrer".

E passei a expor ao perturbado amigo alguns conselhos úteis que recebi, há muitos anos, de um advogado amigo meu, portador de um caso de tuberculose estacionária. Ele sabia que tinha de levar uma vida muito regular mas não deixou de advogar, educando uma bela família, e gozando realmente a vida. Agora que ele tem 78 anos de

idade, expressa sua filosofia nesses termos: "Hei de viver até morrer. Hei de viver enquanto estiver neste mundo. E por que razão, vou viver apenas pela metade? Cada minuto que uma pessoa gasta preocupando-se com a morte é como se passasse um minuto morto."

Neste ponto tive que deixá-lo porque tinha de tomar um avião para Detroit. E foi no avião que ocorreu o segundo caso, muito mais agradável que o anterior. Após o barulho da decolagem, ouvi um ruído de tique-taque. Mais ou menos espantado olhei para o meu companheiro de poltrona, pois o som parecia provir dele. Abrindo-se num sorriso ele disse:

- Fique descansado que não se trata de uma bomba. É apenas o meu coração.

Diante da minha surpresa, ele passou a relatar o que tinha acontecido.

Precisamente há 21 dias, havia se submetido a uma intervenção que implicaria a colocação de uma válvula de plástico no seu coração. Explicou que aquele ruído continuaria durante vários meses até que o tecido novo recobrisse a válvula artificial. Perguntei-lhe, então, o que pretendia fazer.

- Oh! - respondeu ele - tenho grandes planos. Vou estudar direito assim que chegar em Minnesota. Um dia espero trabalhar para o governo. Os médicos me disseram que durante alguns meses deverei ter certa cautela, mas depois disso estarei como novo.

Aí têm você duas maneiras de encarar os problemas referentes à saúde. O primeiro camarada, mesmo sem estar certo de que tivesse qualquer coisa organicamente errada, achava-se preocupado, deprimido, a caminho do fracasso, ansioso por alguém que apoiasse a sua idéia de que não podia progredir. O segundo, após ter sofrido uma das mais delicadas operações, estava otimista, impaciente para realizar algo. A diferença residia no modo pelo qual eles pensavam na saúde.

Tive várias experiências diretas com o que respeita à falta de saúde. Sou diabético. Logo depois que descobri isso (há cerca de 5.000 injeções), fui avisado: "O diabetes é uma condição física, mas o seu maior dano resulta de se enfrentá-lo com uma atitude negativa. Preocupe-se com ele que arranjará uma verdadeira preocupação."

Naturalmente, desde a descoberta do meu diabetes, conheci um grande número de outros diabéticos. Permita-me que lhe conte algo dos dois extremos. Um camarada, portador de uma forma benigna, pertence à fraternidade dos mortos vivos. Obcecado com medo do tempo, vive, em geral, ridiculamente agasalhado. Apavorado com as infecções, evita qualquer pessoa que fungue um pouquinho junto dele. Com receio de se esforçar demais, nada faz, despendendo a maior parte de sua energia mental na preocupação do que possa acontecer. Vive, aborrecendo os outros, falando de "quão horrível" é o seu problema. Sua verdadeira doença não é o diabetes; ele é uma vítima da "desculpite" da saúde. Tem pena de si mesmo, considerando-se um inválido.

O outro extremo é representado pelo gerente de divisão de uma grande companhia de publicidade. Sofre de uma forma grave; toma cerca de 30 vezes mais insulina que o camarada anteriormente mencionado. Mas ele não vive para a doença. Vive para desfrutar do seu trabalho e ser feliz. Um dia disse-me: "Claro que incomoda, mas fazer a barba também incomoda. Mas eu não vou pensar em ter de ir para o leito. Quando tomo

aquelas injeções, apenas agradeço aos sujeitos que descobriram a insulina."

Um bom amigo, conhecido educador, regressou da Europa, em 1945, sem um braço. A despeito de sua desvantagem, John está sempre sorrindo, sempre auxiliando os outros. É tão otimista quanto qualquer outra pessoa que eu conheça. Um dia tivemos uma longa conversa sobre sua "desvantagem".

- Foi apenas um braço - disse ele. - Claro que ter dois é melhor do que ter um só. Mas eles apenas amputaram meu braço. Meu espírito está cem por cento, intacto. E estou realmente agradecido que assim tenha sido.

Outro amigo que também sofreu uma amputação é um excelente jogador de golfe. Perguntei-lhe um dia como havia conseguido desenvolver um estilo quase perfeito, com apenas um braço. Mencionei que, a maioria dos golfistas com dois braços, não jogava tão bem. Sua resposta encerra um grande ensinamento:

- Bem - disse ele -, sei por experiência própria que a atitude correta e um braço derrotarão sempre a atitude errada e dois braços. A atitude correta e um braço, derrotarão a atitude errada e dois braços. Pense um momento nisso. Representa uma verdade não apenas no campo de golfe mas em todos os aspectos da vida.

Quatro coisas que você pode fazer para combater a “Desculpite” da saúde

A melhor vacina contra a "desculpite" da saúde consiste nessas quatro doses

1. Recuse-se a falar sobre sua saúde. Quanto mais você falar sobre uma doença, mesmo que se trate de um simples resfriado, pior ele parecerá. Viver falando sobre saúde ruim é o mesmo que colocar fertilizador em ervas daninhas. Além disso, falar de sua saúde constitui um mau hábito que, aborrece os outros. Faz com que a gente pareça egoísta. As criaturas dotadas de mentalidade progressista, que só pensam no sucesso, combatem essa tendência natural de falar sobre sua "má" saúde. Pode angariar (e acentuamos a palavra pode) um pouco de simpatia, mas não o respeito e a lealdade dos outros.

2. Recuse-se a se preocupar com a sua saúde. O Dr. Walter Alvarez, consultor emérito da mundialmente famosa Clínica Mayo, escreveu recentemente: “Sempre peço aos que vivem se queixando que tentem controlar-se. Por exemplo, quando vi este homem (um camarada, que estava convencido que sofria da vesícula, a despeito de oito exames), haverem mostrado, (que o órgão estava perfeitamente normal), implorei-lhe que deixasse de radiografar sua vesícula. Tenho pedido a centenas de convictos cardíacos que deixem de fazer eletrocardiogramas.”

3. Seja grato à sua saúde, tal qual ela é. Existe um velho ditado digno de ser repetido várias vezes: "Eu vivia muito triste, com meus sapatos que estavam rasgados, até o dia em que, encontrei um homem que não tinha pés". Em vez de viver se queixando que "não está se sentindo muito bem", é muito melhor ficar satisfeito com a saúde que você tem. Agradecer a saúde que se tem é uma poderosa forma de se vacinar contra o aparecimento de novas dores e outras doenças reais.

4. Lembre-se de que "É melhor gastar-se do que enfraquecer o espírito". A vida foi feita para que você a goze. Não a desperdice. Não passe a vida imaginando-se num leito de hospital.

11. "Mas você precisa ter Cabeça para Alcançar o Sucesso". A "desculpite" da inteligência ou "falta de inteligência" é muito comum. Com efeito, é tão comum que talvez 95 por cento das pessoas que nos cercam apresentam-na em vários graus. Diversamente da maioria dos outros tipos de "desculpite", os que sofrem desta forma particular da doença sofrem em silêncio. Não são muitas as pessoas que admitem abertamente que lhes falta uma inteligência adequada. Pelo contrário, elas o sentem profundamente, no íntimo do seu ser.

Quase todos nós cometemos dois erros básicos no que respeita à inteligência:

1. Subestimamos o poder de nosso cérebro, e
2. Superestimamos o poder dos cérebros alheios.

Devido a esses erros muitas pessoas são dominadas. Deixam de enfrentar as situações que as desafiam porque "é preciso ter cabeça" Acontece, porém, que chega um camarada que pouco se importa com a inteligência e... consegue o emprego. O que realmente importa não é quanta inteligência você tem, mas sim o uso que você faz dela. O pensamento que orienta sua inteligência é muito mais importante que a quantidade do poder de seu cérebro. Deixe-me repeti-lo porque isso é de vital importância: o pensamento que orienta sua inteligência é muito mais importante que a quantidade de inteligência que você tem.

Respondendo à pergunta "Seu filho deve ser um cientista?", o Dr. Edward Teller, um dos mais destacados físicos da nação, disse: "Para ser um cientista, uma criança não necessita pensar com a rapidez de um relâmpago, nem de memória milagrosa, nem de ter obtido notas muito boas na escola. O único ponto realmente importante é que tenha um grande interesse pela ciência."

Até mesmo na ciência, o interesse e o entusiasmo são os fatores críticos! Uma pessoa que tenha um Q1 de 100 mas que apresente uma atitude, cooperativa, otimista e entusiástica conseguirá mais dinheiro e respeito e alcançará maior sucesso do que uma cujo Q1 seja de 120 mas que não coopere e encare tudo de modo pessimista e negativo. Apenas um pouco de senso para persistir em qualquer coisa, tarefa ou projeto --até que esteja terminada compensa mais do que uma inteligência ociosa, mesmo que esta seja do calibre da de um gênio. A persistência representa 95 por cento da capacidade. Numa festa familiar, no ano passado, encontrei um colega de ginásio que não via há 10 anos. Chuck fora um aluno brilhante e diplomara-se com uma porção de lauréis. Quando o vi pela última vez, seu objetivo era possuir seu próprio negócio no Oeste, em Nebraska. Perguntei-lhe que espécie de negócio havia ele montado.

- Bem - confessou ele - eu acabei não me estabelecendo. Há cinco anos ou há um ano eu não teria dito isso a ninguém, mas agora estou pronto para falar sobre o caso." Revendo hoje, a educação que recebi no colégio verifico que me tornei perito nas coisas que

explicam por que é impraticável a idéia de estabelecer um negócio. Aprendi todos os perigos e razões por que uma pequena empresa há de fracassar: "Você tem de possuir" um vasto capital" ; "Certifique-se de que o ciclo dos negócios vai bem"; "Há um grande mercado para o que você vai oferecer?" - mil e uma coisas a examinar.

"O que mais me mortifica, é ver que, vários dos meus antigos colegas que não pareciam muito inteligentes e alguns, que nem cursaram o ginásio, estão, agora muito bem estabelecidos, com seus próprios negócios. Mas eu, vou me arrastando, fazendo o exame de despachos de mercadorias. Houvesse eu me aprofundado mais no porquê da capacidade de sucesso de um negócio e estaria numa situação muito melhor."

O pensamento que orientou a inteligência de Chuck foi muito mais importante do que a quantidade de sua inteligência. Por que fracassam alguns indivíduos brilhantes? Há muitos anos que privo com uma pessoa qualificada como gênio, possuidora de uma inteligência altamente abstrata. Apesar de sua grande inteligência nata, é uma das pessoas mais fracassadas que conheço. Tem um emprego medíocre (tem medo de responsabilidades).

Nunca se casou (pois, grande parte dos casamentos termina em divórcio). Tem poucos amigos (porque as pessoas o aborrecem). Jamais investiu dinheiro em propriedades de qualquer espécie (tem medo de que possa perder o dinheiro). Em vez de orientar sua força mental na busca de caminhos que levem ao sucesso, este homem usa o grande poder de seu cérebro para provar por que as coisas não darão resultado. Devido ao pensamento negativo que dirige o seu grande reservatório cerebral, este camarada pouco contribui e nada cria. E, no entanto, se mudasse de atitude poderia realizar grandes coisas. Tem miolo para ser um grande sucesso, mas não possui o poder do pensamento. Outro conhecido meu foi convocado para o exército pouco depois de receber, de uma das mais importantes universidades de Nova York, o diploma de doutor em filosofia. De que modo passou seus três anos no exército? Não como oficial. Tampouco como integrante de uma equipe de especialistas. Durante esses três anos nada mais fez do que dirigir um caminhão. Por quê? Porque estava impregnado de atitudes negativas para com os soldados, seus companheiros. ("Eu sou superior a eles"), para com os processos e métodos adotados no exército ("São estúpidos"), para com a disciplina ("Isso é para os outros, não para mim"), e para com tudo o mais, inclusive para consigo mesmo ("Eu sou um idiota por não encontrar um meio de escapar dessa embrulhada"). Este camarada não granjeou o respeito de ninguém. Todo o seu vasto estoque de conhecimentos permaneceu sepultado. Suas atitudes negativas transformaram-no num fiasco.

Lembre-se, o pensamento que orienta sua inteligência é muito mais importante que a quantidade de inteligência que você tem. Nem mesmo um diploma de doutor em filosofia é capaz de sobrepujar esse princípio básico do sucesso!

Há vários aos tornei-me amigo íntimo de Phil F., um dos chefes de uma importante agência de publicidade. Phil era diretor da seção de pesquisa de mercado, e estava obtendo um sucesso formidável! Seria Phil uma "inteligência"? Longe disso. Quase nada sabia de estatística, não havia cursado o ginásio (embora todos os funcionários

que trabalhassem para ele o houvessem feito), e não tinha a pretensão de conhecer o lado técnico da pesquisa. Como se explica, então, que Phil fizesse 30.000 dólares por ano quando nenhum de seus subordinados conseguia alcançar 10.000?

É que Phil era um engenheiro de "homens". Era cem por cento, positivo. Sabia estimular os outros, quando se sentiam abatidos. Era entusiasta. Gerava entusiasmo. Phil compreendia as pessoas e, porque podia ver realmente o que as fazia titubear, gostava delas. O que tornava Phil três vezes mais valioso do que os outros homens, para a companhia, não era o seu cérebro, mas sim a maneira como o empregava. De cada 100 pessoas que entram para o ginásio, menos de 50 completam o curso. Intrigado com isso, perguntei ao diretor do curso de admissão de uma grande universidade "qual a explicação do fato.

Ele respondeu-me que "...não se trata de uma deficiência intelectual. Nós não os admitiríamos (os candidatos), se não tivessem suficiente capacidade. Tampouco se trata de dinheiro. Hoje, quem quer que deseje manter-se num colégio pode fazê-lo. A verdadeira razão está nas atitudes mentais. O senhor se surpreenderia", continuou ele, "se soubesse quantos jovens abandonam os estudos por não gostarem dos professores, dos assuntos abordados, e dos colegas".

Essa mesma razão - o pensamento negativo - explica por que a porta para as altas posições de chefia permanece fechada para muitos chefes jovens. Milhares deles permanecem estacionários, menos pela insuficiência intelectual do que pelas atitudes negativas, pessimistas, depreciativas e acentuado mau humor. Assim me falou um chefe: "É muito raro que rejeitemos um jovem porque seja pouco inteligente. Geralmente a causa da rejeição é a sua atitude."

Uma vez fui contratado por uma companhia de seguros para verificar por que 25% dos principais agentes vendiam mais de 75% das apólices, enquanto que 25% menos destacados, apenas 5% do volume total.

Foram examinados cuidadosamente milhares de fichas individuais. A pesquisa evidenciou, fora de qualquer dúvida, que não existia uma diferença significativa no que se referia à inteligência dos empregados. Mais ainda, as desigualdades nas vendas não podiam ser explicadas por diferenças de instrução. A disparidade verificada entre os muitos bem e os muito mal sucedidos ficaram reduzidos, finalmente, à diferença de suas atitudes mentais, isto é, na maneira de orientar os pensamentos. A turma de cima preocupava-se menos, era entusiasta e gostava sinceramente de lidar com as pessoas. Poucos podem alterar a capacidade intelectual com que nascemos, mas não há dúvida de que podemos mudar a maneira de utilizá-la.

O Saber é poder - quando usado de maneira construtiva. Intimamente ligado à "desculpite" da inteligência está um pouco da maneira incorreta de se pensar sobre o que se sabe. Ouvimos comumente dizer que saber é poder, mas isso é apenas meia verdade. O saber constitui apenas uma força potencial. O saber só é poder quando o usamos, e de maneira construtiva. Conta-se que, uma vez, perguntaram ao grande cientista Einstein quantos pés tinha 1 milha. "Não sei", respondeu ele. "E por que razão havia de encher minha cabeça com fatos que posso encontrar em dois minutos em

qualquer livro especializado?"

Nesta passagem, Einstein ensinou-nos uma grande lição. Ele sabia que era muito mais importante usar o cérebro para pensar, do que como um armazém de fatos.

Uma vez Henry Ford viu-se envolvido num processo com o Chicago Tribune. O jornal chamou-o de ignorante, e Ford, homem de grande respeito, respondeu: "Provem-no."

O Tribune submeteu-lhe uma porção de perguntas simples, tais como: "Quem foi Benedict Arnoldt" "Quando ocorreu a Guerra da Revolução?", e outras, a maioria das quais Ford, que tinha tido uma instrução pouco formal, não pôde responder.

Por fim, irritado, ele declarou: "Não sei as respostas, mas sou capaz de, em cinco minutos, encontrar um homem que as sabe."

Henry Ford jamais se interessou por informações multiformes. Ele conhecia o que todos os chefes importantes conhecem: que a capacidade de saber como obter a informação é mais importante do que usar o cérebro como uma garagem de fatos. Quanto vale um homem que conhece os fatos? Recentemente passei uma noite interessante na companhia de um amigo que é presidente de uma jovem, porém próspera, firma industrial. Aconteceu que o aparelho de televisão foi ligado para um dos mais populares programas de perguntas e respostas. O camarada que estava sendo interrogado já participava do programa há várias semanas. Respondia sobre tudo, sobre coisas que pareciam até absurdas. Após haver respondido a uma questão particularmente intrincada, algo sobre uma montanha na Argentina, meu anfitrião olhou-me e disse:

- Quanto você pensa que eu daria àquele sujeito para trabalhar para mim?

- Quanto? - perguntei.

- Trezentos dólares, e nem um "cents" a mais - não por semana, ou por mês, mas por toda a vida. Já o avaliei. Esse "sabido" é incapaz de pensar. Só sabe guardar as coisas na memória. Nada mais é do que uma enciclopédia humana, e creio que por 300 dólares posso comprar uma boa coleção de enciclopédia. Talvez até seja demais. Num almanaque de dois dólares eu serei capaz de encontrar noventa por cento do que aquele camarada sabe.

- Eu quero é me cercar - continuou ele - de gente capaz de resolver problemas, de gente que tenha idéias. Quero gente capaz de sonhar e de tornar o sonho uma realidade prática. Um homem que tenha idéias pode fazer dinheiro comigo, um que só possua fatos, não.

Três modos de curar a "Desculpite" da inteligência

Três modos simples para curar a desculpa da falta de inteligência são:

I. Jamais subestime a sua própria inteligência e jamais superestime a dos outros. Não se venda barato. Concentre-se em suas possibilidades. Descubra os seus talentos superiores. Lembre-se de que o que importa não é a quantidade de "cérebro" que você tem, mas sim a maneira pela qual o utiliza. Dirija o seu cérebro, em vez de ficar se preocupando com o seu QI. Repita várias vezes por dia: "Minhas atitudes são mais

importantes do que minha inteligência." Pratique adotar atitudes positivas, quer em casa, quer no trabalho. Considere as razões pelas quais você é capaz de fazer uma coisa, e não as que o incapacitam de realizá-la. Desenvolva a atitude de "Eu estou vencendo". Ponha sua inteligência a trabalhar nos sentidos criadores, positivos. Utilize-a para encontrar meios de vencer, não para que ela lhe prove que você vai perder.

3. Lembre-se de que a capacidade de pensar vale muito mais que a de memorizar fatos. Use a mente para criar e desenvolver idéias, para descobrir novas e melhores maneiras de realizar as coisas. Pergunte a si mesmo: Estarei usando minha capacidade mental para fazer a história, ou apenas para registrar a história feita pelos outros? "Não Adianta. Estou Muito Velho (ou Muito Jovem) " - A "desculpite" da idade, a doença do fracasso de nunca se estar na idade certa, evidencia-se por duas formas facilmente identificáveis: a variedade de "Eu sou velho demais", e o tipo de "Eu sou jovem demais".

Você já deve ter ouvido centenas de pessoas de todas as idades explicarem sua medíocre atuação na vida assim: "Estou muito velho (ou muito jovem) para começar agora. Não posso fazer o que quero, ou o que desejaria fazer devido à minha idade." É de fato surpreendente quão poucas pessoas "estão certas" no que se refere à idade. E é uma pena. Essa desculpa tem fechado a porta da verdadeira oportunidade a milhares de indivíduos. Pensam na idade como um empecilho e nem chegam a tentar. O tipo "Eu sou muito velho" é a variedade mais comum da "desculpite" da idade. A doença está difundida de maneiras as mais sutis. Uma novela de TV gira em torno da história de um grande chefe que perdeu o emprego devido a uma fusão de companhias e não pôde achar outro porque é velho demais. Após uma busca infrutífera de vários meses, tendo pensado até em suicidar-se, o referido chefe chega à conclusão de que não presta para mais nada. Os dramas e artigos de jornais sobre o tópico "Por que Está Você Liquidado aos 40 anos" são muito populares, não porque representam a verdade dos fatos, mas porque tocam de perto muitas mentes preocupadas em busca de uma desculpa.

Como controlar a "Desculpite" da idade

A "desculpite" da idade pode ser curada. Há alguns anos, quando dirigia um programa de treinamento de vendas, descobri um bom soro que tanto cura esta doença como imuniza contra ela, de modo que você não tem necessidade de adquiri-la. Entre os que assistiam ao curso havia um camarada chamado Cecil. Cecil, que tinha 40 anos, desejava melhorar de posição lançando-se como representante de uma indústria, mas achava-se idoso demais para tal. E explicava:

- Além do mais, comecei do nada, e agora estou muito velho para recomeçar. Já tenho 40 anos.

Várias vezes, conversei com Cecil sobre o problema da "idade avançada", empregando a velha medicina "Você tem a idade que sente ter". Vi, porém, que nada conseguia. (Geralmente as pessoas retrucam dizendo: "Mas eu me sinto velho!")

Finalmente descobri um novo método que deu certo. Um dia, após uma das aulas do

curso, experimentei-o em Cecil. Perguntei-lhe:

- Cecil, quando é que você acha que começa a vida produtiva de um homem?

Depois de pensar alguns segundos ele respondeu:

- Oh! Creio que aos 20 anos.

- Muito bem - continuei - e quando termina a vida produtiva?

- Bem, se ele estiver em boa forma e gostar do seu trabalho, creio que será bastante útil até os 70 ou um pouco mais - respondeu Cecil.

- De acordo, e muita gente é altamente produtiva mesmo depois de atingir 70 anos, mas admitamos como certo o que você disse, que a produtividade de um homem vai dos 20 aos 70 anos de idade, isto é, cobrindo um período de 50 anos ou meio século. Cecil, você tem 40 anos. Quantos anos de vida produtiva já despendeu você?

- Vinte - respondeu ele.

- E quantos ainda têm para gastar?

- Trinta - respondeu meu amigo.

- Em outras palavras, Cecil, você ainda não atingiu a metade; usou apenas 40 por cento dos seus anos produtivos. Olhei para Cecil e vi que ele tinha percebido aonde eu queria chegar. Estava curado da "desculpite" da idade. Cecil viu que ainda lhe restavam muitos anos cheios de oportunidades. Modificou sua maneira de pensar. Em vez de dizer: "Eu já sou muito velho," passou a dizer "Eu ainda sou muito moço". Cecil verificou que não importa a idade que temos. É a nossa atitude para com ela que a transforma numa bênção ou num obstáculo. A cura da "desculpite" da idade geralmente abre as portas que você julgava hermeticamente trancadas à oportunidade. Um parente meu passou anos fazendo as mais variadas coisas - vendas, dirigindo seu próprio negócio, trabalhando num banco -, sem jamais encontrar o que desejava fazer realmente. Finalmente concluiu que a coisa que mais desejava, mais que tudo, era ser pastor. Mas quando pensou nisso, verificou que já tinha idade demais. Tinha 45 anos, três filhos ainda crianças, e pouco dinheiro. Felizmente, porém, reuniu toda a sua força e disse: "Com 45 anos ou não, hei de ser pastor."

Com toneladas de fé e muito pouca coisa mais, inscreveu-se ele num curso de cinco anos para preparo de sacerdotes, em Wisconsin. Cinco anos após foi ordenado pastor e estabeleceu-se com uma bela congregação no Illinois.

Velho? Claro que não. Ele ainda dispõe de 20 anos de vida produtiva diante de si. Não há muito tempo estive com ele, que assim me falou: "Sabe, se eu não houvesse tomado a grande decisão quando tinha 45 anos, teria passado o resto da minha vida, amargurado e envelhecendo. Agora, sinto-me tão jovem quanto o era há 25 anos."

E de fato, ele quase que o parecia. Quando você se liberta da desculpa da idade, o resultado é ganhar o otimismo da juventude e sentir-se mais jovem. Quando você domina os temores das limitações da idade, ganha anos de idade, ganha anos de vida e de sucessos.

Um excelente exemplo de como a "desculpite" da idade pode ser derrotada é fornecido por um antigo colega meu de universidade. Bill formou-se pela Harvard quando estava na casa dos vinte anos. Após 24 anos, como corretor, durante os quais conseguiu uma

fortuna modesta, decidiu que queria tornar-se professor universitário. Os amigos fizeram-lhe ver que ele ia se esgotar com o programa que tinha pela frente. Mas Bill estava decidido a alcançar o seu objetivo, e entrou para a Universidade de Illinois aos 51 anos de idade. Aos 55 havia conseguido o seu diploma. Hoje, Bill é presidente do Departamento de Economia num ótimo colégio de profissões liberais. E é também feliz. E sorri quando diz: "Quase perdi um terço de meus bons anos de vida. A idade avançada é uma doença do fracasso. Derrote-a não permitindo que ela o atrase".

E quando uma pessoa é jovem demais? A variedade "Eu sou jovem demais" da "desculpite" da idade também causa muitos danos. Há cerca de um ano, fui procurado por um amigo de 23 anos, que tinha um problema a resolver. Jerry era um ótimo rapaz. Havia sido pára-quadista e depois de terminado o tempo de serviço entrara para o colégio. Enquanto estudava, Jerry mantinha esposa e um filho, trabalhando como vendedor para uma companhia de transportes e armazenagem. Trabalhava terrivelmente, tanto no colégio

como na companhia. Naquele dia, porém, Jerry estava preocupado.

- Dr. Schwartz - disse ele -, não sei o que faço. Minha companhia acaba de me oferecer o lugar de gerente de vendas, o que me coloca como supervisor de oito vendedores.

- Parabéns! Isso é magnífico! - respondi. - Mas você parece preocupado.

- Bem - continuou ele -, todos os oito homens que vou supervisionar são de 7 a 21 anos mais velhos do que eu. Que acha o senhor que eu deva fazer? Poderei dirigi-los?

- Jerry - respondi -, é óbvio que o gerente geral de sua companhia considera você com idade suficiente, do contrário não lhe teria oferecido o lugar. Lembre-se apenas desses três pontos e tudo sairá às mil maravilhas: primeiro, não pense na idade. No interior, numa fazenda, um garoto torna-se um homem quando prova que pode realizar o trabalho daquele. O número de seus aniversários nada tem que ver com o caso. O mesmo aplica-se a você. Quando você prova que é capaz de ocupar o lugar de gerente de vendas, automaticamente já tem idade para isso.

"Em segundo lugar, não se aproveite de seus novos "galões". Mostre-se respeitoso para com os vendedores. Peça-lhes sugestões. Faça-os sentir que estão trabalhando para o capitão de uma equipe, e não para um ditador. Proceda assim que eles trabalharão com você, não contra você.

"Em terceiro lugar, habitue-se a ter pessoa mais velha do que você, trabalhando para você. Em todos os terrenos, os líderes cedo descobrem que são mais jovens do que muitas pessoas que eles orientam. Portanto, habitue-se a ter gente mais velha trabalhando para você. Isso vai ajudá-lo muito para o futuro, quando surgirem maiores oportunidades".

"E lembre-se, Jerry, que a sua idade não representa um "handicap", a menos que você a queira considerar assim. Jerry hoje está se saindo muito bem. Adora o negócio de transportes, e já está planejando organizar, daqui a poucos anos, sua própria companhia.

A juventude só constitui deficiência quando o jovem pensa assim. É comum você ouvir dizer que certos empregos requerem uma "considerável" maturidade física, por

exemplo, o lugar de vendedor de apólice de seguros. O fato de dizerem que, para ganhar a confiança do cliente, ou do investidor, você deve ter cabelos grisalhos, ou não ter cabelo algum, é um absurdo. O que realmente importa é que você conheça o negócio. Se você o conhece, e entende as pessoas, está suficientemente maduro para dominá-lo. A idade nada tem que ver com a deficiência, a não ser que você se convença de que somente os anos lhe darão o material de que você precisa para marcar o seu ponto. Muitos jovens acham que não progridem devido a sua juventude. É bem verdade que, na organização, há pessoas que, por se sentirem inseguras e apavoradas com as tarefas, podem tentar impedir a sua ascensão, lançando mão de vários argumentos, inclusive o da idade. Mas os que têm realmente valor não o farão. Esses lhe atribuirão tanta responsabilidade quanto acharem que você pode ter.

Demonstre que você tem atitudes capazes e positivas e sua juventude será considerada até como uma vantagem. Numa rápida recapitulação, a cura para desculpa da idade se resume em:

1. Considere a sua idade atual de modo positivo. Diga "Eu ainda sou jovem", e não "Eu já sou velho". Habitue-se à prática de olhar para frente, para novos horizontes, adquirindo o entusiasmo e a sensação da juventude.

2. Calcule quanto tempo de produtividade você ainda tem. Lembre-se que uma pessoa de 30 anos ainda tem 70 por cento de vida produtiva adiante de si. E que uma de 50 ainda possui 40 por cento - os melhores 40 por cento - das oportunidades de sua vida. Presentemente a vida é muito mais longa do que muita gente pensa!

3. Empregue o futuro em fazer o que você realmente deseja. Só é muito tarde quando você permite que sua mente atue de modo negativo e pense que é tarde demais. Pare de pensar: "Há anos que eu devia ter começado." Pensar assim é fracassar. Em vez disso, pense: "Vou iniciar agora porque os meus melhores anos estão adiante de mim." Assim é que as pessoas bem-sucedidas pensam.

4. "Mas o Meu Caso É Diferente; Eu Atraio a Má Sorte " - Recentemente assisti a um engenheiro de tráfego discursar sobre a segurança nas estradas de rodagem. Mostrou ele que mais de 40 mil pessoas morrem, anualmente, nos chamados acidentes do tráfego.

O principal ponto de sua palestra foi que não existe o verdadeiro acidente. O que chamamos de acidente é o resultado de uma falha mecânica ou humana, ou da combinação de ambas.

O que esse perito do tráfego estava dizendo se consubstancia no que os sábios de todos os tempos vêm repetindo: "para tudo existe uma causa". Nada acontece sem uma causa. Nada existe de accidental no tempo que está fazendo hoje. Ele é o resultado de causas específicas. E não há razão para que se acredite que os assuntos humanos fazem exceção à regra. E, no entanto, é difícil que transcorra um dia sem que não se ouça alguém atribuir seus problemas à má sorte. E é raro o dia em que você não escute alguém atribuir o sucesso pessoal de outrem à "boa" sorte. Permita-me ilustrar de que modo se sucumbe à desculpa da falta de sorte. Recentemente almocei com três jovens chefes de uma companhia. O assunto da palestra era George C., que, no dia anterior,

havia sido escolhido dentre o grupo para ser promovido. Por que havia George alcançado aquela posição? Os três camaradas desencavavam todas as espécies de razões: sorte, influência, bajulação, a maneira pela qual a esposa de George adulava o chefão, tudo, enfim, menos a verdade. Esta se resumia no fato de que George era simplesmente o mais qualificado; havia trabalhado melhor, dava duro no trabalho, possuía uma personalidade mais efetiva.

Eu também sabia que os chefes mais antigos haviam despendido muito tempo considerando qual dos quatro deveria ser promovido. Meus três amigos, desiludidos, deviam saber que os altos escalões não escolhem os chefes tirando papeizinhos com nomes de dentro de um chapéu.

Não há muito tempo, conversava eu com o gerente de vendas de uma grande fábrica de maquinaria sobre a gravidade da "desculpite" da sorte. Ele ficou muito interessado no problema, e começou a relatar sua própria experiência no assunto.

- Eu não sabia- principiou ele- que era este o nome, mas é um dos problemas mais difíceis com que um gerente de vendas tem de se haver. Ontem mesmo tivemos, em nossa companhia, um magnífico exemplo do que você está dizendo.

"Mais ou menos às 4 horas, chegou um de nossos vendedores com um pedido da ordem de 112.000 dólares. Na mesma ocasião, achava-se no escritório um outro vendedor cuja produção é tão baixa que ele mesmo constitui um problema. Ouvindo John dar as boas-novas, um tanto cheio de inveja deu-lhe os parabéns dizendo: "Muito bem John, lá está você outra vez bafejado pela sorte!"

"Agora, o que o mau vendedor não quer aceitar é que a sorte nada teve que ver com o grande pedido conseguido por John. Há meses que John vinha trabalhando aquele cliente. Ele havia falado". repetidas vezes a meia dúzia de pessoas que não trabalhavam ali; havia gasto noites imaginando o que seria melhor para ele. Depois solicitou aos nossos engenheiros que planejassem as preliminares do equipamento. John nada teve de sorte, a menos que se queira chamar "sorte" um trabalho cuidadosamente planejado e pacientemente executado. Suponhamos que se fosse confiar na sorte para reorganizar a General Motors. Se as coisas que se fazem, e quem as faz, fossem indicadas pela sorte, todos os negócios da nação acabariam desmoronando. Imagine por um momento que a General Motors tivesse de ser completamente reorganizada na base da sorte. Para levar a cabo essa organização, seriam colocados, numa urna, os nomes de todos os empregados. O primeiro nome dali retirado seria o presidente; o segundo, o vice-presidente, e assim por diante. Parece absurdo, não é? E, contudo, assim é que funcionaria a sorte. As pessoas que atingem o topo, em qualquer ocupação - direção de negócios, vendas, direito, engenharia, ação, ou o que quer que seja - ali chegam devido às suas atitudes superiores e ao uso e aplicação do seu bom senso a um trabalho sério.

Domine a "Desculpite da sorte de duas maneiras

I. Aceite a lei de causa e efeito. Observe bem o que parece ser a "boa sorte" de alguém.

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "A Mágica de Pensar Grande" 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](#).