



# AS REGRAS DE OURO

..... *Os textos perdidos* .....



.....  
**NAPOLEON HILL**

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

# Napoleon Hill

# As Regras de Ouro

**Os textos perdidos**

**Tradução:**  
Mayã Guimarães



Título original: *The Golden Rules*

Copyright © by The Napoleon Hill Foundation

As Regras de ouro

1ª edição: Junho 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.

**Autor:**

Sharon L. Lechter e Greg S. Reid

**Tradução:**

Mayã Guimarães

**Preparação de texto:**

Iracy Borges

**Revisão:**

Lindsay Viola

**Projeto gráfico:**

Jéssica Wendy

**Produção de eBook:**

Loope Editora

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

Hill, Napoleon.

As regras de ouro : os textos perdidos / Napoleon Hill. ; tradução de Mayã Guimarães. – São Paulo : Citadel, 2021

ISBN: 978-65-87885-57-5

Título original: The Golden rules: the lost writings

1. Autoajuda 2. Sucesso 3. Desenvolvimento pessoal 4. Motivação I. Título II. Guimarães, Mayã

21-1727 CDD 158.1

Angélica Ilacqua - Bibliotecária - CRB-8/7057

**Produção editorial e distribuição:**



[contato@citadel.com.br](mailto:contato@citadel.com.br)  
[www.citadel.com.br](http://www.citadel.com.br)

# Sumário

[Prefácio | Don M. Green](#)

[Apresentação](#)

[Lição 1 | Sua hereditariedade social e física](#)

[Lição 2 | Autossugestão](#)

[Lição 3 | Sugestão](#)

[Lição 4 | A lei da retaliação](#)

[Lição 5 | O poder da sua mente](#)

[Lição 6 | Como construir autoconfiança](#)

[Lição 7 | Ambiente e hábito](#)

[Lição 8 | Como lembrar](#)

[Lição 9 | Como Marco Antônio usou sugestão para conquistar a turba romana](#)

[Lição 10 | Persuasão contra força](#)

[Lição 11 | A lei da compensação](#)

[Lição 12 | A Regra de Ouro como senha para toda realização](#)

# Prefácio

Talvez você seja como milhões em todo o mundo que leram os textos de Napoleon Hill e lucraram com eles. Não importa se você é um seguidor dos ensinamentos de Hill, ou se este é seu primeiro contato com o que ele escreveu, vai se beneficiar com essas lições sobre o potencial humano.

As fontes do livro que você tem em mãos são as revistas que Hill publicou há mais de oitenta anos. As revistas *Hill's Golden Rule* e *Hill's Magazine* foram publicadas durante vários anos antes do primeiro livro dele aparecer. As lições de Hill são uma série de textos sobre o potencial humano.

As montanhas remotas do condado de Wise, na Virgínia, onde Hill nasceu em 1883, não ofereciam muitas oportunidades para um menino criado na pobreza. A mãe de Hill morreu quando ele tinha dez anos, e o pai se casou novamente um ano depois. A madrasta de Napoleon seria uma bênção para o garoto. Martha era uma jovem viúva instruída, filha de um médico; ela gostava do enteado cheio de

energia, que estava sempre metido em travessuras. A mais nova moradora da casa dos Hill era uma fonte de incentivo que durou toda a vida. Mais tarde, Hill agradeceu à madrasta de um jeito parecido ao de Abraham Lincoln, décimo sexto presidente dos Estados Unidos, quando agradeceu à dele certa vez, comentando que “tudo o que sou ou pretendo ser devo a essa querida mulher”. Aos treze anos, com a ajuda da madrasta, ele trocou uma pistola por uma máquina de escrever. Uma série de artigos estimulou a intenção de se dedicar à carreira de escritor.

Depois de dois anos de ensino médio, Hill matriculou-se em uma escola de negócios e, após concluir o curso, foi tentar um emprego com Rufus Ayres, que havia sido Procurador-Geral do Estado da Virgínia, oficial da Confederação e candidato ao Senado dos Estados Unidos. O general Ayres era banqueiro, e tinha negócios nas áreas de madeira e mineração de carvão, e Hill o considerava o homem mais rico das montanhas. De repente, porém, atraído pela profissão de advogado, Hill convenceu o irmão Vivian a se inscrever com ele na Georgetown Law School; Napoleon trabalharia como escritor e pagaria os estudos dos dois. Eles se matricularam na Georgetown Law School e Vivian se formou, mas Napoleon mudou de rumo e conseguiu um emprego na *Bob Taylor's Magazine*, que pertencia a Robert Taylor, senador dos Estados Unidos pelo

Tennessee. As matérias atribuídas a Hill eram histórias de sucesso, incluindo uma história sobre o crescimento de Mobile, Alabama, como um porto marítimo. Quando o incumbiram de entrevistar Andrew Carnegie em sua mansão de 45 cômodos, o que havia sido programado para ser uma breve entrevista durou três dias. Carnegie o desafiou a entrevistar indivíduos bem-sucedidos e desenvolver uma filosofia do sucesso, que Hill posteriormente ensinaria a outras pessoas. A vida de Hill mudou drasticamente, e sua aventura ao longo da vida foi entrevistar pessoas de sucesso para estudar por que algumas alcançam o sucesso e tantas outras, não.

Apresentado por Carnegie, o jovem Hill entrou em contato com Henry Ford, Thomas Edison, George Eastman, John D. Rockefeller e outras pessoas notáveis da época. Hill desenvolveu o estudo sobre os princípios do sucesso durante vinte anos, com mais de quinhentas entrevistas feitas antes de ele escrever seu primeiro livro.

Hill viveu até os 87 anos e durante sua vida desenvolveu a filosofia dos princípios de sucesso que são tão relevantes hoje quanto eram quando ele estudou e registrou suas descobertas em livros. O primeiro título de Hill foi, na verdade, um conjunto de oito volumes chamado *A lei do sucesso*, publicado em 1928. Ele começou a receber *royalties* de US\$ 2.000 a US\$ 3.000 por mês, um valor tão alto, que

ele comprou um Rolls-Royce para ir visitar Guest River nas montanhas do condado de Wise, na Virgínia, onde passou a infância.

Hill escreveu um pequeno livro chamado *A escada para o triunfo*, e embora ele parecesse ser uma versão condensada de *A lei do sucesso*, tinha uma seção chamada “Quarenta ideias únicas” para ganhar dinheiro. Entre as ideias de Hill estavam postos de gasolina automáticos nos quais os motoristas poderiam encher o próprio tanque de dia ou de noite, fechaduras sem chave para evitar roubos e máquinas de bebidas feitas de vegetais e servidas frescas, sem conservantes. Lembre-se, isso foi em 1930; a lista demonstra que Hill era um grande visionário.

Outra evidência de que Hill era um visionário é que grande parte do material de autoajuda escrito nos dias atuais é simplesmente uma versão do que Hill estudou e escreveu há mais de oitenta anos.

Hoje, há vários livros que foram escritos sobre a lei da atração como se esse fosse algum princípio recém-descoberto que garantirá o sucesso. Hill escreveu sobre esse “novo” princípio na edição de março de 1919 da revista *Hill's Golden Rule*, que foi inserida na Lição 4: A lei da retaliação.

Hoje há montanhas de livros que fazem referência a uma ou mais obras de Hill, e ele é mais citado que qualquer outro escritor ou

palestrante motivacional que já viveu, sem dúvida. Essas citações são usadas às vezes literalmente, outras, com pequenas alterações.

Em 1937, Hill escreveu seu livro mais famoso, *Quem pensa enriquece – edição oficial e original de 1937*, com três edições esgotadas no ano em que foi publicado, vendido a US\$ 2,50 o exemplar no meio da Grande Depressão, tudo isso sem a publicidade que existe hoje. *Quem pensa enriquece* vendeu mais de sessenta milhões de cópias no mundo todo, e ainda vende cerca de um milhão de cópias por ano. Hoje, um *best-seller* geralmente é classificado como um livro com cem mil cópias vendidas. Todos os livros de Hill venderam mais do que isso, e a maioria ultrapassou um milhão de cópias. Os livros mais populares hoje têm de um a dois anos do que os editores chamam de prazo de validade (período em que o livro está em demanda e permanece no estoque das principais livrarias). *A lei do sucesso* de Hill está em publicação contínua desde 1928, *Pense e enriqueça* desde 1937, *A chave para a prosperidade* desde 1945, *Atitude mental positiva* desde 1960, *Quem pensa enriquece com paz de espírito* desde 1967 e *Você pode realizar seus próprios milagres* desde 1971. Em outras palavras, os livros de Hill são mais vendidos hoje do que quando ele os escreveu.

– Don M. Green

Diretor executivo | The Napoleon Hill Foundation

# Apresentação

## *Como aproveitar ao máximo a leitura deste livro*

Se você ler os livros de Napoleon Hill, vai encontrar vários que incluem um trecho do *best-seller Atitude mental positiva*, que ele escreveu com W. Clement Stone. Este artigo é denominado “Como aproveitar ao máximo a leitura deste livro”.

Para acessar os poderes que estão disponíveis para você, é preciso estar preparado para aceitar e usar as informações.

Os princípios de sucesso vão funcionar para você como funcionaram para outras pessoas, independentemente de educação, hereditariedade ou ambiente. Mas se você acreditar que está destinado ao fracasso e que nada pode fazer para evitá-lo, certamente vai fracassar. A escolha é sua, só sua.

## *A fórmula R2A2*

A fórmula vai lhe dizer não só o que fazer, mas como fazer. Se você estiver pronto para usar a fórmula R2A2, aqui estão dois princípios que garantirão seu sucesso:

1. Reconhecer, Relacionar, Assimilar e Aplicar princípios, técnicas e métodos a partir do que você vê, ouve, lê e experimenta que podem lhe ajudar a atingir seus objetivos. Isso é chamado de fórmula R2A2. O R2 é de Reconhecer e Relacionar e A2 para Assimilar e Aplicar.
2. Direcionar seus pensamentos, controlar suas emoções e ordenar seu tempo motivando-se deliberadamente para alcançar objetivos valiosos.

Ao usar a fórmula, mantenha em mente seus objetivos e esteja pronto para aceitar informações úteis.

Durante a leitura, concentre-se nos significados e palavras que se relacionam com seus objetivos. Leia o material como se o autor estivesse escrevendo para você.

À medida que lê, sublinhe as frases ou os trechos que considera importantes para você.

Anote nas margens quando for inspirado com ideias que tenham um benefício potencial.

Ao ler e aplicar a fórmula R2A2, lembre-se de que a segunda parte da fórmula é o ponto mais importante. Muitas pessoas passam apressadas por essa parte e tendem a evitá-la. São as mesmas pessoas que criam desculpas ou culpam os outros por sua falta de sucesso. Sem ação, o material não vale o preço que você paga por qualquer livro de autoajuda.

– The Napoleon Hill Foundation

## LIÇÃO 1

---

# Sua hereditariedade social e física

Seus pais fizeram você como é, fisicamente, mas VOCÊ pode se fazer como QUISER mentalmente.

Você e todos os outros seres humanos são a soma total de apenas duas coisas: hereditariedade e ambiente.

Você herdou certas tendências e características físicas de seus pais. Você herdou outras tendências e características de seus avós e dos pais deles.

O tamanho do corpo, a cor do cabelo e dos olhos, a textura da pele e outras características físicas desse tipo foram herdadas; conseqüentemente, grande parte da sua constituição física resulta de causas que estão além do seu controle.

Essas características que foram “desejadas” para você, por meio da herança física, são, na maioria, características que você não pode alterar muito substancialmente.

No entanto, é diferente quando se fala das características que você desenvolveu a partir de seu ambiente, ou por meio do que é chamado de herança social. Você pode alterar essas características por vontade própria. É claro que as que desenvolveu antes dos dez anos de idade serão muito mais difíceis de modificar ou mudar, pois estão profundamente enraizadas, e você vai descobrir que é difícil exercer força de vontade suficiente para mudá-las.

Cada impressão sensorial que chega à sua mente desde o momento de seu nascimento, por qualquer um dos cinco sentidos, constitui uma parte de sua herança social. As canções que você canta ou ouve cantarem, os poemas que lê, os livros que estuda, os sermões que ouve, as paisagens que vê, tudo é parte de sua herança social.

Provavelmente, as fontes de onde você absorve as tendências mais influentes na constituição de sua personalidade são estas: primeiro, o que aprende em casa, com seus pais; segundo, o que aprende na igreja ou escola dominical; terceiro, o que aprende em escolas públicas ou privadas; quarto, jornais diários, revistas mensais e outras leituras.

Suas crenças em relação a todos os assuntos resultam das impressões sensoriais que alcançaram sua mente. Sua crença pode ser falsa ou correta, de acordo com a solidez ou falta dela, da verdade ou falsidade daquelas impressões sensoriais.

Se, no processo de escolarização, você foi ensinado a pensar com precisão; como superar preconceitos de raça, credo, política e assim por diante; como garantir que nada além de fatos se imprimam em sua mente; como manter afastadas todas as impressões sensoriais que não surgem da verdade, você é um afortunado, pois vai ser capaz de extrair do ambiente o que pode usar da maneira mais proveitosa para desenvolver sua personalidade até ser exatamente aquilo que deseja ser.

A herança física é algo que não pode ser alterado em grande medida, mas a herança social pode ser mudada, e as novas ideias podem ser postas no lugar das antigas, a verdade pode ser posta no lugar da falsidade.

Um corpo pequeno e fraco pode ser feito para abrigar uma grande mente quando se direciona adequadamente essa mente por meio da herança social. Por sua vez, um corpo físico forte pode abrigar uma mente fraca e inativa pela mesma causa. A mente é a soma total de todas as impressões sensoriais que alcançaram o cérebro; portanto, dá para ver como é importante que essas

impressões sensoriais surjam da verdade, como é importante que sejam mantidas livres de preconceito, ódio e coisas do gênero.

A mente se assemelha a um campo fértil. Produz uma safra de acordo com a natureza da semente que é posta nela, por meio das impressões sensoriais que chegam a ela.

Ao controlar quatro fontes, o ideal de uma nação ou de um povo pode ser completamente mudado, ou até substituído por um novo ideal, em uma geração. Essas quatro fontes são: (1) os ensinamentos familiares, (2) os ensinamentos da igreja, (3) os ensinamentos das escolas públicas e (4) os jornais, as revistas e os livros.

Por meio dessas quatro fontes, qualquer ideal, pensamento ou ideia pode ser imposto à criança de forma tão indelével, que os resultados seriam difíceis, senão impossíveis, de apagar ou mudar.

Resumindo, acreditamos que vale a pena repetir, em poucas palavras, os dois principais pontos levantados, a saber:

*Primeiro* – Qualquer ideal ou hábito que se pretende tornar um elemento permanente em um ser humano deve ser plantado na mente na primeira infância, pelo princípio da hereditariedade social. Uma ideia assim plantada torna-se parte permanente dessa pessoa e permanece com ela por toda a vida, exceto em casos muito raros, em que influências mais fortes que aquelas que plantaram a ideia possam neutralizá-la ou apagá-la. Esse princípio é chamado de

hereditariedade social, pois constitui o meio pelo qual as características dominantes de uma pessoa são plantadas e desenvolvidas a partir de todas as impressões sensoriais que chegam à mente vindo do ambiente, por meio dos cinco sentidos, separadas e distintas daquelas características físicas que são herdadas dos pais.

*Segundo* – um dos princípios fundamentais mais importantes da psicologia, por meio do qual a mente humana funciona, é a tendência da mente de querer o que é negado, proibido ou difícil de adquirir. No momento em que você remove um objeto do alcance de uma pessoa, cria na mente dessa pessoa o desejo por aquele objeto. No momento em que você proíbe uma pessoa de fazer algo, desperta nela o forte desejo de fazer exatamente o que foi proibido. A mente humana se ressentida de ser forçada a fazer qualquer coisa. Portanto, para plantar na mente de uma pessoa uma ideia que permaneça nela de modo definitivo, é preciso apresentá-la de forma que a pessoa a acolha e aceite prontamente. Todos os vendedores competentes conhecem esse princípio e praticam o hábito de apresentar os méritos de seus serviços, bens ou mercadorias de forma que o comprador em potencial mal perceba que as ideias que está formando não se originam de sua mente.

Esses dois princípios são dignos de consideração por todos que querem se tornar líderes em qualquer empreendimento que valha a

pena, pois toda liderança bem-sucedida depende da utilização deles. Esteja você vendendo produtos, praticando medicina ou direito, pregando sermões, escrevendo livros, ensinando na escola ou administrando no comércio e na indústria, verá que sua capacidade aumenta muito quando estuda, entende e usa esses dois princípios pelos quais se pode alcançar a mente humana.

Você é a soma de dois fatores, apenas, hereditariedade e ambiente. Não pode mudar como você nasceu, mas pode construir seus pontos fortes e superar os fracos. E você PODE mudar seu ambiente, pensamentos, propósito e objetivo de vida. VOCÊ decide. Você QUER? Então, você PODE.

## LIÇÃO 2

---

# Autossugestão

*Autossugestão* significa simplesmente a sugestão que alguém pratica de forma deliberada sobre si mesmo.

James Allen, em sua excelente revista, *As a Man Thinketh* (*Como um homem pensa*, em tradução livre), deu ao mundo uma bela lição de autossugestão ao mostrar que um homem pode literalmente transformar-se por meio desse processo.

Esta lição, como a revista de James Allen, pretende ser principalmente um meio de estimular homens e mulheres à descoberta e percepção da verdade de que “eles são os fabricantes de si mesmos” em virtude dos pensamentos que escolhem e estimulam; que a mente é a tecelã, tanto da vestimenta interna do caráter quanto da vestimenta externa das circunstâncias; e que, da mesma forma que até agora se entrelaçaram com a ignorância, a dor e a tristeza, daqui em diante podem se entrelaçar com esclarecimento e felicidade.

Esta lição não é um sermão, nem um tratado sobre moralidade ou ética. É um tratado científico por meio do qual o estudioso pode compreender a

razão por que o primeiro degrau da escada para o triunfo foi colocado lá, e como fazer do princípio daquele degrau uma parte de seu equipamento de trabalho, com o qual superar os problemas econômicos mais importantes da vida. Esta lição tem por base os seguintes fatos:

1. Todo movimento do corpo humano é controlado e dirigido pelo pensamento, isto é, por ordens enviadas do cérebro, onde a mente atua como centro de comando.
2. A mente é dividida em duas seções, uma chamada de seção consciente (que dirige nossas atividades corporais enquanto estamos acordados), e outra chamada de seção subconsciente, que controla nossa atividade corporal quando estamos dormindo.
3. A presença de qualquer pensamento ou ideia na mente consciente (e este pensamento provavelmente também é válido para pensamentos e ideias na seção subconsciente da mente) tende a produzir um “sentimento associativo” que incitar a pessoa à atividade física apropriada, transformando o pensamento em questão em realidade física. Por exemplo, pode-se desenvolver confiança e autoconfiança usando a seguinte afirmação positiva, ou outra semelhante, mantendo sempre em mente o pensamento desta afirmação: “Eu acredito em mim. Sou corajoso. Posso realizar tudo o que emprender”. Este é o princípio da autossugestão.

Vamos agora ao *modus operandi* pelo qual é possível apropriar-se do primeiro degrau da escada para o triunfo e usá-lo. Para começar, procure diligentemente até encontrar o trabalho específico ao qual deseja dedicar sua vida, tomando cuidado para escolher aquele que vai beneficiar todos que são

afetados por suas atividades. Depois de decidir como será o trabalho de sua vida, escreva uma declaração clara sobre ele e guarde-a na memória.

Várias vezes por dia, e especialmente à noite, logo antes de ir dormir, repita as palavras dessa descrição escrita do trabalho de sua vida e afirme para si mesmo que está atraindo as forças, as pessoas e as coisas materiais necessárias para alcançar o objetivo do trabalho de sua vida, ou seu objetivo definido na vida.

Tenha em mente que o cérebro é literalmente um ímã, e que atrai outras pessoas que se harmonizam, em pensamentos e ideais, com aqueles pensamentos que dominam sua mente e aqueles ideais que estão mais profundamente arraigados em você.

Existe uma lei, que podemos chamar de lei da atração, por cuja ação a água busca seu nível, e tudo no universo de natureza semelhante busca sua espécie. Não fosse por essa lei, que é tão imutável quanto a lei da gravitação que mantém os planetas em seus devidos lugares, as células das quais cresce um carvalho poderiam fugir e se misturar com as células das quais cresce o álamo, produzindo uma árvore que seria parte álamo, parte carvalho. Mas nunca se ouviu falar desse fenômeno.

Seguindo essa lei da atração um pouco mais, podemos ver como ela funciona entre homens e mulheres. Sabemos que homens de negócios prósperos e bem-sucedidos buscam a companhia da própria espécie, enquanto os desfavorecidos buscam sua espécie, e isso acontece tão naturalmente quanto a água corre encosta abaixo.

Os semelhantes se atraem, fato indiscutível.

Então, se é verdade que os homens estão constantemente buscando a companhia daqueles cujos ideais e pensamentos se harmonizam com os seus, não dá para ver a importância de controlar e direcionar os pensamentos e os ideais a ponto de, com o tempo, desenvolver em seu cérebro exatamente o tipo de “ímã” que você deseja usar para atrair os outros até você?

Se é verdade que a própria presença de qualquer pensamento em sua mente consciente tem a tendência de lhe estimular para uma atividade corporal e muscular que corresponderá à natureza do pensamento, não é visível a vantagem de selecionar, com cuidado, os pensamentos aos quais você permite que sua mente se dedique?

Leia estas linhas com atenção, reflita e digira o significado que elas transmitem, porque agora estamos lançando a base para uma verdade científica que constitui o próprio alicerce sobre o qual é baseada toda realização humana valiosa. Estamos começando agora a construir a estrada pela qual você vai sair do deserto da dúvida, do desânimo, da incerteza e do fracasso, e queremos que você conheça cada centímetro dessa estrada.

Ninguém sabe o que é o pensamento, mas todo filósofo e todo homem de capacidade científica que estudou o assunto concorda com a afirmação de que o pensamento é uma forma poderosa de energia que dirige as atividades do corpo humano, que toda ideia mantida na mente por meio de pensamento prolongado e concentrado assume forma permanente e continua a afetar as atividades corporais de acordo com sua natureza, consciente ou inconscientemente.

A autossugestão, que não é mais nem menos que uma ideia mantida na mente por meio do pensamento, é o único princípio conhecido pelo qual

alguém pode literalmente se reformular, de acordo com qualquer padrão que possa escolher.

### *Como desenvolver o caráter por meio da autossugestão*

Isso nos leva a um lugar apropriado para explicar o método pelo qual seu autor literalmente se reformulou durante um período aproximado de cinco anos.

Antes de entrarmos nesses detalhes, vamos lembrar da tendência comum dos seres humanos de duvidar daquilo que não entendem e de tudo o que não podem provar de maneira que julguem satisfatória, seja por experiências próprias semelhantes, seja por observação.

Vamos também lembrar que este não é um tempo de ver para crer. Seu autor, embora relativamente jovem, viu o nascimento de algumas das maiores invenções do mundo, a descoberta, por assim dizer, de alguns dos chamados “segredos ocultos” da natureza. E pode-se dizer que ele se mantém preciso quando diz que, durante os últimos sessenta anos, a ciência abriu as cortinas que nos separavam da luz da verdade e colocou em uso mais ferramentas de cultura, desenvolvimento e progresso do que antes se descobriu em toda a história da raça humana.

Em anos relativamente recentes, vimos o nascimento da lâmpada elétrica incandescente, da máquina de impressão, da imprensa, do raio X, do telefone, do automóvel, do avião, do submarino, do telégrafo sem fio e de uma variedade de outras forças organizadas que servem a humanidade e tendem a distanciá-la dos instintos animais da idade das trevas da qual ela surgiu.

Enquanto essas linhas são escritas, somos informados de que Thomas A. Edison está trabalhando em um dispositivo que, ele acredita, permitirá aos espíritos dos homens que partiram se comunicarem conosco aqui na Terra, se tal coisa for possível. E se amanhã de manhã chegar de East Orange, New Jersey, a notícia de que Edison concluiu sua máquina e se comunicou com os espíritos dos homens que partiram, este escritor, por exemplo, não vai debochar da declaração. Se não aceitarmos isso como verdade até termos visto a prova, pelo menos manteremos a mente aberta sobre o assunto, porque temos testemunhado o suficiente do “impossível” durante os últimos trinta anos para nos convencer de que há pouco estritamente impossível quando a mente humana se dedica a uma tarefa com aquela determinação implacável que não conhece derrotas.

Se a história moderna traz as informações corretas, os melhores ferroviários do país zombaram da ideia de que Westinghouse poderia parar um trem colocando ar comprimido no freio, mas esses mesmos homens viveram para ver uma lei aprovada pela legislatura de Nova York obrigando as empresas ferroviárias a usar esse “artifício tolo”, e se não fosse por essa lei, a velocidade atual dos trens e a segurança com que podemos viajar não seriam possíveis.

Lembramos também que, se o ilustre Napoleão Bonaparte não tivesse debochado do pedido de audiência de Robert Fulton, a capital francesa hoje poderia estar situada em solo inglês, e a França poderia ser a senhora de todo o império britânico. Fulton mandou dizer a Napoleão que ele havia inventado uma máquina a vapor que poderia impulsionar um navio contra o vento, mas Napoleão, nunca tendo visto tal artifício, respondeu que não tinha

tempo para brincar com engenhocas e, além disso, os navios não podiam navegar contra o vento, porque os navios nunca navegaram dessa forma.

O autor lembra bem de um projeto de lei que foi apresentado ao Congresso solicitando uma verba para fazer experiências com um avião que Samuel Pierpont Langley havia projetado, mas a verba foi prontamente negada, e o Professor Langley foi ridicularizado por ser um sonhador pouco prático e “maluco”. Ninguém jamais tinha visto um homem fazer uma máquina voar no ar, e ninguém acreditava que isso fosse possível.

Mas estamos nos tornando um pouco mais liberais em nossas opiniões sobre poderes que não entendemos; pelo menos aqueles que não querem virar piada para as gerações futuras.

Sentimos que devíamos lembrar o leitor dessas “impossibilidades” do passado que se tornaram realidades, antes de levá-lo para trás das cortinas de nossa vida e exibir, para seu benefício, certos princípios que temos motivos para crer que serão difíceis de aceitar para os não iniciados, até que tenham sido testados e comprovados.

Vamos agora revelar a experiência mais surpreendente e, podemos dizer, a mais milagrosa de todo o nosso passado, uma experiência relatada exclusivamente para benefício daqueles que procuram de forma sincera maneiras e meios para desenvolver em si mesmos aquelas qualidades que constituem o caráter positivo.

Quando começamos a entender o princípio da autossugestão há vários anos, adotamos um plano para fazer uso prático dele e desenvolver certas características que admirávamos em certos homens, que são conhecidos personagens da história, por exemplo:

À noite, pouco antes de dormir, adotamos como prática fechar os olhos e ver, em nossa imaginação (por favor, estabeleça isso com clareza em sua mente – o que vimos era deliberadamente colocado em nossa mente como instruções, ou como um comando direto para a mente subconsciente, e como uma planta a partir da qual ela poderia construir, por meio de nossa imaginação, e não foi de forma alguma atribuído a nada oculto ou no campo dos fenômenos desconhecidos), uma grande mesa de conselho à nossa frente.

Depois víamos, em nossa imaginação, certos homens sentados ao redor daquela mesa, homens de cujo caráter e vida queríamos absorver certas qualidades a serem deliberadamente incorporadas em nosso próprio caráter, por meio do princípio da autossugestão.

Por exemplo, alguns homens que selecionamos para ocupar um lugar imaginário na mesa de conselho imaginária eram Lincoln, Emerson, Sócrates, Aristóteles, Napoleão, Jefferson, Elbert Hubbard, o homem da Galileia e Henry Ward Beecher, o conhecido orador inglês.

O propósito era impressionar o subconsciente, por meio da autossugestão, com o pensamento de que estávamos desenvolvendo certas qualidades que mais admirávamos em cada um desses e em outros grandes homens.

Noite após noite, por uma hora ou mais, tínhamos essa reunião imaginária na mesa de conselho. Na verdade, mantemos a prática até hoje, acrescentando um novo personagem à mesa sempre que encontramos alguém de quem desejamos absorver certas qualidades por meio da imitação.

De Lincoln, queríamos as qualidades pelas quais ele era mais conhecido – seriedade de propósito; um adequado senso de justiça com todos – amigos

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

## Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "As Regras de Ouro"  
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](#).