

ADAPTADO E COMENTADO A PARTIR
DOS MANUSCRITOS ORIGINAIS DE NAPOLEON HILL



Napoleon Hill

Autor de **+ ESPERTO QUE O DIABO** e *Quem pensa enriquece - 1937*

17 AS LEIS DO TRIUNFO

A filosofia do triunfo que mais influenciou
líderes e empreendedores no mundo

JAMIL ALBUQUERQUE
MÁRCIO ABBUD E WALTER KALTENBACH

**“Tudo o que a mente humana
pode conceber e acreditar,
ela pode conquistar.”**

JAMIL ALBUQUERQUE
Márcio Abbud e Walter Kaltenbach

17
AS
LEIS DO
TRIUNFO

A filosofia do triunfo que mais influenciou
líderes e empreendedores no mundo



2021

Copyright © 2020 Jamil Albuquerque, Márcio Abbud e Walter Kaltenbach

As 17 leis do triunfo
1ª edição: Setembro 2021

Direitos reservados desta edição: CDG Edições e Publicações

O conteúdo desta obra é de total responsabilidade do autor e não reflete necessariamente a opinião da editora.

Autores:

Jamil Albuquerque, Márcio Abbud e Walter Kaltenbach

Preparação de texto:

João Paulo Putini

Revisão:

Caroline Alves

Projeto gráfico e capa:

Jéssica Wendy

Produção de eBook:

Loope Editora

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Albuquerque, Jamil

As 17 leis do triunfo : a filosofia de sucesso que mais influenciou líderes e empreendedores no mundo / Jamil Albuquerque, Márcio Abbud, Walter Kaltenbach. – São Paulo : Citadel, 2021.

ISBN: 978-65-5047-122-4

1. Desenvolvimento pessoal 2. Empreendedorismo 3. Liderança I. Título II. Abbud, Márcio III. Kaltenbach, Walter

21-3591 CDD 158.1

Angélica Ilacqua - Bibliotecária - CRB-8/7057

Produção editorial e distribuição:



contato@citadel.com.br
www.citadel.com.br

Sumário

Introdução

Capítulo 1: Definição de propósito

Capítulo 2: MasterMind (Mente Maestra)

Capítulo 3: Confiança em si mesmo

Capítulo 4: Saber lidar com dinheiro

Capítulo 5: Iniciativa, liderança e sustentação

Capítulo 6: Uso adequado da mente

Capítulo 7: Entusiasmo

Capítulo 8: Autocontrole

Capítulo 9: O hábito de fazer mais do que o combinado

Capítulo 10: Personalidade agradável

Capítulo 11: Pensar com segurança

Capítulo 12: Concentração e foco na coisa certa

Capítulo 13: Conseguir cooperação

Capítulo 14: Tirar proveito do fracasso

Capítulo 15: Ser tolerante

Capítulo 16: A Regra de Ouro

Capítulo 17: A força do hábito

Conclusão

Introdução

A FILOSOFIA DO SUCESSO

*Se você pensa que é um derrotado,
você será derrotado.*

*Se não pensar “quero com toda a força”,
não conseguirá nada.*

*Mesmo que você queira vencer,
mas pensa que não vai conseguir,
a vitória não sorrirá para você.*

*Se você fizer as coisas pela metade,
você será um fracassado.*

*Nós descobrimos neste mundo,
que o sucesso começa pela intenção da gente
e tudo se determina pelo nosso espírito.*

*Se você pensa que é malsucedido,
você se torna como tal.*

*Se você almeja atingir uma posição mais elevada,
deve, antes de obter a vitória,
dotar-se da convicção de que conseguirá infalivelmente.*

*A luta pela vida nem sempre é vantajosa
aos fortes, nem aos espertos.*

*Mais cedo ou mais tarde,
quem cativa a vitória é aquele que crê, plenamente:*

“Eu conseguirei!”¹

PENSAMENTOS SÃO CAUSAS

O mundo deve a origem dessa filosofia ao encontro de dois homens notáveis em um fim de semana de 1908; encontro que mudaria a vida não só deles, mas da humanidade, tamanho o impacto daquele episódio extraordinário. O Sr. Andrew Carnegie, escocês, paupérrimo, que migrara para os Estados Unidos com a família quando tinha apenas quatro anos de idade, e Napoleon Hill, um nativo das montanhas de Wise, na Virgínia, filho de lenhadores, órfão de mãe antes de completar dez anos de idade e que morava numa cabana de dois cômodos.

Nesse encontro, o Sr. Andrew relatou a sua história. Quando chegou aos Estados Unidos vindo da Escócia tinha pouco mais de uns centavos no bolso, e anos depois acabou se tornando um dos homens mais ricos do mundo de sua época. Durante o auge de sua carreira, ele conheceu o jovem jornalista e deu a ele uma missão: documentar e compartilhar as estratégias que o transformaram em um dos empresários mais bem-sucedidos de todos os tempos. O resultado? A fórmula para transformar pensamentos em prosperidade!

Sem dinheiro e sem emprego, Napoleon Hill trabalhava como redator na *Bob Taylor's Magazine*. Ele fez uma parceria para escrever sobre casos de sucesso de homens famosos. Embora o trabalho não pagasse muito, apenas o suficiente para cobrir as despesas iniciais, ofereceu ao jovem a oportunidade de conhecer os gigantes da indústria e do comércio e traçar seus perfis.

O Sr. Andrew ficou tão impressionado com a mente perceptiva de Hill que, depois de três horas de conversa, convidou-o para passar o fim de semana em sua propriedade de campo. Durante os dois dias seguintes, o Sr. Andrew revelou a Hill a crença de que qualquer pessoa poderia chegar à riqueza se entendesse a filosofia do êxito e os passos necessários para alcançá-la. “É uma pena”, disse ele, “que cada nova geração deva encontrar o caminho para o triunfo por tentativa e erro, quando os princípios são realmente bem definidos.”

O Sr. Andrew explicou a teoria de que esse conhecimento poderia ser adquirido entrevistando aqueles que haviam alcançado a grandeza. As informações colhidas nessas entrevistas deveriam ser registradas para uma análise do conjunto de princípios. Ele acreditava que seriam necessários pelo menos vinte anos e que o resultado seria “A primeira filosofia de realização pessoal do mundo”. Ele se dispôs a fazer as apresentações e pagar as despesas

de viagens, caso Hill aceitasse o desafio. O jovem jornalista levou trinta segundos para aceitar a proposta de Carnegie. Mais tarde, Carnegie disse a ele que se tivesse demorado mais de sessenta segundos para tomar a decisão, ele teria retirado a proposta porque: “Se um homem não consegue tomar uma decisão prontamente, uma vez de posse de todos os fatos necessários, não se pode esperar que cumpra qualquer decisão que tomar!”.

Hill passou os próximos vinte anos se dedicando à filosofia do triunfo. Nesse tempo, entrevistou dezesseis mil empreendedores, mais de quinhentos milionários, e os 45 homens mais ricos de sua época foram seus interlocutores pessoais. Com isso, conheceu o que levou ao topo seu próprio mentor, Andrew Carnegie, e legou uma grande descoberta à humanidade: a de que é possível transformar a própria mente numa mina de ouro.

CEM ANOS DEPOIS, QUE NÃO FORAM DE SOLIDÃO!

Em 2008, durante um almoço, com meus amigos instrutores MasterMinds, na cidade de Ribeirão Preto, interior de São Paulo, nos demos conta de que fazia exatamente um século que a pesquisa havia começado. Surgiu a pergunta: será que, cem anos depois, ainda valem os mesmos comportamentos empreendedores? Então decidimos comentar o lendário livro do autor de negócios mais vendido de todos os tempos, segundo uma pesquisa feita por uma consultoria inglesa e reproduzida no programa *Conta Corrente*, da Globo News, em fevereiro de 2014.

“

É uma pena”, disse ele, “que cada nova geração deva encontrar o caminho para o triunfo por tentativa e erro, quando os princípios são realmente bem definidos.

”

Queremos compartilhar com você a análise e interpretação de uma das obras mais fascinantes da literatura de desenvolvimento pessoal: *O manuscrito original – as leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*. Iniciado em 1908 e publicado em 1928, esse *best-seller* influencia o pensamento empresarial no mundo inteiro desde seu lançamento. Afinal, um clássico só se torna um clássico quando alcança o futuro e é revisitado de quando em quando.

Este livro não é uma síntese de *O manuscrito original*, é uma versão própria, com corpo renovado, mantendo a alma e o espírito do original, fiel à intenção de Hill, em fácil assimilação e leitura fluida e prazerosa, com comentários que promovem uma atualização das ideias. Como diz Enoir Santos, notável instrutor do Grupo MasterMind, esta obra é “uma inspirativa sobre o original”. Optamos por acrescentar, preferencialmente, biografias de nomes brasileiros de sucesso. Como bônus, incluímos a Lei da Força Cósmica do Hábito (Capítulo 17), que Napoleon Hill abordou em obras posteriores, ao aprofundar e aprimorar seu método. Por isso, no decorrer do texto falaremos, por vezes, em dezesseis leis do triunfo (ou seja, uma referência direta ao *Manuscrito original*), e em outras serão mencionadas as dezessete, já incluindo essa que veio posteriormente, conforme citamos.

O leitor há de compreender que muitas propostas apresentadas no original não são mais aplicáveis. Afinal, a grande revolução tecnológica do século 20 estava apenas começando quando Hill apresentou seus insights igualmente revolucionários. Há algumas décadas a gasolina era barata, viagem de avião era novidade, escrevia-se à mão ou à máquina de escrever, o telefone era fixo e tinha fios, a TV era em preto e branco. “Bons tempos aqueles”, podem dizer alguns saudosistas. Mas o tempo não para e a evolução é inexorável. A globalização econômica e política que abarca as principais regiões produtivas do planeta exige conscientização e reposicionamento de todos, inclusive das empresas. Renovar é preciso. A excelência costuma decair com o tempo. Uma novidade medíocre pode vencer o talento mais espetacular quando este envelhece. É imperativo se renovar e se reinventar na inteligência, nas ideias e no valor, mas sem perder a essência. Lembre-se de que até os diamantes precisam ser polidos. É preciso coragem para se aventurar na renovação, amanhecendo como o sol, cujo brilho se modifica a cada estação.

POR QUE REVISITAR UM CLÁSSICO?

Tem um ditado árabe que diz: “Ninguém segura o sol quando ele quer nascer”. Existem duas espécies de mudanças: as cíclicas e as estruturais, e nenhuma delas pode ser controlada por indivíduos. As mudanças cíclicas são variáveis, relacionam-se à sazonalidade, como as tendências de mercado, e é preciso aceitá-las como parte normal da vida. Já as estruturais são aquelas que produzem transformações radicais, como a invenção do computador, que mudou a forma de se viver, trabalhar, obter conhecimento, fazer compras... ou seja, tudo. São mudanças que nos impedem de continuar fazendo as coisas como antes. É impossível impor resistência. Mudanças cíclicas e estruturais vão continuar acontecendo. Trabalhar a flexibilidade, a resiliência e a habilidade de negociar fará toda a diferença nesses novos tempos.

Alvin Toffler, renomado consultor de governos e empresas, autor de best-sellers como *A terceira onda* e *O choque do futuro*, prevê que em breve não haverá distinção entre grandes e pequenas empresas, mas sim entre rápidas e lentas. Por isso, a primeira qualidade do profissional moderno, seja um executivo ou empresário, é reconhecer novas oportunidades na velocidade dos acontecimentos.

É fundamental desenvolver intimidade com as novas tecnologias, independentemente da idade, do nível cultural e da condição social. Qualquer pessoa que esteja no mercado de trabalho deve aceitar e utilizar as ferramentas disponíveis, em especial a informática e a internet. A tecnologia só substituirá o homem que não aprender a conviver com ela. Se o convívio for saudável, funcionará como um agregado importante na construção da competência pessoal e organizacional.

Os inventos e os inventores estão cada vez mais ousados, criando as bases de um novo mundo construído sobre as escalas microscópicas da nanotecnologia e da biotecnologia em um avanço que parece não ter fim. As mudanças futuras podem igualar ou superar as transformações produzidas por adventos como os da imprensa, das vacinas e dos motores de combustão interna.

Entre os anos 1950 e 2000, o poder de processamento dos computadores cresceu inimagináveis dez bilhões de vezes. Todavia, na frente de cada tela existe um ser humano. Estar preparado para o novo mundo é fundamental. Você está?

UM LEGADO

Quando a Citadel Editora nos comunicou que havia adquirido os direitos de *The Law of Success in Sixteen Lessons* e que lançaria uma versão inédita no Brasil com o título *O manuscrito original – as leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*, ficamos emocionados. Enfim, tínhamos acesso a esse clássico em nossa língua e às gemas que Napoleon Hill lapidou com a minúcia e destreza de um artesão e a inspiração de um artista.

As Leis do Triunfo codificadas por Hill são a filosofia de realização pessoal que mais influenciou líderes, estadistas e empreendedores do mundo inteiro. Por quê? A grande razão é a forma objetiva e pragmática com que o autor aborda o assunto e os resultados práticos na vida das pessoas. Hill perseguiu respostas como um cientista que procura trazer à luz um segredo da natureza. Foi em busca da fórmula para a realização e o sucesso de maneira infatigável e implacável, até a verdade que estivera ali todo o tempo lhe ser revelada.

Napoleon Hill não foi o primeiro a se horrorizar com a pobreza e a desigualdade. Nem o primeiro a escrever sobre como atingir a prosperidade. Mas fez história como escritor e pesquisador do comportamento humano no ambiente profissional e se tornou o maior nome da motivação mundial porque reuniu tudo sobre o assunto de forma organizada e científica, criando um método que permite a qualquer um construir uma vida acima da mediocridade. Foi o primeiro a descrever a incrível ferramenta que é o MasterMind.

Quando a última página de seu manuscrito foi redigida, Hill legou à humanidade um novo evangelho: o da realização pessoal. E a pessoa que se levantou da frente da máquina de escrever e saiu para o mundo era uma pessoa diferente. As sufocantes e emaranhadas redes de frustrações e enganos autoimpostas tinham ruído, e o caminho estava claro. O autor era agora possuidor do talento único e invisível de transformar sonhos em realidade, pensamentos em realizações.

UM HOMEM DE TRÊS SÉCULOS

Nascido em 1883, em Wise, uma cidade que atualmente tem cerca de três mil habitantes, no estado da Virgínia, Estados Unidos, Napoleon Hill saiu para impactar o mundo. Fundou a filosofia que mais inspirou líderes e empreendedores no mundo inteiro. Tornou-se conselheiro de três presidentes estadunidenses e influenciou a independência de países como as Filipinas, em

1946, com o lema “uma nação, um espírito”, tendo também inspirado Mahatma Gandhi em sua luta pelo fim do colonialismo britânico e pela independência da Índia, em 1947. Seu impacto também foi sentido na África do Sul, quando Nelson Mandela, na década de 1990, foi eleito o primeiro presidente negro e quis coordenar a recuperação do país, usando o conceito do MasterMind em suas rodas de conversas, na construção de uma cultura de prosperidade e solidariedade.

Já com as luzes acesas da terceira década do século 21, Hill continua com a mesma força e vigor de quando lançou a sua filosofia na primeira metade do século 20. Ele vivia com a família em uma casa de apenas dois cômodos, nas montanhas de Pound, a oito quilômetros de Wise, quando perdeu a mãe aos dez anos e teve de começar a trabalhar. Seu pai casou-se novamente e a madrasta deu ao enteado a oportunidade de mudar de vida ao lhe presentear com uma máquina de escrever em troca de um revólver que ele costumava usar na cintura. Aquela troca mudou sua vida. Ele atravessou a vida atirando, só que agora, com as teclas de sua máquina de escrever, disparava palavras de esperança como um evangelista da realização pessoal. Já aos treze anos, Hill redigia artigos ocasionais para os pequenos jornais da cidade. E, em 1908, sua carreira sofreu uma guinada ao receber a incumbência de entrevistar o magnata do aço Andrew Carnegie. Foi o início de uma relação que geraria frutos valiosos.

Hill lançou-se à tarefa sem receber remuneração, a não ser o reembolso de algumas despesas iniciais. Dedicou vinte anos a entrevistar empreendedores donos de grandes fortunas, entre eles os inventores do capitalismo contemporâneo, como Franklin Delano Roosevelt, John D. Rockefeller, Henry Ford, Alexander Graham Bell, Clarence Darrow e Thomas A. Edison. O escritor publicou suas descobertas em uma série de artigos e, em 1928, lançou o livro chamado *The Law of Success in Sixteen Lessons*, compilando os dezesseis princípios fundamentais de sua filosofia.

Os princípios catalogados por Hill são a base da realização e se destacam no indivíduo que tem uma vida plena, integral e integrada em todos os papéis que desempenha. A pessoa integral e integrada é a mesma em casa, com os filhos e o parceiro, no ambiente profissional, com os superiores hierárquicos, os colegas e os subordinados, em uma reunião de negócios ou em um ambiente descontraído com os amigos. Sua identidade, caráter e personalidade se manifestam de modo característico em qualquer ambiente ou situação e com

quaisquer outros. É autêntica, mesmo que isso custe algum desconforto ou inadequação, pois o que importa não é atender às expectativas alheias, mas colocar a essência em tudo aquilo que faz para deixar sua marca.

O legado de Hill não é uma receita mecânica para vencer sem esforço, mas um mapa do caminho para a vitória. Ou, melhor dizendo, uma escada para o triunfo. As Leis do Triunfo tomaram forma em um dia chuvoso de inverno, enquanto o autor observava fios de água a escorrer pela vidraça. Os filetes pareciam os degraus de uma escada. A imagem despertou sua imaginação e veio a inspiração de descrever suas descobertas em formato de lições, cada uma apresentando um dos princípios. Como os degraus de uma escada, os princípios deveriam ser galgados em sequência.

SEGUIDORES

Já em 1930, na Alemanha, J. Schultz, criador de um treinamento chamado Autógeno, em que apresenta os tipos psicológicos humanos como ótico, acústico e tátil, cita Hill como fonte de pesquisa. Posteriormente, muitos autores e oradores de sucesso tornaram-se seus seguidores. Grandes ícones do pensamento positivo – como Norman Vincent Peele, autor do livro *O poder do pensamento positivo*; W. Clement Stone; Og Mandino, autor do livro *O maior vendedor do mundo*; Earl Nightingale e Mark Victor Hansen – trabalharam diretamente com Napoleon Hill ou com sua fundação homônima. Sua influência pode ser vista nos escritos dos seus antigos parceiros comerciais, como Dale Carnegie, que mudou seu nome para Dale Carnegie. “Muitos anos depois, Dale trocou seu nome parcialmente, quando estabeleceu seu escritório em uma sala do edifício comercial Carnegie Hall, por acreditar que resultava mais crédito associar seu nome com o do célebre edifício e ligar ao homem que foi o motivo da mais bem-sucedida pesquisa sobre realização pessoal.”² Ecos dos princípios de Hill podem ser vistos em livros escritos por Mary Kay Ash, Dr. Maxwell Maltz, Shakti Gawain, Wally Amos e Dr. Bernie Siegel. John Grinder e Richard Bandler, criadores da neurolinguística, também beberam de sua fonte. Anthony Robbins, um dos oradores de maior sucesso nos tempos recentes, frequentemente tem citado Napoleon Hill como sua inspiração. O *best-seller Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes*, de Stephen Covey, foca os princípios que Hill escreveu cerca de setenta anos antes. No Brasil, o MasterMind Treinamentos contextualizou esses conceitos para a realidade

nacional, e em vários estados existe um grupo de notáveis instrutores que difundem seu método.

UM EXÉRCITO A SEU DISPOR



A Roda do Êxito, com esse nome e com essa versão, adaptada do manuscrito original de *Law of Success*, edição de 1928, e na Roda da Vida de 1941, do livro *Quem aprende enriquece*, está registrada no MEC e na Biblioteca Nacional do Brasil, há décadas, em nome do MasterMind da Fundação Napoleon Hill.

Em seus escritos antigos de 1912 (*Napoleon Hill First Editions*) e 1925 (*Manuscript Lessons*), lançados após sua morte, Hill utiliza-se do exemplo do duque de York e seus mil soldados para tecer analogias que ilustram seus conceitos. O autor comparou as lições de *O manuscrito original* com as tropas

de um grande exército, cujos soldados estariam prontos para agir a um determinado comando. Lembre-se sempre da máxima: quem tem exército, negocia, quem não tem, se submete.

“Esses soldados são as forças que entram em todos os esforços organizados dos quais provêm o maior poder pessoal. Domine essas forças e dominarás o seu território de atuação.”

Não se pretende induzir uma obediência cega aos dezessete princípios aqui comentados. A ideia é que sejam cultivados e aplicados mediante uma avaliação criteriosa de cada situação. Sob muitos aspectos, as Leis do Triunfo são semelhantes às leis básicas da sociedade e não podem ser violadas impunemente. Você faz escolhas, age e colhe os respectivos resultados.

Os fundamentos e as estratégias são os mesmos para todos, não importa qual a meta: ser o melhor vendedor da empresa, perder peso, comprar a casa dos sonhos, tornar-se um profissional bem-sucedido, ficar milionário ou famoso. Você vai conhecer as leis, mas terá de aplicar o conhecimento em sua vida.

Você não pode contratar alguém para se exercitar fisicamente por você; você mesmo tem de fazer os exercícios se quiser tirar proveito deles. É assim também quando você decide aprender a meditar, a falar uma nova língua, a visualizar o sucesso, a repetir decretos criadores ou desenvolver um novo talento. A boa notícia é que, se você assimilar as leis do triunfo e aplicá-las de forma disciplinada, elas vão alçá-lo a um patamar de resultados extraordinários.

QUEM SÃO OS TRIUNFADORES?

São pessoas que acreditam em Deus ou em alguma forma de energia superior como sublimação suprema e criadora de todas as coisas. Têm a fé como a maravilha da certeza, mas fazem por merecer conquistas tomando as rédeas na condução da vida. Embora pareçam ser como todo mundo, possuem qualidades distintas. Formam um grupo variado e, contudo, partilham de um traço comum – são vencedoras!

Em primeiro lugar, essas pessoas gostam de praticamente tudo que se refere à vida, pois sabem que a vida costuma gostar de quem gosta dela. Sabem que chegarão primeiro à felicidade aqueles que dela se tornarem mais dignos. Diante de necessidade ou possibilidade de realizações que exijam esforço, arranjam energias extras mediante a mobilização de forças físicas, morais e

intelectuais. Têm entusiasmo e paixão pela vida e desejam tudo dela. Gostam das cidades, dos animais, das montanhas, dos esportes e de se divertir. Quando se está perto de pessoas assim, nota-se a ausência de queixas, gemidos ou mesmo de suspiros passivos.

“

Esses soldados são as forças que entram em todos os esforços organizados dos quais provêm o maior poder pessoal. Domine essas forças e dominarás o seu território de atuação.

”

Se chove, elas gostam. Se faz calor, elas aproveitam. Se estão em dificuldades ou sozinhas, simplesmente enfrentam o que aparece. Não fingem gostar das situações, mas aceitam aquilo que é e manifestam enorme capacidade de se adaptar à realidade. Se o chão está enlameado, não ficam furiosas. Aceitam como parte do que significa estar vivo. Embora perturbações como doenças, secas, mosquitos, inundações e coisas semelhantes não sejam calorosamente recebidas, não ficam se queixando nem desejando que as coisas não sejam como são. Se as situações precisam ser corrigidas, trabalharão para corrigi-las.

As pessoas triunfadoras não estão aqui como passageiras indolentes, que não deixam marcas pelo chão, mas sim como indivíduos que honram o sangue que corre em suas veias e valorizam o milagre de estarem vivas. Você pode definir os triunfadores das seguintes maneiras:

Pessoas resolvidas

Vivem o agora em vez de se perderem em rumações do passado ou especulações sobre o futuro. Não são ameaçadas pelo desconhecido. Não se torturam quanto a acontecimentos passados ou por vir. Os momentos antes e após os acontecimentos merecem ser vividos tanto quanto o exato instante dos

acontecimentos, e essas pessoas têm grande capacidade de viver intensamente o cotidiano. Não são proteladoras e, embora alguns possam desaprovar seu comportamento, não são ameaçadas pela autocensura. Sempre desfrutam de tudo que vivenciam. Estão ocupadas escrevendo a própria história, enquanto a maioria passa a vida esperando as coisas acontecerem.

Pessoas de bons costumes

Têm ética e conhecem as normas do bem viver. São livres de vícios que aviltam o caráter. São capazes de funcionar sem aprovação e aplauso de outros porque não têm de provar nada para ninguém. São livres da influência das opiniões alheias e basicamente não se incomodam com o fato de alguém gostar ou não do que tenham dito ou feito. Não procuram chocar ou ganhar a aprovação dos outros. São tão dirigidas por razões interiores que não têm qualquer interesse pelo julgamento alheio de seu comportamento. Não é que ignorem o aplauso e a aprovação; apenas não necessitam disso para serem inteiras e se sentirem em paz, felizes e conscientes do próprio valor. Se alguém quiser saber o que pensam, será exatamente o que irá ouvir, mas de modo cortês e sensível, porque não confundem franqueza com rispidez, grosseria ou insensibilidade. Quando ouvem críticas pessoais, não se sentem destruídas ou imobilizadas. Filtram as afirmações conforme os próprios valores e usam-nas para seu desenvolvimento. Não precisam ser amadas por todo mundo, nem guardam um desejo exagerado de serem aprovadas por todos e por tudo o que fazem. Sabem que sempre hão de incorrer em alguma desaprovação. O que as torna especiais é a capacidade de funcionarem da maneira ditada por si mesmas e não conforme ditames de outrem.

Pessoas com senso de humor

Sabem rir e sabem provocar o riso. Adoram ajudar os outros a rir e têm facilidade em criar humor. São alegres sem ser inconvenientes, sérias sem ser carrancudas. Nunca, mas nunca mesmo, usam o ridículo para provocar o riso. Não riem das pessoas, riem com elas. Riem da vida e para a vida e veem as coisas com bom humor.

Pessoas saudáveis

Não acreditam em ficar imobilizadas por resfriados e dores de cabeça e confiam em sua capacidade de se livrar desses males. Não andam por aí alardeando o quanto se sentem mal ou estão cansadas, tampouco ficam enumerando suas doenças. Cuidam do corpo e da mente e se recusam a experimentar a maior parte das enfermidades que mantêm muita gente inutilizada durante vários períodos.

Pessoas orientadas para resultados

Dão a devida importância à organização em suas vidas. Têm disciplina, mas não sentem necessidade de ver as coisas e as pessoas enquadradas em sua maneira de pensar. Entendem que todos têm direito a escolhas. Não encaram o mundo como tendo de ser de algum modo específico. Vivem de maneira funcional e, se nem tudo está como gostariam, acham que isso também está certo. Para essas pessoas, a organização é apenas um meio útil e não um fim. Graças à ausência de neurose organizacional, são criativas. Encaram cada atividade como algo especial, seja fazer uma sopa, escrever um relatório ou cuidar do jardim. Aplicam a imaginação em cada atividade, e o resultado é uma abordagem criativa.

Pessoas sempre dispostas a aprender

Procuram saber mais e querem aprender em todos os momentos da vida. Buscam a verdade, sempre estimuladas pela ideia de aprofundar seus conhecimentos, nunca se considerando um produto acabado. Não se portam de maneira esnobe ou superior, visto que não se sentem assim. Cada pessoa, cada objeto, cada acontecimento representa uma oportunidade de aprendizado. São proativas em seus interesses, não esperam que a informação venha até elas, vão atrás. Não têm reservas em conversar com pessoas humildes, em fazer perguntas e trocar ideias com os eruditos e os poetas.

Pessoas magnéticas

A presença dessas pessoas sempre é notada, e elas magnetizam as atenções. Parecem fortes e serenas ao mesmo tempo; transmitem sua energia no aperto

de mão, no olhar, na maneira de falar. Quando se está na presença de alguém assim, desfruta-se da autoconfiança que ela exala.

CULTIVE-SE

Pela lei das probabilidades, é raríssimo alguém possuir todas as qualidades dos triunfadores ao natural. Se você não é um desses afortunados, precisa cultivar o desejo ardente de se aprimorar. O aprimoramento pessoal não é tarefa para qualquer um, mas você não é qualquer um – você é um candidato sério ao triunfo.

Encerramos esta introdução com um texto de George Washington. Eminentemente pensador e um dos grandes triunfadores do seu tempo, foi o primeiro presidente dos Estados Unidos, estadista que formatou as bases daquela que viria a ser a nação mais poderosa do planeta. Diz a lenda que ele tinha esse poema na parede de seu gabinete e todos os dias o recitava em voz alta.

O triunfo do espírito humano

Você tem tudo o que tiveram as grandes pessoas: dois braços, duas mãos, duas pernas, dois olhos e um cérebro para usar, se for sensato. Todas elas começaram com esse equipamento. Portanto, comece pelo princípio e diga: eu posso!

Observe os sábios e os grandes: comem os alimentos em um prato comum; usam garfo e faca como todos nós; amarram os sapatos com cadarços semelhantes aos nossos. O mundo os considera corajosos e valentes; entretanto, você tem tudo o que eles tinham quando começaram.

Você pode triunfar e se tornar hábil. Pode se tornar ilustre se quiser: você tem braços, pernas e um cérebro para usar. E a pessoa que se alçou a grandes feitos começou a vida com nada mais do que você tem.

Você é o obstáculo que precisa enfrentar, você é que tem de escolher seu lugar, você tem de dizer para onde quer ir, o quanto deverá estudar para conhecer a verdade; Deus o equipou para a vida, mas deixa você decidir o que quer ser.

A coragem deve se originar da alma, a pessoa tem de contribuir com a vontade de vencer. Por isso, reflita: você nasceu com tudo o que as grandes pessoas tinham, com o mesmo equipamento todas elas começaram. Por isso, lembre-se: a maior distância a ser vencida é entre a cabeça e o coração. Encha-se de coragem e diga: EU POSSO!

- [1.](#) *A filosofia do sucesso*, com esse nome e com essa versão adaptada do manuscrito original da *Law of Success*, edição de 1928, Estados Unidos, está registrada há décadas no MEC e na Biblioteca Nacional do Brasil em nome do MasterMind da The Napoleon Hill Foundation.
- [2.](#) PELL, Arthur P. *Enriquece tu vida: el método Dale Carnegie*. Dale Carnegie & Associates, Nova York, 1984. A tradução do excerto é do autor.

Capítulo 1

Definição de propósito

O propósito bem definido é o início de todas as realizações. Não ter um propósito é não ter uma direção, é deixar-se levar pelo fluxo da vida sem um destino pessoal. É ser vivido pelos valores, ideias e propósitos dos outros, em vez de viver os próprios. É como não ter uma coluna vertebral, é como ser uma massa líquida que se amolda aos ditames do ambiente sem opor resistência.

OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO

Digamos, por hipótese, que você decidiu fazer uma viagem. Qual a primeira decisão a ser tomada? O destino seria a resposta óbvia. A vida, por analogia, é uma grande viagem. Por isso, o primeiro passo de uma grande caminhada é descobrir aonde se quer chegar. É melhor estar parado, mas olhando na direção certa, do que correndo na direção errada.

Para ter competência, desempenho ou eficácia, é preciso ter direção. Todos os especialistas em comportamento humano são unânimes em afirmar que o mundo se abre para deixar passar quem sabe aonde quer chegar.

Quem não sabe o que busca corre o risco de não entender o que encontra.

“Trabalho duro e boas intenções não bastam para levar ao triunfo. Afinal, como pode um homem ter certeza de que atingiu o topo a menos que tenha estabelecido na mente algum objetivo definido?”, questionou Napoleon Hill.

A importância do propósito definido tem sido ressaltada por praticamente todos os livros de gerenciamento das últimas décadas. Hill não poderia ter sido mais enfático. O objetivo principal leva a uma vida com significado, organizada em torno dessa meta central. José Roberto Pereira Alvim, empresário bem-sucedido na área de construção civil em Ribeirão Preto, no estado de São Paulo, oferece um exemplo interessante do que é fixar um objetivo e mantê-lo vivo na mente. Na

juventude, Alvim colocou um helicóptero de brinquedo em seu escritório e prometeu que algum dia teria um de verdade. Quinze anos depois, realizou o sonho.

Uma pesquisa realizada pela revista *Harvard Business Review* apontou que apenas 3% das pessoas tinham um plano de ação escrito para suas vidas. Esses 3% detinham 90% da renda de todos os entrevistados. Sorte ou azar? Nada disso. O fato concreto é que há uma relação direta entre planejamento e realização. Napoleon Hill tinha total conhecimento dessa verdade e foi direto ao ponto.

Deve ter lhe ocorrido que não se pode alcançar um objetivo principal a não ser que também se tenha um plano prático e definido para fazer isso virar realidade. Então, o primeiro passo é decidir qual será o principal objetivo. O passo seguinte é redigir uma afirmação clara e concisa do objetivo, seguida da descrição por escrito do plano ou planos para alcançar a meta. O próximo e último passo será a formação de uma aliança de MasterMind com uma ou mais pessoas que irão cooperar na execução dos planos e na transformação do objetivo principal em realidade.

Defina o que você quer, decida o quanto vai pagar pelo que quer e então pague o preço. Vá em busca do seu objetivo principal munido de um plano minucioso e de um desejo ardente de realização. Associe-se a pessoas que possam e queiram ajudá-lo a ter sucesso.

Outro ponto importante a se considerar é o envolvimento emocional. Dedique-se a um trabalho que goste. A maioria dos que fracassaram de maneira definitiva não gostavam do que faziam ou não se identificavam com a atividade. Qualquer pessoa que veja sua ocupação simplesmente como um meio de ganhar dinheiro degrada seu trabalho; aquele que vê seu trabalho como um serviço para a humanidade enobrece tanto a atividade quanto a si mesmo.

“

Trabalho duro e boas intenções não bastam para levar ao triunfo. Afinal, como pode um homem ter certeza de que atingiu o topo a menos que tenha estabelecido na mente algum objetivo definido?

– Napoleon Hill



Adhemar Gonzaga amava o que fazia. O produtor, diretor, roteirista e ator de cinema fundou a Cinédia, primeiro grande estúdio cinematográfico brasileiro, em 1930. Gonzaga tinha um objetivo definido e o perseguiu tenazmente. Fascinado pelo universo do cinema desde criança, começou tendo que superar a oposição da família. Persistiu, enfrentou todos os obstáculos e chegou aonde queria. Seu estúdio produziu cerca de cinquenta filmes e lançou atores como Carmen Miranda, Oscarito, Grande Otelo e Dercy Gonçalves.

Você pode conseguir o que quiser, se quiser com intensidade suficiente e continuar querendo, desde que o objetivo que deseja seja razoável e que você realmente acredite que conseguirá. Os que acreditam que podem alcançar seu objetivo principal definido não reconhecem a palavra “impossível”. Tampouco admitem uma derrota temporária. Eles sabem que terão sucesso e, se um plano fracassa, rapidamente substituem por outro.

ESTABELEÇA METAS PESSOAIS

A maioria das pessoas tem sonhos, mas poucas os transformam em realidade. Para isso, você deve estabelecer metas de longo, médio e curto prazo. São múltiplas metas que complementam umas às outras. Por exemplo, talvez você queira ser astronauta. É óbvio que esse sonho pode ser visto como um propósito de carreira, mas você precisa de mais do que isso para atingir seu plano. Precisa determinar quais metas de longo prazo associadas apoiarão a ideia de ser astronauta. Por exemplo: metas educacionais, financeiras ou familiares. Uma vez que tenha estabelecido as de longo prazo, comece a definir as de curto prazo, que te ajudarão a alcançar a meta maior.

Você pode decidir quão breves serão as metas de curto prazo, mas a duração comum é de cinco anos. Estabeleça objetivos ainda menores que te ajudarão a alcançar as metas de cinco anos. As pequenas metas devem ser bem curtas, como completar um curso ou ler uma coleção de livros. Tenha em mente que cada meta deve sempre apoiar a conquista do objetivo maior.

John Adams, segundo presidente estadunidense, escreveu: “Eu devo estudar política e guerras para que meus filhos possam ter a liberdade de escolher estudar matemática e filosofia. Meus filhos devem estudar matemática e filosofia para dar aos filhos deles o direito de estudar pintura, música, arquitetura, tapeçaria, porcelana ou estatística”.

E, lembre-se, não há gratificação imediata nas metas de curto prazo. Por isso, mesmo se todos o abandonarem, é essencial que você nunca desista de si mesmo. Então, o que acontece se você perder aquela promoção no trabalho ou não for indicado para uma posição de liderança que pensou ser tão importante para sua carreira? Há sempre outras promoções para buscar, outro time para liderar, outra equipe para adentrar ou outra empresa para a qual pode mudar.

George Washington dizia: “Mantenha sempre a tua mente calibrada para a perseverança e o espírito forte, pois eles realizaram maravilhas em todas as épocas”.

Faça metas nas áreas-chave da sua vida, como familiar, física, espiritual e financeira.

Para monitorar seu desempenho em relação ao objetivo principal definido, responda sempre às seguintes perguntas:

- A que distância estou do meu objetivo?
- Estou avançando na direção daquilo que quero?
- Estou satisfeito com meu desempenho até agora?
- Estou aproveitando para aprender com meu objetivo?
- Estou conseguindo o que quero?

Capítulo 2

MasterMind (Mente Maestra)

Tem uma máxima filosófica que diz: A jornada é o mais belo do destino final. Isso é uma verdade dependendo da companhia. Não são as pessoas mais competentes que importam, mas as pessoas certas. Com as pessoas certas pode se chegar muito longe. “Diga-me com quem fazes aliança e direi a qual tamanho chegarás.”

MasterMind é um conceito que vem sendo estudado pelos estadunidenses há mais de duzentos anos. Remonta à criação dos Estados Unidos da América, quando os 56 dirigentes das treze colônias britânicas nas Américas resolveram criar uma aliança de mentes e construir um país no qual qualquer pessoa pudesse vencer, desde que vencesse a si mesmo e às adversidades interpostas em seu caminho. Naquela época, prosperar era somente para quem tinha linhagem sanguínea nobre ou títulos da nobreza. Caso contrário, nascia-se pobre e morria-se pobre. Não havia o conceito de mobilidade social, mas aqueles homens não concordavam com aquele *establishment*, com aquela situação, e resolveram criar uma nação sobre esses dois pilares: liberdade e oportunidade. E a esses dois pilares eles chamaram de MasterMind. Numa interpretação livre significa: onde as pessoas e os objetivos se encontram no mesmo lugar.

ALIANÇA EM TORNO DE OBJETIVOS

Depois do objetivo definido, a ferramenta mais poderosa que existe para se ter uma vida acima da média é a aliança de mentes em torno desse objetivo. Suas alianças dirão aonde você vai chegar. Vamos conhecer essa chave mestra. Como já mostramos, em um fim de semana de 1908, a vida de Napoleon Hill mudou após o Sr. Andrew revelar um segredo com uma palavra que soou quase como que iniciática ao jovem repórter: “Hill, as pessoas bem-sucedidas sabem construir o MasterMind”, afirmou o empresário, que atribuiu o próprio sucesso a essa prática.

MasterMind é uma aliança de mentes em torno de um objetivo em comum. No *Manuscrito original*, Hill recontou o diálogo que abriu sua mente e mudou sua vida:

“

Diga-me com quem fazes aliança e direi a qual tamanho chegarás.

”

Entrevistei o Sr. Andrew por um longo tempo com o objetivo de escrever uma história sobre ele. Durante a entrevista, perguntei a que atribuí a seu sucesso. Com um brilho jovial nos olhos, ele disse: “Rapaz, antes que eu responda sua pergunta, pode, por favor, definir o termo sucesso?”. Depois de esperar até perceber que fiquei um pouco embaraçado com a pergunta, ele continuou: “Por sucesso você se refere a meu dinheiro, não é?”. Respondi que dinheiro era o termo pelo qual a maioria das pessoas media o sucesso, e então ele disse: “Ah, bem, se você deseja saber como consegui meu dinheiro – se é isto que você chama de sucesso –, responderei dizendo que temos um MasterMind aqui em nosso negócio, e essa mente é composta por mais de uma dezena de pessoas que constituem minha equipe pessoal de superintendentes, gerentes, contadores, químicos e outros profissionais necessários. Ninguém nesse grupo é o MasterMind de que falo, mas a soma total das mentes do grupo, coordenadas, organizadas e direcionadas a um fim definido em um espírito de cooperação harmoniosa, é o poder que trouxe minha fortuna. Não existem duas mentes exatamente iguais no grupo, mas cada homem faz o que é esperado que faça e o faz melhor do que qualquer outra pessoa no mundo poderia fazer”.

MasterMind é a mente mestra, a mente superior. Quando duas ou mais mentes atuam em perfeita consonância, com os seus esforços dirigidos para um objetivo comum, de maneira equilibrada e harmoniosa, é criada outra mente, fruto dessa união. Quando duas ou mais pessoas coordenam-se em espírito de harmonia e de

trabalho na direção de um objetivo ou propósito definido, colocam-se como uma aliança em posição de absorver poder do grande depósito da Inteligência Infinita.

É uma espécie de mente maior, corporativa, com um poder mais potente do que a soma das mentes individuais que participam da coalizão. É uma supermente criada pela fusão de várias mentes. A diretoria de uma empresa – quando existe entre os membros um forte estado de coesão mental, com as mentes pensando e agindo em consonância, dirigidas para uma mesma meta, para um mesmo objetivo principal – pode constituir um MasterMind. Nesse caso, a diretoria tem seu poder multiplicado em comparação com o poder das mentes individuais ou mesmo unidas, mas sem o espírito que caracteriza o MasterMind.

Criar uma aliança de mentes em harmonia é uma das tarefas mais difíceis no mundo dos negócios. Saber criar o MasterMind é saber criar um espírito de cooperação justo e perfeito entre os vários envolvidos em um projeto, fazer com que a equipe e os associados funcionem como uma orquestra sinfônica.

Hill publicou seus achados sobre o que o Sr. Andrew denominou MasterMind muito antes que Carl Jung desenvolvesse o estudo da psicologia. O termo psicológico que mais se aproxima do significado que o Sr. Andrew e Hill atribuíram a MasterMind é inconsciente coletivo, difundido por Jung já na segunda metade do século 20.

Em suas pesquisas sobre homens bem-sucedidos, Napoleon Hill descobriu o MasterMind entre três personalidades da indústria estadunidense: Harvey Firestone, dos pneus Firestone, o inventor Thomas Edison e Henry Ford, da montadora Ford, e observou o seguinte:

É amplamente conhecido que Henry Ford, Thomas Edison e Firestone foram amigos pessoais e tinham o hábito de irem para uma casa de campo uma vez ao ano para um período de descanso, meditação, recuperação e rodas de conversa. Essa mente de grupo, surgida da coordenação das mentes individuais de Ford, Edison e Firestone, permitiu-lhes sintonizar em forças (e fontes de conhecimento) com as quais a maioria dos homens não está familiarizada. Conta a lenda que em uma dessas conversas saiu o acordo em que Ford falou: “Eu construo o carro. Edison, você fornece o motor e a eletricidade e você, Firestone, fornece os pneus”. Eles nem sabiam, mas, já no início do século passado, estavam lançando o conceito de cooperação, onde competidores, fornecedores e todos os envolvidos na cadeia produtiva tem que colaborar um com o outro para que tudo dê certo no final.

WE HAVE A GOLDEN DREAM

Thomas Jefferson foi o redator dos três documentos mestros da maior nação existente: a Declaração de Independência Americana; a Constituição dos Estados Unidos; e o Destino Manifesto. Esse terceiro faz parte dos documentos não públicos de que tanto se ouve falar nas lendas urbanas da nação americana. O fio de Ariadne desse documento continha a frase: “*We have a golden dream*” – Nós temos um sonho dourado de que construiremos uma nação de costa a costa, uma nação tão bela quanto Atenas e tão grande quanto Roma.

Lembrando que as treze colônias, na época, 1776, eram uma “tira” de terra de frente para o oceano Atlântico. O sonho americano é o sonho da conquista. Por isso eles valorizam tanto o vencedor, o super-herói, O Super-Homem, o Capitão América, entre outros. “*America is number one*”, ensinam eles nas escolas primárias. Sonho que, ao longo do tempo, foi materializado. Construíram Washington tão bela quanto Atenas e Nova York e tão grande quanto Roma. A expressão “*have a dream*” impregnou a alma americana, o DNA emocional da nação, foi para a boca de seus líderes políticos, para dentro das igrejas e para o sonho de cada imigrante. Estava formada a maior aliança de mente da história humana, a Mente Maestra da maior potência mundial.

Na língua inglesa, MasterMind está dicionarizado há séculos para designar pessoas com inteligência e desempenho excepcionais no planejamento e execução de algum empreendimento. Michael Jordan foi um MasterMind do basquete e Ayrton Senna do automobilismo. No filme *Doze é demais*, o personagem de Steve Martin pergunta aos filhos: “*Who is the MasterMind?*” – Quem é a mente por trás disso?, querendo saber quem havia arquitetado a proeza.

Pense nas pessoas de sucesso que você conhece e verá que são líderes com mentes de mestre, gente capaz de ver além da curva do rio, além dos desafios, vão além das barreiras. Pense em Silvio Santos, Antônio Ermírio de Moraes, Abílio Diniz, Roberto Marinho, Jorge Paulo Lemann, Carlos Wizard, José Carlos Semenzato e tantos outros de excepcional destaque em suas atividades e que sabem construir alianças.

A aliança de MasterMind implica liderança. A fusão de mentes individuais pressupõe a presença de um líder, alguém que sabe o que quer, que tem uma visão de mundo mais abrangente. O líder eficaz sabe ampliar o quociente de inteligência (Q.I.) de sua equipe. Sabe-se hoje que o Q.I. de uma equipe, não obstante o Q.I. individual de seus membros, aumenta ou diminui conforme a liderança. O líder molda a equipe.

“

O líder eficaz sabe ampliar o quociente de inteligência (Q.I.) de sua equipe. Sabe-se hoje que o Q.I. de uma equipe, não obstante o Q.I. individual de seus membros, aumenta ou diminui conforme a liderança. O líder molda a equipe.

”

Mediante a coordenação dos esforços de maneira equilibrada, podemos desenvolver nosso poder pessoal. A união do nosso conhecimento com o conhecimento dos outros, utilizados de forma complementar, bem organizados e bem dirigidos, transforma-se em conhecimento mais forte, mais poderoso, produz um ponto de vista expandido.

A mente aberta e receptiva cria condições para invenções fantásticas como o automóvel, o avião, o rádio, o telefone, que, como bem afirmou Marshall McLuhan, são extensões do homem. O automóvel e o avião são extensões das pernas; o telefone, o rádio e a televisão são extensões da voz, dos ouvidos e dos olhos. Na mesma linha, o MasterMind representa uma formidável ampliação da capacidade mental do indivíduo, possibilitando-lhe realizações impensáveis sem a fusão harmoniosa com outras mentes.

SINERGIA

Construir o MasterMind é construir sinergia. Sinergia vem do grego e quer dizer “funcionar junto”. O termo vem da química. Os cientistas perceberam que dois elementos com pouco ou nenhum efeito prático quando usados isoladamente poderiam produzir resultados incríveis misturados. Pode-se dizer que, na sinergia, um mais um é igual a três.

No século 1, os chineses misturaram enxofre, salitre e carvão e, por acaso, descobriram a pólvora. Mas a sinergia não parou por aí. No século 10, começaram a usar a pólvora para fins militares. Tempos depois foi inventado o canhão. A sinergia da pólvora com o canhão mudou o mundo. Até então os poderosos construía castelos no alto de montanhas, o local mais inacessível para invasões.

Com a sinergia entre pólvora e canhão, os castelos tornaram-se alvos bem mais fáceis. Era apontar o canhão para o alto e disparar. Essa sinergia derrubou reinos e fez o poder trocar de mãos.

A criação do MasterMind é possível porque nossos pensamentos são uma forma de energia que se propaga pelo espaço e pode ser captada pela mente de outras pessoas. Em todo processo de comunicação existe, além das palavras, a atuação da energia mental, o que explica a simpatia (ou antipatia) entre pessoas que mal se conhecem. Pode haver comunicação inclusive sem palavras. É o caso do amor à primeira vista, uma comunicação transcendental que atinge a essência do ser humano.

O MasterMind é o espírito de corpo de uma empresa, a sinergia capaz de criar a aglutinação justa e perfeita entre as partes, como células de um todo. Muitos de nós já passamos pela experiência de entrar em uma loja e nos sentirmos muito bem ou muito mal sem qualquer explicação objetiva. Quando existe uma aliança de MasterMind entre a equipe de um estabelecimento, sentimos um clima agradável, sentimo-nos bem, e as chances de fazermos negócios ali aumentam.

Mahatma Gandhi conseguiu fundir a mente de milhões de indianos em torno do objetivo de obter a independência da Índia pela via da não violência. Seres humanos desarmados fizeram a Grã-Bretanha, maior potência da época, dobrar-se e ceder-lhes a independência. Isso é MasterMind, um espírito de corpo, de concórdia, em torno de um objetivo.

UM TÉCNICO BRASILEIRO EXCEPCIONAL

Renê Simões é um daqueles casos relevantes do futebol brasileiro. Família pobre, onze irmãos, cercado pela criminalidade da periferia do Rio de Janeiro e sempre flertando com o sonho de ser bem-sucedido. Foi jogador, mas se tornou técnico de futebol com uma carreira brilhante, a ponto de ser o único a levar a Seleção da Jamaica a participar de uma Copa do Mundo, feito que o tornou uma espécie de rei no país. Foi técnico da seleção de Porto Rico, da Seleção Brasileira feminina, do Fluminense e de times internacionais. Ele conta sua experiência de fazer uma nação inteira sonhar um mesmo sonho, que era participar de uma Copa do Mundo, usando o MasterMind.

“Em 1993, fui presenteado pelo meu amigo Júnior Reis, treinador de goleiros do Al Arabi do Qatar, com o livro *O manuscrito original*, de Napoleon Hill. Na época, eu era técnico do Al Rayan, no mesmo país. Recebi o presente como se fosse mais um dos tantos livros que já havia lido. Puro engano! Naquele livro de mais de mil páginas estava contida a possibilidade de sobreviver ao inverno, resistir

ao outono, passear pela primavera e me deliciar com o verão de todo o meu potencial, quer na vida pessoal ou profissional. As leis apresentadas por Hill faziam sentido em tudo o que eu queria e pretendia ser. Devorei cada página, fiz anotações, questionei, duvidei e acreditei. Todas essas anotações e comentários, dezesseis anos depois, estão aqui ao meu lado no livro já amarelado e com a conservação afetada por ter sido emprestado a outros. Esse fato não me permite que escreva qualquer afirmação que não seja o que senti naqueles dias de setembro de 1993. A lei que apliquei com toda a ênfase foi a segunda, num momento crucial de minha carreira e de minha vida. O próprio presidente da Jamaica me convidou para um projeto de nação. O futebol tornou-se para eles um projeto de Estado. Eles eram abaixo da média em todos os sentidos. Pobres, sem organização e indisciplinados. Cheguei a ser ameaçado, mas não desisti. Consegui, com base nos ensinamentos de Hill em sua lei da Mente Mestra, unir a mente de três milhões de seres humanos em torno de um objetivo bem definido. Todos respiravam o mesmo sonho, a mesma imagem. Dado o espaço que eu tinha na mídia, levei a nação inteira a dar as mãos com a frase: ‘um sonho que se sonha só é só um sonho, mas um sonho que se sonha junto é realidade’. A frase é de Raul Seixas, mas a base de sustentação era Napoleon Hill. Conseguimos. Uma nação inteira vibrava numa só força, numa só voz. Isso consagrou a minha carreira de tal modo que ando pelo mundo contando essa experiência. Tudo isso graças à compreensão da lei do MasterMind que me tirou de uma condição adversa para me levar aos mais altos píncaros da profissão. Desde então, sempre que posso, divulgo essa filosofia maravilhosa.”

Renê também se utilizou do MasterMind quando comandou o Coritiba, em 2007. O técnico tirou o time da segunda divisão do Campeonato Brasileiro e o levou para a elite do futebol nacional com quatro rodadas de antecedência. Ao assumir o cargo, Simões escreveu uma carta para a torcida afirmando categoricamente: “É preciso criar um MasterMind, ou seja, uma onda de vibração na qual diretoria, comissão técnica, imprensa, jogadores e torcida estejam todos na mesma frequência. Todos unidos em um só pensamento e comportamento: Coritiba na primeira divisão”.

O treinador também foi convidado a comandar o Fluminense no Campeonato Brasileiro de 2008. O tricolor estava em situação complicada. Questionado pela imprensa sobre qual seria a estratégia, Simões respondeu: “Agora é a hora do que chamam de MasterMind, todo mundo na mesma vibração”. Apesar das dificuldades, o treinador manteve o time na primeira divisão.

MASTERMIND A SEU FAVOR

Imagine o que essa poderosa ferramenta pode propiciar a você em sua vida profissional, familiar ou social. Não estamos falando de nada místico. O ser humano é dotado de um corpo que se move de acordo com as leis da física. Também tem tendências para responder a estímulos; todavia, acreditar que o ser humano é só isso constitui um imenso despropósito. Além do corpo, temos a mente, a vontade, um espírito capaz de sustentar ideais transcendentais, princípios éticos, sentimentos espirituais e uma conexão com tudo o que existe. Concentrar-se apenas no aspecto material do ser humano e negar a existência de suas outras dimensões é equivalente a viver em um cubículo no pequeno porão de um castelo com dezenas de aposentos majestosos.

Temos diversos exemplos de brasileiros de sucesso que sabem utilizar o MasterMind com resultados surpreendentes. Raul Randon, fundador das Empresas Randon, tinha como lema o trabalho em equipe e sempre soube selecionar seus associados. “Estamos cercados de gente boa. Sem elas, não é possível crescer”, dizia ele. Desde o início da carreira, Raul Randon aplicou o princípio do MasterMind e, graças a isso, conseguiu erguer um império a partir de uma oficina mecânica. A Randon Implementos e Participações é hoje uma *holding* de dez empresas, atuando em mais de cem países nas áreas de implementos rodoviários, vagões ferroviários, veículos especiais, autopeças, sistemas automotivos e serviços, contando com mais de dez mil funcionários.

A potência Randon nasceu na mente dos irmãos Raul e Hercílio e se tornou realidade graças aos esforços coordenados e à maneira harmônica com que souberam conduzir suas atividades. À medida que os negócios se expandiram, mais pessoas foram incorporadas ao ambiente de harmonia. Raul Randon implantou diversos projetos para garantir e melhorar cada vez mais a qualidade de vida dos colaboradores, conseguindo fazer da empresa um local de trabalho agradável, o que contribui para a produtividade.

Se a força faz vencedores, a concórdia faz invencíveis. A presença da harmonia é imprescindível para que o MasterMind se cristalize e produza efeitos práticos. MasterMind é o avesso do “cada um por si”, é o outro lado dessa moeda. Não é um olhando para os outros, é todos olhando na mesma direção.

Que tal a sua habilidade para construir um inconsciente coletivo de harmonia em torno de objetivos comuns? Que tal a sua habilidade para estabelecer alianças de MasterMind nos locais onde atua – em casa, na escola, no trabalho, na equipe com quem pratica esporte?

FORME UM GRUPO DE MENTES BRILHANTES

Todo mundo sabe que duas cabeças pensam melhor do que uma quando se trata de resolver um problema ou conseguir determinado resultado. Imagine, então, que maravilha seria participar de um grupo permanente de cinco ou seis cabeças pensantes que se reunisse regularmente a fim de trocar ideias e incentivos. Em sua conversa com Napoleon Hill, o poderoso Sr. Andrew frisou a importância de seu grupo de MasterMind para o sucesso de seus empreendimentos. Hill escreveu:

Sem qualquer conhecimento técnico de siderurgia, o Sr. Andrew combinou e agrupou homens de tal forma que compôs um MasterMind com o qual construiu a indústria de aço de maior sucesso do mundo durante sua vida. (...) O MasterMind mencionado pelo Sr. Andrew era composto por mais de doze mentes. No grupo havia homens de praticamente todos os temperamentos e inclinações. Cada pessoa estava ali para desempenhar um determinado papel e nada mais. Havia entendimento perfeito e trabalho de equipe entre eles. O trabalho do Sr. Andrew era manter a harmonia. E ele fez isso maravilhosamente bem.

Quem conheceu o Sr. Andrew intimamente jamais atribuiu a ele alguma capacidade incomum ou poder genial, exceto a capacidade de selecionar homens que poderiam e cooperariam em espírito de harmonia na execução de seus desejos. Quando o Sr. Andrew formou uma aliança com mais de vinte mentes cuidadosamente selecionadas, ele criou, pela composição do poder mental, uma das maiores potências industriais que o mundo já viu. A filosofia do MasterMind assenta-se sobre a ideia de que é possível conseguir mais em menos tempo quando se trabalha em conjunto. A fusão de mentes em harmonia abre um canal de comunicação com a Inteligência Infinita, e os participantes da aliança têm insights que ampliam sua visão limitada e permitem realizar projetos e alcançar metas com mais rapidez. Nas palavras de Napoleon Hill:

O poder do MasterMind é imediatamente perceptível na forma de uma imaginação mais viva e do que parece um sexto sentido. É graças a esse sexto sentido que novas ideias lampejam na mente dos integrantes. Se o grupo de MasterMind se reuniu com o objetivo de discutir determinado assunto, ideias relacionadas a este jorrarão na mente de todos os participantes, como se uma influência externa estivesse ditando-as.

Hill deixou claro que a aliança mais eficiente é aquela que agrega indivíduos com talentos diversos, pois a diversidade proporciona perspectivas distintas e estratégias para encarar os desafios na busca do objetivo definido. Ao formar seu grupo de MasterMind, considere convidar pessoas de diversas áreas profissionais. Temos a tendência de fazer as coisas da maneira que conhecemos e dominamos; quando pessoas de diferentes origens discutem um assunto, podem surgir novas soluções para velhos problemas.

AMÁLGAMA DE UMA ALIANÇA MASTERMIND

Cada integrante precisa ter perspectivas, experiências de vida, talentos e relacionamentos que beneficiem o grupo inteiro. Afinal, o propósito é ajudar uns aos outros. As contribuições e sugestões podem salvar o negócio de alguém, promover uma troca de emprego, incrementar a relação entre pais e filhos, melhorar o ambiente de trabalho e assim por diante. Para que o grupo seja eficiente e produtivo, as pessoas precisam estar à vontade e seguras de que o que falarem sobre a vida pessoal e profissional será mantido em sigilo.

Pedrinho Borgonha e Lino Rohden, presidentes das associações comerciais de Pouso Redondo e Rio do Sul, respectivamente, e Clóvis Peruzzolo, vice-presidente regional da Federação das Associações Comerciais de Santa Catarina (Alto Vale), formam um grupo de MasterMind. Borgonha disse: “Alguns dos toques mais valiosos que recebi para melhorar como pessoa e como profissional vieram do meu grupo de MasterMind. Eles questionaram meu excesso de compromissos, minha dificuldade em delegar, meu hábito de pensar pequeno e de apostar apenas no que é seguro. O amálgama unificador é a confiança. Só a confiança permite a formação desse nível de intimidade”.

A DINÂMICA DE UMA REUNIÃO DE MASTERMIND

O tamanho de um grupo de MasterMind é de, no mínimo, duas e, no máximo, doze pessoas. Se for maior, ficará difícil de controlar, e as reuniões se tornarão longas. Além disso, o contato pessoal entre os participantes ficará prejudicado. Uma hora ou duas, no máximo, é o tempo ideal para um encontro. Nas primeiras reuniões, cada integrante deve inteirar os demais sobre sua situação pessoal e profissional, as oportunidades que procura, as necessidades que tem e os desafios que enfrenta. Isso permite a troca de ideias que beneficiem cada integrante. Nas reuniões posteriores, os participantes fazem comentários rápidos sobre sua situação, informam se algo mudou e buscam informações de que necessitem. Esse

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "As 17 leis do triunfo"
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](#).