

CAPITÃO DA
MINHA ALMA,
SENHOR DO
MEU DESTINO



SEJA DONO DA
SUA PRÓPRIA MENTE
NAPOLEON
HILL

PREFÁCIO DE JAMIL ALBUQUERQUE

NAPOLEON HILL

CAPITÃO DA
MINHA ALMA,
SENHOR DO
MEU DESTINO

PUBLICAÇÃO OFICIAL AUTORIZADA
PELA FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL

Título original: *How To Own Your Own Mind*

Copyright © 2017 by The Napoleon Hill Foundation

Capitão da minha alma, senhor do meu destino

1ª edição: Julho 2019

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:

Napoleon Hill

Tradução:

Mayã Guimarães

Revisão:

3GB Consulting

Preparação de texto:

André Fonseca

Projeto gráfico:

Dharana Rivas

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

H647c Hill, Napoleon.

Capitão da minha alma, senhor do meu destino. /
Napoleon Hill. – Porto Alegre: CDG, 2019.

304 p.

1. Desenvolvimento pessoal. 2. Motivação. 3. Sucesso
pessoal. 4. Autoajuda. I. Título.

CDD - 131.3

Produção editorial e distribuição:

contato@citadeeditora.com.br
www.citadeeditora.com.br



SUMÁRIO

PREFÁCIO

INTRODUÇÃO

CAPÍTULO 1

Visão criativa

Análise do Capítulo 1

Introdução ao Capítulo 2

CAPÍTULO 2

Pensamento organizado

Os pontos de vista de Andrew Carnegie
sobre pensamento organizado

CAPÍTULO 3

Atenção controlada

Análise da atenção controlada
por Andrew Carnegie

Seja dono da sua própria mente

PREFÁCIO

JAMIL ALBUQUERQUE

Presidente do Grupo MasterMind –
Treinamentos de Alta Performance

Conheci “Invictus”, de William Henley, ao descobrir a obra de Napoleon Hill no final da década de 1970. Desde então, os ensinamentos de Hill são minha bússola mais confiável, e o poema, meu fiel companheiro de travessias. Em todas as ocasiões em que o mar ficou revolto, em que tempestades desabaram, em que me vi engolfado pela escuridão de um céu sem estrelas, mantive o leme firme recorrendo à filosofia de Hill para singrar as vagas com galhardia. Abalroado por temores e incertezas que ameaçavam soçobrar-me, recorri ao lastro infalível de Henley para manter o prumo:

SOU SENHOR DO MEU DESTINO,
SOU O CAPITÃO DA MINHA ALMA.

“Invictus” louva a pessoa que acredita em si, que preserva sua dignidade e honra, que persevera em seus ideais e objetivos. Você é senhor de seu destino e capitão de sua alma quando controla seus pensamentos e os direciona com sabedoria e foco.

Neste livro, Napoleon Hill relembra as conversas com seu mentor, o magnata Andrew Carnegie, apresenta os conceitos de visão criativa, pensamento organizado e atenção controlada, ensina como cultivar essas qualidades e explica sua importância para a conquista do sucesso. Domine

sua mente, pense de modo criativo, organizado e atento, e suas ações o levarão à vitória.

INTRODUÇÃO

DON M. GREEN

Diretor executivo da Fundação Napoleon Hill

Em 1941, Napoleon Hill criou e publicou dezessete pequenos livros, cada um contendo uma explicação dos princípios de conquista pessoal desenvolvidos ao longo de vinte anos a partir do estudo de grandes histórias americanas de sucesso. Hill se sentiu inspirado a isso quando, ainda repórter inexperiente, entrevistou o grande magnata do aço Andrew Carnegie, que descreveu os princípios do sucesso e encomendou ao jovem Napoleon o início de um intenso estudo sobre como esses princípios contribuíram para o sucesso de grandes homens da época e de tempos anteriores. Ele chamou a série de *Mental Dynamite* (Dinamite mental), expressão que Carnegie usou para descrever o material que produziu.

Logo após a publicação, Pearl Harbor foi atacado, e a América do Norte entrou na Segunda Guerra. Com os preparativos para essa guerra e a vitória ao fim dela, *Mental Dynamite*, como tantas outras coisas significantes, mas menos importantes que a guerra, foi deixado de lado pelo público americano. Juntou poeira nos arquivos da Fundação Napoleon Hill até que, recentemente, foi redescoberto, e está agora sendo reimpresso pela fundação em formato de livro.

Este livro foi criado por nosso fundador com a junção de três capítulos relacionados da obra-prima *Mental Dynamite*. Cada um trata de como pensar antes de agir e, portanto, de como reconhecer oportunidades, pontua o objetivo principal definido do indivíduo e o refina até chegar a hora de agir. Quando dominar esses capítulos, você saberá como ser dono da sua própria mente.

O primeiro capítulo apresenta o princípio da visão criativa. Andrew Carnegie explicou ao jovem Napoleon, em 1908, que a imaginação é um

componente primário dela, e forneceu exemplos de como a imaginação capacita a pessoa a ser bem-sucedida em atividades aparentemente tão diversas como invenção e vendas, por exemplo. Mas é necessário usar a imaginação. “Pensamentos fugazes” e “meros desejos”, em suas próprias palavras, não são suficientes para criar invenções e concluir vendas; é preciso reconhecer oportunidades e agir a partir delas. Essa é a essência da visão criativa. Carnegie também detalhou os dez princípios de sucesso usados por todas as pessoas que obtiveram resultados favoráveis com a visão criativa.

Hill acompanha as extensivas citações de sua entrevista com Carnegie com os próprios comentários, escritos 33 anos mais tarde. Ele sugere diversas ideias para melhorar sociedade e indústria. Ambas poderiam se beneficiar do uso da visão criativa, e muitas das ideias são incrivelmente à frente de seu tempo. Depois, ele fornece vários exemplos de pessoas do então presente que usaram a visão criativa para alcançar o sucesso. Juntos, os insights de Andrew Carnegie e Napoleon Hill são uma aula envolvente sobre como todos nós podemos usar a nossa visão criativa para reconhecer oportunidades e alcançar nossos objetivos.

O Capítulo 2 discute a importância do princípio do pensamento organizado. Por meio do uso de três gráficos, Hill explica como se pode atingir e usar o pensamento organizado para controlar com sucesso o próprio destino. Acredito que você perceberá, assim como eu, que esses três gráficos merecem estudo repetido e que cada leitura deles revela algo novo. Eles comprovam que pensamento organizado, força de vontade e autodisciplina interagem com as faculdades mentais, os cinco sentidos, os motivos básicos do homem e outros princípios de sucesso para produzir resultados quando – e isso é essencial – existe ação. Pensamentos sem ação são ineficientes.

Hill explica como raciocínio indutivo e dedutivo e hereditariedade social contribuem para o desenvolvimento do pensamento organizado. Ressalta a importância de hábitos, bons e maus, para influenciar a capacidade do indivíduo de atingir o pensamento organizado. O capítulo termina com excertos da entrevista que o jovem Napoleon Hill fez em 1908 com Andrew

Carnegie, na qual Carnegie detalhou as coisas positivas que podem ser realizadas pelo pensamento positivo e como sua utilização por homens maus está fadada ao fracasso.

O Capítulo 3 é dedicado ao princípio do sucesso da atenção controlada. Atenção controlada é concentração, e mais. São os meios pelos quais os planos da pessoa são impressos na mente subconsciente. É o processo de controlar todas as atividades da mente e dirigi-las para um fim específico. Ela é essencial para a implementação da visão criativa e do pensamento organizado.

Hill explica como o uso de outros princípios de sucesso, como fazer o esforço extra, MasterMind e fé podem intensificar a capacidade de desenvolver a atenção controlada e alimentar a confiança do indivíduo. Ele fornece exemplos de pessoas que combinaram vários princípios de sucesso e atenção controlada para desenvolver soluções antes desconhecidas para problemas existentes. Hill também divulga depoimentos de muitas pessoas famosas e bem-sucedidas sobre como a atenção controlada foi importante para a vida delas. Um tema comum é que se deve controlar a atenção concentrando-a em um objetivo principal, em vez de vários.

O capítulo termina com mais uma entrevista de Carnegie sobre os efeitos do uso da atenção controlada. Esse conceito leva à especialização, o que produz recompensas maiores do que uma abordagem generalizada de um empreendimento ou de uma profissão. Ela é essencial para o progresso e a promoção no emprego. E, quando empregada pelos cidadãos, leva ao sucesso da livre-iniciativa e da democracia, em oposição a uma sociedade socialista, na qual a atenção controlada, se utilizada, acaba atrofiando e morrendo.

O livro mais conhecido de Napoleon Hill é *Think and Grow Rich*.^{*} Os capítulos no livro em suas mãos ajudam a explicar o raciocínio por trás desse título. Como Hill enfatizou repetidamente, a ação é fundamental para o sucesso. Mas você deve pensar antes de agir, ou suas atitudes serão desperdiçadas.

Esses capítulos atemporais sobre a importância do pensamento antes da ação serão esclarecedores para ajudá-lo a alcançar seu objetivo principal

definido. Para isso, você deve aprender como se apoderar de sua própria mente, e este livro vai lhe ensinar como fazer isso.

A força com que pensamos é “dinamite mental”, e isso pode ser organizado e usado de forma construtiva para se chegar a fins definidos. Se não for organizado e usado por meio de hábitos controlados, pode se tornar um “explosivo mental” que vai, literalmente, explodir as esperanças de realização e levar a um inevitável fracasso.

ANDREW CARNEGIE

* A Citadel Editora lançou *Think and Grow Rich* no original, em inglês, e também na versão revista e atualizada da Fundação Napoleon Hill, intitulada *Quem pensa enriquece – O legado*.

CAPÍTULO 1

VISÃO CRIATIVA

Um filósofo disse: “A imaginação é a oficina do homem onde é criado o padrão de todas as suas realizações”. Outro pensador a descreveu como “a oficina da alma, onde as esperanças e os desejos do homem são preparados para a expressão material”.

Este capítulo descreve os métodos pelos quais alguns dos grandes líderes da América, por intermédio da aplicação da visão criativa, fizeram do estilo de vida americano o objeto de inveja do mundo, e começa no estudo particular de Andrew Carnegie em 1908, comigo, Napoleon Hill, como o aluno e repórter.

HILL: Você já disse que a visão criativa é um dos princípios da realização individual. Pode analisar esse princípio e descrever como se pode fazer uso prático dele?

CARNEGIE: Em primeiro lugar, vamos garantir uma compreensão clara do significado da expressão visão criativa, como a estamos usando aqui, explicando que essa não é só mais uma maneira de nomear a nossa imaginação. É, na verdade, a capacidade de reconhecer oportunidades e agir para se beneficiar delas. Um importante elemento da visão criativa é o uso da imaginação.

Há dois tipos de imaginação. Um é conhecido como imaginação sintética, e o outro é a imaginação criativa.

Imaginação sintética é o ato de combinar ideias, conceitos, planos, fatos e princípios reconhecidos em novos arranjos. O velho axioma “nada de novo

sob o sol” surgiu do fato de a maioria das coisas que parecem ser novas não ser mais que um rearranjo daquilo que é velho. Praticamente todas as patentes registradas no Gabinete de Patentes não são mais que velhas ideias que foram arranjadas em uma nova ordem, ou que ganharam um novo uso. Patentes que não se enquadram nessa categoria são conhecidas como “patentes básicas” e são obra da imaginação criativa, isto é, são baseadas em ideias criadas recentemente, que não foram anteriormente usadas ou reconhecidas.

A imaginação criativa tem origem, até onde a ciência foi capaz de determinar, na mente subconsciente, em que existe a habilidade de perceber e interpretar novas ideias por meio de algum poder ainda desconhecido para a ciência. Alguns acreditam que a faculdade da imaginação criativa realmente é “a oficina da alma”. De um fato podemos ter certeza: é inegável a existência de uma faculdade mental pela qual alguns homens percebem e interpretam novas ideias nunca antes conhecidas pela humanidade. Mais adiante, citarei exemplos conhecidos dessa habilidade. Além disso, me empenharei em descrever como essa habilidade pode ser desenvolvida e posta a serviço de fins práticos.

HILL: Qual dos dois tipos de imaginação é usado com mais frequência no ramo da indústria e nas esferas comuns da vida?

CARNEGIE: A imaginação sintética é a mais usada. A imaginação criativa, como o nome sugere, é utilizada apenas por aqueles que alcançaram os meios para pôr em prática essa habilidade incomum.

HILL: Pode mencionar exemplos da aplicação desses dois tipos de imaginação, considerando todos os detalhes possíveis para que os métodos práticos possam ser entendidos?

CARNEGIE: Bem, vamos pegar o trabalho de Thomas A. Edison, por exemplo. Estudando suas realizações, veremos como ele fez uso dos dois tipos de imaginação, embora tenha usado o tipo sintético com mais frequência.

Sua primeira invenção a atrair atenção no mundo todo foi criada pela união, em uma nova combinação, de dois antigos e conhecidos princípios. Eu me refiro à lâmpada elétrica incandescente, cuja perfeição foi atingida somente depois de Edison ter tentado mais de dez mil diferentes combinações de velhas ideias sem resultados satisfatórios.

HILL: Quer dizer que Edison teve a persistência para continuar tentando diante de dez mil fracassos?

CARNEGIE: Sim, é exatamente o que estou dizendo. E devo aqui chamar sua atenção para o fato de que homens com um bom senso de imaginação raramente desistem, até encontrarem a resposta para seus problemas.

Edison aperfeiçoou a lâmpada elétrica incandescente combinando de um jeito novo dois princípios bem conhecidos. O primeiro desses princípios era o fato estabelecido de que, aplicando energia elétrica às duas extremidades de um filamento de metal, é gerada uma resistência por meio da qual o filamento é aquecido até brilhar e produzir a luz. Esse princípio era conhecido muito antes do tempo dos experimentos de Edison com a lâmpada elétrica, mas o problema era que não havia sido encontrado nenhum jeito de controlar o calor. Talvez os fatos fossem mais bem compreendidos se eu dissesse que não foi encontrada nenhuma forma de metal ou outra substância capaz de transmitir a quantidade necessária de calor para produzir uma luz satisfatória por mais que alguns segundos. O calor intenso da eletricidade logo queimava o metal.

Depois de experimentar todas as substâncias conhecidas que conseguiu encontrar, sem descobrir nada que pudesse servir ao propósito desejado, Edison se deparou com outro conhecido princípio que foi a resposta para seu problema. Eu digo que ele “se deparou” com o princípio, mas talvez não seja essa a maneira mais precisa de explicar como isso se apresentou a ele. Terei mais a dizer sobre isso mais adiante. De qualquer maneira, surgiu em sua cabeça o conhecido princípio pelo qual o carvão é produzido, e ele reconheceu ali a resposta para o problema que havia provocado mais de dez mil fracassos.

Explicando rapidamente, produz-se carvão formando uma pilha de madeira no chão, ateando fogo a ela e cobrindo toda a pilha com terra. A terra permite que ar suficiente passe para manter o fogo vivo e latente, mas não o bastante para que haja chamas. O processo de combustão lenta continua até a madeira carbonizar completamente, deixando o tronco intacto e na forma de uma substância conhecida como carvão.

Você aprendeu, é claro, quando estudava física, que onde não existe oxigênio não pode haver fogo; que controlando o influxo de oxigênio é possível controlar proporcionalmente a quantidade de calor do fogo.

Edison conhecia esse princípio muito antes de começar a fazer experiências com a lâmpada elétrica, mas só depois de fazer milhares de testes pensou nele como o princípio que estava procurando.

Assim que esse princípio foi reconhecido como aquilo que procurava, ele foi ao laboratório, pôs um filamento de metal em forma de mola dentro de uma garrafa, tirou todo o ar dela, lacrou a garrafa com cera, aplicou a energia elétrica às duas extremidades do filamento e pronto: nascia a primeira lâmpada elétrica incandescente do mundo. A lâmpada rústica queimou por mais de oito horas.

O que aconteceu é óbvio, certamente. Colocando o filamento em um vácuo que não continha oxigênio, ele podia ser aquecido o suficiente para produzir luz sem queimar completamente como havia acontecido quando fora deixado em contato com o ar. Esse mesmo princípio é utilizado na fabricação de todas as lâmpadas elétricas incandescentes até hoje, embora o método tenha sido muito refinado, até a moderna lâmpada elétrica ser muito mais eficiente do que era quando Edison descobriu como controlar o calor.

Agora, voltemos à questão sobre como Edison pensou em associar esses dois velhos princípios de um jeito novo. Eu disse que ele “se deparou” com a ideia de usar o princípio do carvão como um meio de controlar o calor da energia elétrica. Mas não foi exatamente assim que ele teve a ideia.

Começa aqui, então, a entrar em cena o princípio da imaginação criativa. Por essa repetição de pensamento em relação ao seu problema, mantido por um longo período de tempo, ao longo de milhares de

experimentos, Edison carregou, de forma consciente ou não, em sua mente subconsciente, uma imagem clara do problema que tinha, e, por alguma força estranha que ninguém entende, sua mente subconsciente deu a ele a solução desse problema na forma de uma “intuição” que o levou a pensar no princípio do carvão.

Ao descrever essa experiência muitos anos depois, Edison disse que, quando teve a “intuição”, a reconheceu imediatamente como o elo perdido que procurava. Além disso, teve certeza de que daria certo antes mesmo de testá-la. Ele fez ainda a importante afirmação de que, quando a ideia de usar o princípio do carvão “surgiu em sua cabeça”, trouxe com ela uma sensação de segurança de sua adequação que não havia acompanhado nenhuma das outras milhares de ideias semelhantes que ele havia testado por intermédio da imaginação sintética.

A partir dessa afirmação, podemos concluir que a mente subconsciente tem não só o poder de criar a solução para os problemas, como também meios para forçar o indivíduo a reconhecer a solução quando ela se apresenta à mente consciente.

Sempre que encontrar um empreendimento próspero, você encontrará um indivíduo que tem visão criativa.

HILL: Pelo que disse, concluo que persistência foi essencial para Edison descobrir a solução para seu problema.

CARNEGIE: Sim, e alguns outros fatores também. Antes de tudo, ele começou sua pesquisa com definição de objetivo, aplicando, assim, talvez o mais importante dos princípios da realização individual. Ele conhecia a natureza de seu problema, mas, tão importante quanto isso, estava determinado a encontrar sua solução. Portanto, ele apoiou sua definição de objetivo com um desejo obsessivo por sua realização. Desejo obsessivo é o estado mental que serve para limpar a mente de medo, dúvida e limites autoimpostos, abrindo assim o caminho para o estado mental conhecido

como fé. Recusando-se a aceitar a derrota ao longo de mais de dez mil fracassos, Edison preparou sua mente para a aplicação da fé.

HILL: Todas as invenções de Edison foram criadas pela aplicação conjunta de imaginação criativa e imaginação sintética, como no caso da lâmpada elétrica incandescente?

CARNEGIE: Oh, não. De jeito nenhum. A maioria de suas invenções foi criada unicamente com a ajuda da imaginação sintética, pelo método de experimentação por tentativa e erro. Mas ele concluiu uma invenção exclusivamente com o auxílio da imaginação criativa, e, até onde sei, essa foi a única invenção que ele aperfeiçoou por meio apenas desse princípio. Eu me refiro ao fonógrafo. Essa foi uma ideia nova. Ninguém antes de Edison, até onde sei, jamais produziu uma máquina que gravasse e reproduzisse as vibrações do som.

HILL: Que técnica Edison utilizou na aplicação da imaginação criativa para o aperfeiçoamento da máquina falante?

CARNEGIE: A técnica foi muito simples: ele imprimiu na mente subconsciente a ideia da máquina falante e de lá passou para a mente consciente um plano perfeito para a construção dessa máquina.

HILL: Está dizendo que Edison contou completamente com a imaginação criativa?

CARNEGIE: Sim, completamente. É uma das características estranhas dessa invenção em particular de Edison é o fato de o plano a ele entregue por sua mente subconsciente ter funcionado quase desde a primeira tentativa de colocá-lo em prática. A ideia de como tal máquina poderia ser construída “surgiu” na cabeça de Edison. Ele então se sentou e fez um desenho rústico da máquina, entregou ao seu construtor de modelos e pediu para que ele produzisse a máquina, e em questão de horas ela estava pronta, testada e, uau, funcionando. É claro que a máquina era rudimentar, mas foi o

suficiente para provar que a imaginação criativa de Edison não havia falhado.

HILL: Você disse que Edison “imprimiu na mente subconsciente” a ideia da máquina falante. Como ele fez isso, e quanto tempo foi necessário até o subconsciente entregar a ele o princípio funcional da máquina?

CARNEGIE: Não sei se Edison determinou exatamente quanto tempo ele passou pensando nessa máquina antes de seu subconsciente capturar esses pensamentos e traduzi-los em um plano perfeito, mas tenho a impressão de que não foram mais que algumas semanas, no máximo. Talvez não mais que alguns dias. Seu método para imprimir seu desejo na mente subconsciente consistiu no simples procedimento de converter esse desejo em uma obsessão. Isto é, o pensamento de uma máquina que gravaria e reproduziria o som tornou-se o pensamento dominante em sua mente. Ele focou a mente nisso, por meio da concentração de seu interesse, e fez dele o principal ocupante de sua cabeça dia a dia, até essa forma de autossugestão penetrar o subconsciente e registrar uma imagem clara de seu desejo.

HILL: É assim que se conecta a mente consciente ao subconsciente?

CARNEGIE: Sim, esse é o mais simples método conhecido. Você entende, portanto, por que enfatizei a importância de intensificar os desejos até que se tornem obsessivos? Um desejo profundo, ardente, é capturado pelo subconsciente e serve de base para a ação de maneira muito mais definida e rápida que um desejo comum. Um simples desejo parece não criar impressão no subconsciente. Muita gente fica confusa com a diferença entre um desejo comum e um desejo ardente que foi estimulado até alcançar proporções obsessivas pela repetição do pensamento conectado a ele.

HILL: Se o entendi corretamente, o elemento da repetição é importante. Por quê?

CARNEGIE: Porque a repetição do pensamento cria “hábitos de pensamento” que levam a mente a trabalhar imediatamente em uma ideia sem que se faça um esforço consciente. Parece que o subconsciente se preocupa primeiro com os pensamentos que se tornaram hábitos e, em especial, se os pensamentos foram fortemente dotados de emoção por um desejo profundo e ardente de sua realização.

HILL: Então, qualquer um pode usar a imaginação criativa pelo processo simples de carregar a mente subconsciente com desejos definidos?

CARNEGIE: Sim, não há nada que impeça qualquer pessoa de usar esse princípio, mas você deve lembrar que resultados práticos são obtidos apenas por aqueles que disciplinaram seus hábitos de pensamento por meio do processo de concentração de interesse e desejo. Pensamentos fugazes que vêm e vão de forma intermitente e meros desejos, que somam a extensão do pensamento da pessoa mediana, não criam nenhuma impressão na mente subconsciente.

HILL: Pode mencionar alguns exemplos adicionais da aplicação prática dos dois tipos de imaginação?

CARNEGIE: Bem, vejamos a experiência de Henry Ford relacionada ao aperfeiçoamento de um veículo automotor, por exemplo. A ideia desse veículo foi sugerida a ele pela primeira vez por um trator movido a vapor que era usado para rebocar uma máquina de debulha. Desde a primeira vez que viu o trator, ele começou a pensar na ideia de um pequeno veículo sem cavalos.

De início, ele usou o princípio da imaginação sintética, focando o pensamento em maneiras e meios de converter o trator movido a vapor em um veículo rápido para o transporte de passageiros. A ideia tornou-se obsessiva para ele, e teve o efeito de transmitir seu desejo ardente para a mente subconsciente – onde ela foi acolhida –, que serviu de base para a ação. A ação da mente subconsciente sugeriu a ele o uso de um motor de combustão interna para substituir o motor a vapor, e ele começou a

trabalhar imediatamente na criação desse motor. É claro que ele usou como guia experimentos de outros homens relacionados a motores de combustão a gás, mas seu problema era encontrar um jeito de transmitir a força do motor para as rodas de um veículo. Ele manteve a mente carregada com seu principal propósito, até que, passo a passo, a mente subconsciente apresentou ideias com as quais ele pôde aperfeiçoar o sistema planetário de transmissão de força que permitiu o desenvolvimento de seu primeiro modelo funcional de um automóvel.

HILL: Pode descrever os principais fatores que integraram o *modus operandi* da mente de Ford enquanto ele aperfeiçoava o automóvel?

CARNEGIE: Sim, isso é bem fácil. E quando eu os descrever, você terá uma compreensão clara dos princípios funcionais usados por todos os homens bem-sucedidos, bem como uma imagem clara da mente de Ford, a saber:

1. Ford foi motivado por um objetivo definido, que é o primeiro passo em todas as realizações individuais.
2. Ele estimulou seu objetivo até transformá-lo em uma obsessão, concentrando seus pensamentos nele.
3. Ele transformou seu objetivo em planos definidos por meio do princípio do esforço individual organizado, e pôs seus planos em ação com persistência inabalável.
4. Ele fez uso do MasterMind, primeiro, pela ajuda harmoniosa da esposa, e segundo, buscando conselhos de outras pessoas que haviam feito experiências com motores de combustão interna e métodos de transmissão de força. Ainda mais tarde, é claro, quando começou a produzir automóveis para vender, ele fez uso ainda mais extenso do MasterMind, aliando-se aos irmãos Dodge e a outros mecânicos e engenheiros capacitados no tipo de problemas mecânicos que ele precisava resolver.
5. Por trás de todo esse esforço, estava o poder da fé aplicada, que ele adquiriu como resultado de seu desejo intenso de realização ligado ao

seu objetivo principal definido.

HILL: Resumindo rapidamente, o sucesso de Ford foi devido a ele ter adotado um objetivo principal definido, que inflamou até transformar em obsessão, levando assim à estimulação tanto das faculdades da imaginação sintética quanto da imaginação criativa. É isso?

CARNEGIE: Isso conta a história em uma frase. A parte da história que deve ser enfatizada é o fato de Ford ter se movido com persistência. No início ele enfrentou uma sucessão de derrotas. Uma de suas maiores dificuldades era a falta de capital para seguir com sua pesquisa antes de ter aperfeiçoado o automóvel. Depois disso, surgiu uma dificuldade ainda maior, relacionada à obtenção do necessário capital de giro para produzir seus automóveis em quantidade. Na sequência, veio uma série de dificuldades, como discórdias com os membros de seu grupo de MasterMind, e outros problemas semelhantes, todos exigindo persistência e determinação. Essas qualidades Ford tem, e creio que podemos dizer que ele deve o sucesso à sua habilidade de saber exatamente o que quer e à sua capacidade de sustentar suas vontades com persistência inabalável.

Se uma única qualidade se destaca na personalidade de Ford, sobrepõe-se a todas as outras, é sua capacidade de persistência. Deixe-me lembrar mais uma vez que a definição de objetivo, sustentado por uma forma de persistência que assuma a proporção de uma obsessão, é o maior de todos os estimulantes tanto para a forma sintética quanto para a forma criativa de imaginação. A mente do homem é dotada de um poder que força o subconsciente a aceitar e agir a partir de desejos obsessivos que são definitivamente planejados.

HILL: Pode citar alguns outros exemplos da aplicação prática de imaginação?

CARNEGIE: Vejamos, por exemplo, a pesquisa de Alexander Graham Bell relacionada ao telefone moderno. Aqui temos um exemplo do uso da imaginação criativa, porque a invenção de Bell era nova. Digamos que ele,

como Edison, “se deparou” com o princípio que tornou o telefone prático enquanto pesquisava um equipamento mecânico com o qual poderia criar um aparelho auditivo para a esposa, cuja audição era deficiente.

Mais uma vez, encontramos um homem que foi inspirado por um objetivo definido que assumiu proporções de obsessão. A intensa compaixão pela esposa foi o fator que deu força obsessiva ao seu objetivo. Nesse caso, como em todos os outros em que homens deram proporções obsessivas a seus desejos, havia um motivo definido por trás de seu desejo. Motivo é o começo de todos os desejos.

Durante um longo período de pesquisa enredado em detalhes demais para se descrever aqui, o subconsciente de Bell finalmente apresentou a ele uma ideia que servia ao seu objetivo. Ela se tornou conhecida pelo mundo científico como experimento de Bell, cuja essência era:

Um raio de luz é projetado em um prato de selênio, que reflete o raio para outro prato do mesmo metal a alguma distância do primeiro. Este último se comunica com uma pilha galvânica, à qual um telefone é ligado. As palavras pronunciadas atrás do primeiro prato são ouvidas nitidamente pelo telefone na extremidade do segundo prato. O raio de luz serviu como um fio do telefone. As ondas sonoras se transformaram em ondas de luz, e essas em ondas galvânicas, que por sua vez se tornaram novamente ondas sonoras.

Assim, um novo princípio para transmissão de ondas sonoras foi descoberto. Reivindicou-se que o princípio, em parte, foi sugerido a Bell pelos experimentos de um homem chamado Dolbear. Houve um processo legal pela prioridade de direito ao princípio, mas Dolbear perdeu na Justiça, e Bell foi declarado o descobridor do princípio funcional do telefone moderno.

De qualquer maneira, o desejo de Bell por um aparelho auditivo para a esposa, reforçado por uma pesquisa persistente para esse aparelho, levou à descoberta do princípio de que ele precisava. Deve-se lembrar que o subconsciente faz uso de todos os meios práticos disponíveis para revelar conhecimento àqueles que o procuram com desejo obsessivo. Ele não faz

milagres, mas faz uso inteligente de todo meio prático disponível para a realização de seu objetivo.

HILL: Agora vamos nos afastar do campo das invenções e ver como o princípio da imaginação pode ser aplicado em áreas menos complexas de empreendimento.

CARNEGIE: Muito bem, tome como exemplo a primeira grande casa de vendas por catálogo estabelecida nos Estados Unidos. Aqui temos um bom exemplo de imaginação sintética aplicada às vendas.

Um operador de telégrafo ferroviário com quem trabalhei anteriormente descobriu que tinha um tempo livre que não podia usar em atividades ligadas a seus deveres no trabalho. Sendo um homem de mente inquisitiva, ele começou a procurar alguma coisa que pudesse fazer para ocupar-se e, ao mesmo tempo, ter uma renda extra. Aqui, mais uma vez, a questão do motivo entrou em cena, novamente o motivo financeiro.

Depois de pensar no assunto por vários meses, ele vislumbrou uma saída rentável para seus esforços usando uma linha de telégrafo sem utilidade para vender relógios para seus colegas operadores na divisão, então encomendou uma dúzia de relógios por preço de atacado e os colocou à venda. A ideia pegou fogo desde o início. Em muito pouco tempo, ele tinha vendido seis daqueles relógios. Depois, incentivada pelo sucesso, sua imaginação começou a se expandir até que ele comprou outras peças de joalheria. Tudo ia bem, e ele criava um negócio bem-estruturado, até seu supervisor descobrir o que ele estava fazendo e demiti-lo sumariamente.

Cada adversidade traz com ela a semente de um benefício equivalente. Dessa adversidade do telegrafista nasceu a primeira grande casa de vendas por catálogo. Ele mudou o método de vendas do telégrafo para o correio, usando primeiro um catálogo mimeografado de seus produtos. Além disso, acrescentou outras pessoas de fora da área dos telégrafos à sua lista de possíveis compradores, principalmente pessoas que moravam nos vilarejos e distritos rurais. Em pouco tempo, seu empreendimento havia crescido a ponto de ele poder pagar por um catálogo impresso ilustrado com fotos de

suas mercadorias. Desse ponto em diante, a história é conhecida por milhões de pessoas nos Estados Unidos que hoje compram produtos da casa de vendas por catálogo estabelecida por esse homem.

Ele então aceitou um sócio, fazendo uso, portanto, do princípio do MasterMind. Esse sócio se mostrou uma verdadeira mina de ouro, porque tinha um aguçado senso de publicidade. Vários anos mais tarde, a empresa foi vendida para uma corporação por um preço que tornou seus proprietários multimilionários. Esse foi o começo da venda por catálogo em grande escala.

Pois bem, não havia nada de muito misterioso no sucesso desse homem. Ele simplesmente pôs a mente para trabalhar com um objetivo definido e perseguiu esse objetivo até ele o tornar rico. Não criou nada de novo. Só deu um novo uso a uma velha ideia. Muitas grandes fortunas foram acumuladas dessa maneira.

HILL: Se entendi corretamente, o operador de telégrafo aplicou apenas o princípio da imaginação sintética. É isso?

CARNEGIE: Sim, é isso. Ele não fez nada além de aplicar o princípio do *merchandising* de um jeito novo. Mas não esqueça que isso é tudo o que faz a maioria dos homens bem-sucedidos. Raramente os homens criam novas ideias pela aplicação da imaginação criativa, como fizeram Bell e Edison.

Agora, vejamos o moderno vagão refrigerador, por exemplo. O homem que fez a aplicação prática desse princípio pela primeira vez revolucionou o ramo frigorífico. Ele era do ramo, mas via seu empreendimento limitado pelo fato de só poder transportar carne fresca por distâncias curtas. Motivado pelo desejo de expandir seus negócios por um território maior, ele começou a procurar um método adequado.

Um homem geralmente encontra o que está procurando se dá ao desejo proporções obsessivas. Bem, esse homem era motivado pelo desejo de aumentar sua renda, então manteve a mente voltada para esse problema até que teve a ideia de transformar um vagão ferroviário comum em uma enorme caixa térmica. Não havia mais nada a fazer, exceto trabalhar e fazer

experimentos com essa nova ideia, e foi o que ele fez. O plano funcionou de maneira satisfatória, embora o primeiro vagão refrigerador fosse uma criação muito rústica. Ele continuou aprimorando sua ideia até refiná-la no moderno vagão refrigerador que conhecemos hoje. Sua ideia não só o ajudou a ampliar sua empresa frigorífica de forma quase ilimitada, como também deu um novo impulso à venda e distribuição de outras linhas de produtos, em particular frutas e vegetais, fazendo com que hoje essa ideia sozinha já tenha gerado centenas de milhões de dólares em riqueza a indivíduos, corporações e à nação como um todo.

O vagão refrigerador foi criado unicamente pela aplicação da imaginação sintética, por meio do processo simples de colocar uma caixa térmica sobre rodas, digamos assim.

George Pullman realizou uma proeza semelhante colocando camas em vagões ferroviários, transformando-os assim em dormitórios. Não havia nada de novo nas camas ou nos vagões. Mas a ideia de combinar esses dois tipos de serviço era nova. A nova combinação rendeu ao homem que a criou uma imensa fortuna, sem falar nos milhares de empregos gerados e no serviço conveniente para os passageiros, coisas pelas quais continua rendendo uma soma gigantesca todos os anos. Ideias como essa são produtos da imaginação. O homem que treina a mente para criar ideias, ou para dar a velhas ideias um uso novo e melhor, está bem adiantado no caminho para a independência econômica.

Por trás dessas ideias estava a iniciativa pessoal dos homens que as criaram, mais o princípio do esforço individual organizado, por meio do qual foram postas em prática. Tanto o carro-leito quanto o vagão refrigerado tiveram que ser promovidos e vendidos, necessitando, portanto, de grande investimento de capital. Essas duas ideias, e todas as outras ideias similares que são postas em prática, requerem a aplicação de alguma combinação de princípios de realização individual. Mas, em última análise, essas ideias geralmente podem ser rastreadas até sua origem: a imaginação de uma pessoa.

HILL: Pode relacionar os princípios de sucesso que são usados mais comumente por aqueles que aplicam o princípio da imaginação?

CARNEGIE: Bem, isso depende um pouco da natureza da aplicação que será feita da imaginação e da pessoa que a fará, mas, de maneira geral, os princípios aliados à imaginação com mais frequência são:

1. Definição de objetivo. O motivo que serve mais comumente para estimular a imaginação é o de ganho financeiro. O motivo do lucro foi, sem dúvida, a maior inspiração para os homens que desenvolveram a América industrial.
2. O princípio do MasterMind, pelo qual homens se juntam e trocam abertamente ideias com o objetivo de resolver problemas comerciais ou profissionais, também é um grande estímulo à imaginação. Foi por esse princípio, mais que por todos os outros, que a indústria siderúrgica, da qual sou fundador, se tornou próspera. A chamada “mesa-redonda” é uma grande instituição. Quando homens se sentam e começam a juntar suas ideias em um espírito de harmonia e união de propósito, logo encontram uma solução para a maioria dos problemas que enfrentam, independentemente do ramo em que atuam ou da natureza de seus problemas.
3. Fazer um esforço extra também tem importante parcela de crédito como um estimulante para a imaginação. Quando um homem adquire o hábito de fazer mais do que aquilo por que é pago, geralmente começa a recorrer à imaginação em busca de novos recursos para prestar esse tipo de serviço. Só esse fato seria compensação suficiente para fazer o esforço extra, mesmo que não houvesse benefícios ainda maiores envolvidos.
4. Fé aplicada é uma fonte definida de estímulo para a imaginação. Além disso, é essencial em conexão com a estimulação e aplicação da imaginação criativa. Homens com pouca ou nenhuma fé nunca terão os benefícios da imaginação criativa.
5. Esforço individual organizado depende diretamente da aplicação de imaginação para sua efetividade, já que todas as formas de

planejamento definido são realizadas por meio da imaginação.

Quando rezar, não peça mais bênçãos; peça mais sabedoria, e que você possa compreender melhor e apreciar as bênçãos que já tem.

Há muitas outras fontes de estímulo para a imaginação, mas essas cinco são as indispensáveis.

O medo às vezes estimula a imaginação, embora, certamente, outras vezes a paralise. Quando um homem está em grande perigo, sua imaginação frequentemente realiza feitos sobre-humanos, especialmente se o motivo for autopreservação.

Fracasso e derrota temporária às vezes têm o efeito de despertar a imaginação, embora tenham, com mais frequência, o efeito contrário.

O método de questionamento ao qual mestres em vendas recorrem com frequência tem o efeito de despertar a imaginação e colocá-la para trabalhar, e o motivo para isso é óbvio. Ao fazer perguntas, o vendedor força seu comprador em potencial a pensar. Além disso, pela perspicácia de suas perguntas ele escolhe a linha de pensamento a ser seguida.

Curiosidade costuma estimular a imaginação em alto grau. Curiosidade a respeito da morte e da incerteza da vida, do desconhecido e talvez dos fatos insondáveis da imortalidade foi a principal fonte de inspiração da qual todas as religiões surgiram.

A expressão pela fala e escrita é fonte inesgotável de estímulo para a imaginação, como diversas outras formas de ação. No momento em que um homem começa a organizar seus pensamentos com o objetivo de se expressar, por meio de palavras ou atos, ele põe sua imaginação para trabalhar. Por essa razão, crianças devem ser incentivadas a expressar livremente seus pensamentos, uma vez que isso desenvolve desde cedo a imaginação.

A fome é uma fonte universal de inspiração para a imaginação. Quando um homem precisa de alimento, sua imaginação começa a trabalhar automaticamente, sem nenhuma forma de impulso. Nas escolhas básicas

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Capitão da minha alma, senhor do meu d..."
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](#).