

DOS TRÊS MESTRES DO SUCESSO

NAPOLEON HILL

JOSEPH MURPHY

DALE CARNEGIE

**OS SEGREDOS
QUE VÃO MUDAR
SUA VIDA**

DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe [Le Livros](#) e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O [Le Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: [LeLivros.site](#) ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados [neste link](#).

"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."



Tradução
Patrícia Arnaud

1ª edição

Rio de Janeiro | 2014

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

Murphy, Joseph, 1898-1981

M96s Os segredos que vão mudar sua vida [recurso eletrônico] / Joseph Murphy, Dale Carnegie, Napoleon Hill; tradução Patrícia Arnaud. - 1. ed. - Rio de Janeiro: BestSeller, 2014.
recurso digital

Tradução de: Life changing secrets from the three masters of success

Formato: ePub

Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions

Modo de acesso: World Wide Web

Apêndice

Sumário, introdução, prefácio

ISBN 978-85-7684-876-9 (recurso eletrônico)

1. Autorrealização. 2. Autoaceitação. 3. Pensamento Novo. 4. Livros eletrônicos. I. Carnegie, Dale. II. Hill, Napoleon. III. Título.

14-14797

CDD: 289.98

CDU: 289.98

Texto revisado segundo o novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa.

Título original norte-americano

LIFE CHANGING SECRETS FROM THE THREE MASTERS OF SUCCESS

Copyright © by JMW Group, Inc. Larchmont

Copyright da tradução © 2014 by Editora Best Seller Ltda.

Publicado mediante acordo com JMW Group, Inc., Larchmont.

Capa: Guilherme Peres

Editoração eletrônica da versão impressa: Abreu's System

Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução, no todo ou em parte, sem autorização prévia por escrito da editora, sejam quais forem os meios empregados.

Direitos exclusivos de publicação em língua portuguesa para o Brasil adquiridos pela
EDITORA BEST SELLER LTDA.
Rua Argentina, 171, parte, São Cristóvão
Rio de Janeiro, RJ – 20921-380
que se reserva a propriedade literária desta tradução

Produzido no Brasil

ISBN 978-85-7684-876-9

Seja um leitor preferencial Record.
Cadastre-se e receba informações sobre nossos lançamentos e nossas promoções.

Atendimento e venda direta ao leitor:
mdireto@record.com.br ou (21) 2585-2002

Sumário

PREFÁCIO

Muito antes de livros como *O segredo* prometerem transformar nossas vidas através de um pensamento e antes de livros de autoajuda proliferarem com suas variadas fórmulas rápidas para o sucesso, três mestres do século XX nos apresentaram os passos para trazer nossos maiores desejos para a realidade. Juntas, essas obras clássicas sobre como obter maestria na vida venderam mais de 1 bilhão de exemplares no mundo inteiro, e gerações de leitores aplicaram de forma bem-sucedida os insights nelas contidos para alcançar satisfação pessoal e profissional em todas as áreas da vida — e o programa para a busca da felicidade é mais relevante agora do que nunca.

Os segredos que vão mudar sua vida não vai dizer o que você deve querer, vai dizer *como* conseguir o que você deseja. Reunindo três livros poderosos em um único volume — *Pense e enriqueça*, de Napoleon Hill; *O poder do subconsciente*, de Joseph Murphy; e *Como falar em público e influenciar pessoas no mundo dos negócios*, de Dale Carnegie —, esta obra relata meios práticos que irão ajudá-lo a ir atrás de seus objetivos pessoais e alcançá-los.

Esses autores não se apresentam como gurus ou especialistas. Eles ensinam que você já é especialista no próprio sucesso. Conforme seus escritos deixam claro, o verdadeiro segredo para ser bem-sucedido não é ter as amizades certas, ou a família certa, ou a educação certa, ou o salário certo, ou qualquer combinação misteriosa ou mística disso. É completamente grátis e está disponível para qualquer pessoa, independente de riqueza, nível educacional ou qualquer tipo de vantagem. É a coisa mais básica do que nos faz iguais. É o *poder da mente*, um poder disponível a todos os indivíduos neste momento. Seus pensamentos são mais importantes que a combinação de dinheiro, influência e oportunidade, e são determinantes para se você ficar

eternamente parado no mesmo emprego ou ter mais sucesso do que você jamais sonhou.

Este livro é mais do que um simples guia para o seu sucesso pessoal. É uma descrição da maneira como o mundo funciona. E apresentar os princípios básicos dos três autores em um volume é a melhor maneira de destacar o plano geral que se perdeu através dos anos: nenhum especialista tem as respostas que você procura. As respostas não estão “lá fora” em algum lugar, elas estão dentro de você. O princípio invisível que governa a tradução dos nossos desejos para a realidade está em *seu* controle, e os “manuais da vida” aqui coletados dizem isso claramente: siga o processo e o sucesso será seu.

Pense e enriqueça, publicado originalmente em 1937, demonstra uma abordagem prática, baseada em causa e efeito, do poder de transformação da mente, surgindo em um dos momentos econômicos mais desafiadores da história dos Estados Unidos. No meio da Grande Depressão, muitos americanos se viram sem horizontes após passarem por anos de pobreza, e alguns experimentaram um desespero ainda mais profundo, da depressão à dependência. No entanto, mesmo naquela época, alguns indivíduos ficaram ricos — e não apenas ricos, mas fabulosamente ricos. Nós, do mundo atual, poderíamos dizer: “Os magnatas do petróleo? As pessoas que fizeram cartéis? Os donos de imóveis que se aproveitavam dos pobres? É claro, qualquer um pode ficar rico se é egoísta e desumano o suficiente para tirar vantagens dos outros.” Porém, em 1937, Andrew Carnegie, um desses magnatas do petróleo fabulosamente rico, contratou um jovem chamado Napoleon Hill para corrigir essa ideia equivocada.

Hill foi contratado para entrevistar centenas de indivíduos ricos e conhecidos e escrever um livro baseado em seus segredos para chegar a um sucesso tão proeminente. Na verdade, o que se seguiu não foi uma compilação de segredos, mas apenas um, a “fórmula mágica”, que está na raiz do sucesso. Conforme Hill escreveu no prefácio de *Pense e enriqueça*: “Foi ideia de Andrew Carnegie que a fórmula mágica, que deu a ele uma fortuna extraordinária, devesse estar ao alcance de pessoas que não têm tempo para investigar como os homens ganham dinheiro. Ele esperava que eu pudesse testar e demonstrar a solidez da fórmula por meio da experiência de homens e mulheres.”

Carnegie contou a Hill o segredo antes mesmo de ele começar as entrevistas, então não era realmente segredo algum. Mas a pesquisa de Hill se

mostrou positiva. Ele descobriu que a fortuna de cada indivíduo que ele entrevistou ou estudou, como Thomas Edison, Henry Ford, Charles Schwab e até mesmo o próprio Andrew Carnegie, não dependeram de rudeza ou cobiça, nem de riqueza anterior e nem mesmo de influência. Ele realmente encontrou 13 denominadores comuns nas pessoas que entrevistou. Mas todos esses 13 traços se resumem ao poder da mente. O segredo era exatamente o que Andrew Carnegie afirmou desde o início: “Todo negócio começa com uma *ideia* .”

A capacidade que uma ideia tem para criar a mudança e impulsionar o objetivo de alguém é a força por trás do importante guia do potencial humano de Joseph Murphy. Enquanto *Pense e enriqueça* aplica o poder da mente apenas no contexto para obter riqueza, *O poder do subconsciente* enfatiza que os princípios do pensamento podem ser aplicados de forma poderosa e prática a qualquer aspecto de nossa vida. Murphy, um pastor e líder de um dos maiores movimentos de desenvolvimento pessoal do século XX, explica detalhadamente como a mente consciente dá “ordens” para o subconsciente, que as viabiliza por qualquer meio possível, trabalhando constantemente para transformar nossas esperanças e nossos desejos — ou, caso nossos pensamentos conscientes não sejam muito controlados, nossos medos — em realidade.

E Murphy não se limita à teoria: *O poder do subconsciente* revela instruções específicas para colocar os princípios em prática. Entre os tópicos que ele aborda, há um que ensina a “programar” a mente subconsciente para que você alcance seus objetivos, como superar problemas no casamento e na família, como superar o medo e a preocupação, como sair da pobreza e ficar rico e como se afastar da doença e da fraqueza, tudo para aproveitar uma vida recompensadora e cheia de sucesso verdadeiro.

O mesmo espírito de praticidade pode ser encontrado no trabalho de Dale Carnegie, que escreveu muitos clássicos da autoajuda, incluindo os famosos *Como fazer amigos e influenciar pessoas* . O trabalho presente neste compêndio, um guia bastante prático chamado *Como falar em público e influenciar pessoas no mundo dos negócios* , informa como aplicar os princípios mentais para aprender a habilidade mais eficiente para levar o sucesso a qualquer área da vida: o poder da persuasão. Nele, Carnegie demonstra como você pode desenvolver postura, adquirir confiança, melhorar a memória, deixar claro o significado das suas palavras, atrair mais pessoas à sua forma de pensar e ganhar disputas sem fazer inimizadas.

Como falar em público e influenciar pessoas no mundo dos negócios também oferece centenas de dicas valiosas para você influenciar as pessoas importantes da sua vida — seus amigos, seus clientes, seus sócios, seus empregadores. Melhor ainda, o processo já foi testado largamente: as informações do livro foram usadas com sucesso por mais de 1 milhão de estudantes no famoso Dale Carnegie Course em “Discurso eficiente e relações humanas”. Além disso, esse texto inclui atualizações que fazem as dicas e as técnicas de Carnegie ainda mais aplicáveis para a busca do sucesso no mundo atual.

A verdade é que cada um desses livros venceu a barreira do tempo, e cada um é um clássico por si só. Juntos, eles apontam um caminho para o sucesso que todos nós podemos seguir, independente do país em que se viva ou o que quer que se tenha. Esses princípios não têm nada a ver com geografia, etnia ou mesmo oportunidade; esses mesmos princípios, amplamente aplicados, têm o poder de fazer vidas individuais, famílias, comunidades e nações inteiras bem-sucedidas e influentes da melhor maneira possível.

Os Estados Unidos não se tornaram uma potência mundial porque tinha riqueza ou poder — o país não começou com nada disso. Nem era dependente de instituições fortes — muito pelo contrário. O sucesso da nação começou com uma *ideia*. A ideia de que todas as pessoas são criadas iguais, e por serem iguais, todas têm o direito inalienável à vida, à liberdade e à busca da felicidade. Essa é a ideia dos Estados Unidos, e é verdadeira no restante do mundo também. E a busca da felicidade é, por si só, um processo de ideias — que você verá nas próximas páginas enquanto segue cada passo no caminho para o sucesso por meio do poder da sua própria mente.

Parte I

PENSE E ENRIQUEÇA

Transforme ideias em abundância financeira.

NAPOLEON HILL

INTRODUÇÃO

Pense e enriqueça. Essa não é uma ideia nova. Dezenas de livros de autoajuda, publicados há décadas, são baseados no seguinte princípio: o modo como a pessoa pensa sobre sua vida e seu potencial tem um efeito maior do que qualquer vantagem material que ela possa ter. Até mesmo no mundo dos negócios, o poder muitas vezes inexplorado da mente é fundamental e tem o potencial de ser um divisor de águas. Explore o poder do seu subconsciente e o céu pode ser o limite para o sucesso pessoal.

À medida que o comércio na internet cresce, muitos empreendedores dão início a negócios com nada mais do que uma ideia. Para iniciar um empreendimento próspero, porém, é necessário adotar um método e segui-lo passo a passo, a fim de transformar essa ideia em oportunidade de negócio; e essa oportunidade de negócio, por sua vez, em um fluxo constante de renda. É possível que as pessoas se surpreendam ao saber que vão encontrar esse método apresentado na íntegra no livro *Pense e enriqueça*, de Napoleon Hill, publicado pela primeira vez em 1937.

Imediatamente após a crise de 1929, muitos norte-americanos encontraram-se estagnados depois de experimentar anos de pobreza. Um número muito grande de pessoas estava à beira do desespero, do desânimo e da dependência. No entanto, alguns se tornaram ricos, e não apenas ricos, mas milionários. Muitas pessoas, no século XXI, poderiam zombar: “Os magnatas do petróleo? Os monopolistas? Os proprietários e exploradores de espeluncas? Claro, qualquer um pode ficar rico se for egoísta e impiedoso o suficiente para tirar vantagem dos outros, para usá-los em benefício próprio.” Andrew Carnegie, um daqueles magnatas do petróleo bem ricos, contratou um jovem chamado Napoleon Hill para corrigir esse equívoco. Hill foi convidado a entrevistar um grande número de famosos indivíduos abastados

e a escrever um livro baseado nos segredos de sucesso dos entrevistados. Na verdade, não se tratava de uma compilação dos muitos segredos, mas de um único segredo, uma espécie de “fórmula mágica” que residia na base do sucesso de todos aqueles indivíduos. No prefácio do livro que foi resultado desse trabalho, *Pense e enriqueça*, Hill escreveu: “Foi ideia de Andrew Carnegie que a fórmula mágica, que deu a ele uma fortuna extraordinária, devesse estar ao alcance de pessoas que não têm tempo para investigar como os homens ganham dinheiro. Ele esperava que eu pudesse testar e demonstrar a solidez da fórmula por meio da experiência de homens e mulheres.” Carnegie disse ainda que “essa fórmula deve ser ensinada em todas as escolas públicas e faculdades, e, se ensinada da forma adequada, revolucionaria o sistema educacional de tal maneira que o tempo despendido na escola poderia ser reduzido à metade”. Carnegie contou o segredo a Hill antes mesmo que ele começasse a realizar as entrevistas e, portanto, a fórmula não era exatamente um segredo. No entanto, independentemente de ser chamado de segredo, de fórmula mágica ou de denominador comum, Hill descobriu que a riqueza de cada pessoa que ele entrevistou, incluindo Thomas Edison, Henry Ford, Charles Schwab e o próprio Andrew Carnegie, não dependeu de crueldade, ganância, riqueza herdada ou influência. Em vez disso, ele encontrou 13 outras características comuns a todos aqueles que foram entrevistados. E todas essas 13 características chegaram, segundo ele, até o poder da mente. A conclusão a que Hill chegou? “Toda conquista começa com uma ideia.”

Lido no contexto atual, esses princípios fornecem um método passo a passo, surpreendentemente moderno e oportuno, para desenvolver o espírito de empreendedorismo baseado em serviços. Embora o título *Pense e enriqueça* possa evocar imagens da ganância a alguns, Hill escreveu em uma época muito diferente da atual. Por exemplo, após a crise de 1929, “enriquecer” era, indiscutivelmente, bom para a vasta maioria dos norte-americanos que, naquela época, vivia em pobreza absoluta e sem esperança. Além disso, naquele momento da vida nos Estados Unidos, é de se presumir que a maioria das pessoas quisesse ajudar umas às outras.

Hoje, ninguém pode tomar isso como certo. Depois do colapso econômico de 2008, desencadeado pela cobiça, as pessoas em todo o mundo têm razões para almejar negócios “iluminados” e empreendedorismo “verde”. Estão aí para serem vistos os resultados da ganância corporativa descomunal e, para a maioria das pessoas, a ostentação da riqueza material como um objetivo não é

mais o que era antes. O indivíduo não quer apenas “enriquecer”; ele quer criar um trabalho significativo para os outros e para si mesmo, além de desenvolver (ou fazer parte de) negócios sustentáveis e globais, que façam o bem e deem lucro.

Na verdade, Napoleon Hill fez essa observação há muito tempo: se uma pessoa faz dinheiro oprimindo os outros, é menos provável que ela consiga manter esse capital. Essa observação ficou comprovada no século XX. A maioria das pessoas simplesmente não deu ouvidos à lição.

Ainda assim, a época em que esse livro foi escrito é muito parecida com os dias de hoje, em diversos aspectos. As novas tecnologias estão mudando tudo: naquela época, era a eletricidade e o automóvel; agora, é a internet e o smartphone. O potencial de riqueza é vasto, e o que Napoleon Hill disse em 1937 é totalmente válido ainda hoje: “Se o que você deseja fazer é correto, e você acredita nisso, vá em frente e faça.” Transforme o mundo — e sua conta bancária — em algo melhor.

PREFÁCIO DO AUTOR

Em todos os capítulos deste livro é feita menção ao segredo de como se ganhar dinheiro, segredo que gerou fortunas para mais de quinhentas pessoas extremamente abastadas. E, durante um longo período de anos, essas pessoas foram analisadas de forma cuidadosa.

Andrew Carnegie trouxe o segredo ao meu conhecimento há mais de 25 anos. O escocês astuto e amável jogou-o de forma descuidada em minha mente, quando eu ainda era um menino. Depois, ele se recostou na cadeira, com um brilho alegre nos olhos, e observou atentamente para ver se eu tinha inteligência suficiente para compreender o pleno significado do que ele havia revelado.

Quando viu que eu o havia compreendido, perguntou se eu estaria disposto a passar vinte anos ou mais me preparando para levar essa ideia ao mundo, para homens e mulheres que, sem o segredo, poderiam fracassar a vida inteira. Respondi que sim e, com a cooperação de Carnegie, mantive minha promessa.

Após ter sido submetido a um teste prático com um grande número de indivíduos em quase todos os períodos de suas vidas, este livro traz o segredo. Foi ideia de Carnegie que a fórmula mágica, que lhe proporcionou uma fortuna extraordinária, devesse ser colocada ao alcance das pessoas que não tinham tempo para investigar como as pessoas fazem dinheiro, e ele tinha esperança de que eu pudesse testar e demonstrar a solidez da fórmula por meio da experiência de homens e mulheres. Ele acreditava que a fórmula deveria ser ensinada em todas as escolas públicas e faculdades, e expressava a opinião de que, se fosse passada da forma adequada, revolucionaria o sistema educacional de tal modo que o tempo despendido na escola poderia ser reduzido para menos da metade.

A experiência com Charles M. Schwab e com outro jovem do mesmo estilo convenceu Carnegie de que muito do que é ensinado nas escolas não tem valor algum no que se refere a ganhar o próprio sustento ou acumular riquezas. Ele chegou a essa conclusão porque havia contratado para seu negócio um jovem atrás do outro, muitos deles com pouca escolaridade e, ao ensinar-lhes essa fórmula, desenvolveu neles uma liderança fora do comum. Além disso, esse treinamento foi capaz de gerar fortunas para todos aqueles que seguiram suas instruções.

No capítulo sobre a fé há uma história surpreendente sobre a organização da gigante United States Steel Corporation; a empresa foi concebida por um dos jovens por meio dos quais Carnegie comprovou que sua fórmula iria funcionar para todos que estavam dispostos a segui-la. Essa única aplicação do segredo, por aquele jovem, Charles M. Schwab, propiciou-lhe uma fortuna enorme, tanto em dinheiro como em *oportunidade*. *Grosso modo*, essa aplicação da fórmula em particular valeu 600 milhões de dólares.

Esses fatos — que são comuns a praticamente todas as pessoas que conheciam Andrew Carnegie — dão uma ideia justa do que a leitura deste livro pode proporcionar ao leitor, desde que o leitor *saiba o que quer*.

Mesmo antes de se submeter aos vinte anos de teste prático, o segredo foi passado para mais de 100 mil homens e mulheres, que o usaram para obter benefícios pessoais, conforme Carnegie havia planejado que eles o fariam. Algumas pessoas fizeram fortunas com isso. Outras usaram o segredo com sucesso na criação de harmonia em casa.

O segredo aqui referido foi mencionado não menos do que uma centena de vezes ao longo desse livro. Ele não foi nomeado de forma clara e direta, pois parece que funciona melhor quando é simplesmente descoberto e deixado à vista, nos locais onde *aqueles que estão prontos e buscam por ele* possam captá-lo. É por isso que Andrew Carnegie lançou isso para mim de forma tão discreta, sem me dar o nome específico.

Se a pessoa está *pronta* para colocá-lo em prática, ela vai reconhecer esse segredo pelo menos uma vez a cada capítulo. Gostaria de poder sentir o privilégio de dizer como as pessoas sabem se estão prontas, mas isso as privaria de grande parte do benefício que receberão ao fazerem a descoberta, cada uma à sua própria maneira.

Enquanto este livro estava sendo escrito, meu próprio filho, que na época terminava o último ano de faculdade, pegou o manuscrito do Capítulo 2, leu e descobriu o segredo para si mesmo. Ele usou as informações de modo tão

eficaz que foi diretamente promovido para uma posição de responsabilidade, com um salário maior do que podia ter imaginado. A história dele foi descrita de forma resumida nesse mesmo capítulo. Ao analisá-la, talvez o leitor descarte algum sentimento que possa ter tido no início do livro, de que este prometia muito. E, além disso, se o leitor já sentiu desânimo ou dificuldades para superar perdas, se já tentou e fracassou ou foi prejudicado por alguma doença ou problema físico, a história sobre a descoberta do meu filho e o uso da fórmula de Carnegie pode vir a ser o oásis no deserto da Esperança Perdida, pelo qual o leitor tem procurado.

O presidente Woodrow Wilson, durante a Primeira Guerra Mundial, usou esse segredo de forma exaustiva. O segredo foi transmitido para todos os soldados que lutaram e cuidadosamente embalado no treinamento recebido antes de irem para o front. O presidente Wilson chegou a mencionar que isso foi um fator importante para arrecadar os fundos necessários para a guerra.

No início do século XX, Manuel L. Quezon (então comissário residente das Filipinas) foi inspirado pelo segredo para obter a liberdade de seu povo e passou a liderá-los ao assumir o cargo de presidente daquele país.

Um aspecto peculiar sobre esse segredo é que aqueles que o adquirem e o utilizam sentem-se literalmente arrastados para o sucesso, mas com pouco esforço, e nunca mais se rendem ao fracasso! Quem duvida disso, por favor, pesquise os nomes daqueles que utilizaram o segredo, onde quer que tenham sido mencionados, verifique seus registros e veja por si mesmo.

Não existe essa coisa de *algo a troco de nada* !

O segredo aqui mencionado não pode ser adquirido sem um preço, embora o preço seja muito menor do que ele vale. Aqueles que não o estão buscando não podem tê-lo a qualquer custo. Ele não pode ser doado, nem comprado por dinheiro nenhum, porque vem em duas partes. Uma parte já está em posse daqueles que estão prontos para ele.

O segredo serve igualmente bem a todos que estão prontos. O grau de educação não tem relação alguma com isso. Muito antes de eu nascer, o segredo encontrou seu caminho quando esteve sob a posse de Thomas A. Edison, e este soube como utilizá-lo de forma tão inteligente que se tornou o principal inventor do mundo, embora tivesse apenas três meses de escolaridade.

O segredo foi passado para um sócio de Thomas A. Edison. Ele o utilizou com tanta eficácia que acumulou uma grande fortuna e se aposentou ainda jovem. Essa história pode ser encontrada no início do primeiro capítulo. Isso

deve convencer qualquer um de que as riquezas não estão fora de alcance, de que as pessoas ainda podem ser o que desejam ser, de que o dinheiro, a fama, o reconhecimento e a felicidade podem ser obtidos por todos aqueles que estão prontos e determinados a ter essas bênçãos.

Como sei dessas coisas? O leitor precisa ter a resposta antes de terminar este livro. Pode-se encontrar no primeiro capítulo ou na última página.

Enquanto eu executava a tarefa de vinte anos de pesquisa, que havia aceitado a pedido de Andrew Carnegie, analisei um grande número de homens famosos, muitos dos quais admitiram ter acumulado suas vastas fortunas com a ajuda do segredo de Carnegie. Dentre esses homens estavam:

Henry Ford

Theodore Roosevelt

William Wrigley Jr.

William Jennings Bryan

Woodrow Wilson

William Howard Taft

Elbert Henry Gary

King Gillette

John Wanamaker

James J. Hill

Wilbur Wright

Alexander Graham Bell

John D. Rockefeller

Thomas Edison

F.W. Woolworth

Clarence Darrow

Esses nomes representam apenas uma pequena fração dos muitos norte-americanos célebres, cujas conquistas, sejam financeiras ou em outras esferas, revelam que aqueles que compreendem e aplicam o segredo de Carnegie alcançam altas posições na vida. Jamais conheci alguém que tenha se inspirado a usar o segredo e não tenha alcançado um sucesso notável na vocação escolhida. Nunca conheci pessoa alguma que tenha se distinguido ou acumulado riquezas, de qualquer espécie, sem a posse desse segredo. A partir desses dois fatos, cheguei à conclusão de que o segredo é mais importante como parte do conhecimento essencial para a autodeterminação do que qualquer conhecimento que alguém possa receber por meio do que é conhecido popularmente como “educação”.

O que é *educação*, afinal? Existem respostas detalhadas para definir educação. Até onde se sabe sobre o nível educacional dessas pessoas, muitas tiveram muito pouca escolaridade. John Wanamaker uma vez me disse que a

pouca escolaridade que ele teve foi adquirida exatamente da mesma maneira como uma locomotiva moderna se abastece de água: “colhendo-a enquanto está em movimento”. Henry Ford nunca chegou ao ensino médio, muito menos à faculdade. Não quero minimizar o valor da qualificação, e sim expressar minha convicção sincera de que aqueles que dominam e aplicam o segredo vão alcançar altas posições, acumular riquezas e ter poder de barganha na vida em seus próprios termos, mesmo com pouco estudo.

Em algum lugar, durante a leitura, o referido segredo vai saltar da página e se colocar de forma audaciosa diante de você, *mas somente se você estiver pronto para isso* ! Quando ele aparecer, você vai reconhecê-lo. Quer receba o sinal no primeiro ou no último capítulo, pare por um momento quando ele se apresentar e comemore, pois essa ocasião marcará o momento da virada mais importante da sua vida.

Passemos agora para o Capítulo 1 e para a história do meu querido amigo, que reconheceu com generosidade ter visto o sinal místico, e cujas conquistas profissionais se constituíram como evidências suficientes para que ele comemorasse. Ao ler a história dele (e também as outras), lembre-se de que eles lidam com problemas importantes da vida, tal como qualquer pessoa.

Os problemas são decorrentes do esforço para o sustento, para encontrar esperança, coragem, satisfação e paz de espírito; para acumular riqueza e gozar a liberdade de corpo e espírito.

Lembre-se também de que, à medida que você avança na leitura, o livro lida com fatos, não com ficção, uma vez que seu propósito é transmitir uma grande verdade universal, com a qual todos aqueles que estão PRONTOS podem aprender não apenas *o que* fazer, mas também *como* fazer! Além disso, recebem *o estímulo necessário para começar* .

Como palavra final de preparação, antes de começar o primeiro capítulo, posso oferecer uma breve sugestão que pode ser uma pista para reconhecer o segredo de Carnegie? Ei-la: *toda realização e toda riqueza começam com uma ideia* ! Se você estiver pronto para o segredo, já possui metade dele e, portanto, reconhecerá facilmente a outra metade no momento em que ela chegar à sua mente.

Napoleon Hill, 1937

CAPÍTULO 1

O poder do pensamento

Na verdade, “pensamentos são ferramentas”, ferramentas poderosas que, quando misturadas com definição de objetivo e persistência, geram um DESEJO ARDENTE para sua concretização em riquezas ou outros bens materiais.

Edwin C. Barnes descobriu como de fato é verdade que os homens realmente *pensam e ficam ricos*. Essa descoberta não veio de uma hora para outra. Veio aos poucos, começando por um *desejo ardente* de se tornar sócio do grande Thomas Edison.

Uma das principais características do desejo de Barnes é que este era bastante definido. Ele queria trabalhar *com* Edison, e não trabalhar *para* ele. Observe atentamente a descrição do modo como ele transformou seu *desejo* em realidade, para que você tenha melhor compreensão dos 13 princípios que conduzem à riqueza.

Quando esse *desejo* ou impulso de pensamento brilhou pela primeira vez em sua mente, ele não tinha condições de agir. Havia duas dificuldades no caminho: ele não conhecia Edison e não tinha dinheiro suficiente para pagar uma passagem de trem para Orange, Nova Jersey, nos Estados Unidos.

Essas dificuldades seriam suficientes para desencorajar a maioria das pessoas de tentar realizar o desejo. Mas o desejo dele não era um desejo qualquer! Ele estava tão determinado a encontrar um modo de concretizá-lo que finalmente decidiu viajar de carona em um trem de carga, em vez de se sentir derrotado.

Barnes apresentou-se no laboratório de Edison e anunciou que pretendia ingressar no negócio do inventor. Anos mais tarde, ao falar do primeiro encontro que teve com Barnes, Edison disse: “Ele ficou parado diante de mim, parecendo um mendigo qualquer, mas havia algo em sua expressão que me deu a impressão de que ele estava determinado a conseguir aquilo que ele havia se proposto. Eu tinha aprendido, com os anos de experiência ao lidar com pessoas, que, quando um homem realmente *deseja* uma coisa de forma tão profunda a ponto de estar disposto a arriscar todo o seu futuro em um único tiro no escuro para consegui-lo, ele seguramente há de vencer. Dei-lhe a oportunidade que ele pediu, porque percebi que ele estava decidido a ficar até ser bem-sucedido. Os acontecimentos que se seguiram comprovaram que não foi um erro.”

O que o jovem Barnes disse a Edison naquela ocasião foi muito menos importante do que aquilo que pensou. Foi o próprio Edison quem contou isso! Não pode ter sido a aparência do jovem que tenha feito com que ele fosse admitido no escritório de Edison, pois isso estava definitivamente, depondo contra ele. O que contou foi o que ele *pensava* .

Se o significado dessa declaração pudesse ser transmitido a cada pessoa que a lê, o restante do livro seria desnecessário.

Barnes não conseguiu tornar-se sócio de Edison logo na primeira entrevista. Ele conseguiu uma oportunidade para trabalhar no escritório de Edison, com um salário bem baixo, para fazer o que não era importante para o inventor, mas muito importante para Barnes. Esse trabalho deu a ele uma oportunidade para promover sua “mercadoria” de modo que seu pretenso “sócio” pudesse vê-la.

Meses se passaram. Aparentemente, nada que levasse ao objetivo desejado, que Barnes tinha definido em sua mente como seu *principal objetivo definido* , aconteceu. Porém, algo importante se passava na mente de Barnes. Ele intensificava constantemente o *desejo* de se tornar sócio de Edison.

Os psicólogos afirmaram de forma precisa: “Quando alguém está preparado de fato para algo, isso se torna evidente.” Barnes estava pronto para se associar a Edison e, além disso, *determinado a manter-se preparado até conseguir o que procurava*.

Ele não disse a si mesmo: “Ora, para que isso serve? Acho que vou mudar de ideia e tentar uma vaga de vendedor.” Mas disse: “Vim para entrar no negócio com Edison e vou realizar esse objetivo, nem que leve o resto da

minha vida.” Ele pretendia fazer exatamente isso! Como teria sido diferente a história contada pelos homens, se eles ao menos tivessem adotado um *propósito preciso* e esperassem até que este se tornasse uma completa obsessão!

Talvez o jovem Barnes não soubesse naquele momento, mas a determinação obsessiva e a persistência em se concentrar em um único *desejo* tiveram como objetivo eliminar toda a oposição e atrair a oportunidade que ele procurava.

Quando a oportunidade veio, ela pareceu ser diferente do que Barnes esperava, tanto em termos de forma quanto em sua procedência. Esse é um dos truques da oportunidade: ela costuma entrar sorrateiramente pela porta dos fundos e, muitas vezes, vem disfarçada na forma de desgraça ou de derrota temporária. Talvez seja por isso que muitas pessoas não conseguem reconhecer as oportunidades.

Thomas Edison havia acabado de aperfeiçoar um novo dispositivo para escritório, conhecido naquela época como Ditafone (mais tarde batizada de Ediphone). Os vendedores não estavam animados com a máquina nem acreditavam que ela poderia ser vendida facilmente. Barnes viu ali sua oportunidade. Ela se arrastou em silêncio, escondida em uma máquina de aparência esquisita que não interessava a ninguém a não ser a Barnes e ao inventor.

Barnes sabia que ele poderia vender o Ditafone. Sugeriu isso a Edison e foi então que obteve a chance imediatamente. E de fato vendeu a máquina. Na verdade, ele vendeu tão bem que Edison deu a ele os direitos de distribuição e venda para todo o território nacional mediante um contrato. Com essa associação empresarial, o slogan mudou para “Produzido por Edison e instalado por Barnes”. A partir dessa aliança, Barnes tornou-se rico não somente no quesito dinheiro, mas realizou algo infinitamente maior: provou que uma pessoa realmente pode “pensar e enriquecer”.

Não tenho como saber o quanto valeu esse primeiro *desejo* de Barnes em termos financeiros. Talvez tenha lhe rendido 2 ou 3 milhões de dólares, mas o montante, seja ele qual for, torna-se insignificante quando comparado ao maior ativo que ele adquiriu: o conhecimento definitivo de que um impulso intangível do pensamento pode se materializar através da aplicação de princípios conhecidos.

Em pensamento, Barnes literalmente visualizou a si próprio como sócio do grande Thomas Edison! E se viu como uma pessoa abastada. Ele não tinha

nada com que começar, exceto a capacidade de *saber o que queria e a determinação para manter o desejo até realizá-lo* .

Ele não possuía dinheiro para começar. Tinha pouca instrução. Não era influente. Entretanto, tinha iniciativa, fé e vontade de vencer. Com essas forças intangíveis, ele se tornou o homem mais importante que trabalhava com o maior inventor de todos os tempos.

Agora, veja uma situação diferente: um homem teve muita prova concreta de riqueza, mas a perdeu porque parou a um metro do objetivo que havia estipulado.

A UM METRO DO OURO

Uma das causas mais comuns do fracasso é o hábito de desistir quando se é surpreendido por uma derrota temporária. Todas as pessoas cometem esse erro, em um ou outro momento.

R.U. Darby, que mais tarde tornou-se um dos vendedores de seguros de mais bem-sucedidos dos Estados Unidos, conta a história de seu tio, que, na época da Corrida do Ouro, foi contagiado pela chamada “febre do ouro”, e seguiu para o Oeste para *escavar e enriquecer* . Ele nunca tinha ouvido falar que havia mais ouro no cérebro dos homens do que na Terra. Investiu em sua participação e começou a trabalhar com uma pá e uma picareta. O avanço foi duro, mas sua cobiça pelo ouro era definitiva.

Depois de semanas de trabalho, ele foi recompensado pela descoberta do metal bruto brilhante, mas precisava de maquinário para que o minério chegasse à superfície. Sem contar a ninguém, ele encobriu a mina, refez seus passos até sua casa em Williamsburg, Maryland, e contou aos seus parentes e alguns poucos vizinhos sobre o “achado”. Em conjunto, arrecadaram dinheiro para adquirir o maquinário necessário e despachá-lo. Darby e seu tio voltaram para trabalhar na mina.

O primeiro carro de minério foi carregado e enviado para uma fundição. Com os resultados, constatou-se que eles detinham uma das minas mais ricas do Colorado! Mais alguns carros do minério seriam suficientes para compensar as dívidas do investimento. Em seguida, viriam os lucros.

Desceram as brocas; subiram as esperanças, de Darby e do tio. E, então, algo aconteceu: o veio do metal bruto desapareceu! Eles haviam chegado ao

fim do arco-íris, e o pote de ouro não estava mais lá. Continuaram a perfurar e a tentar desesperadamente encontrar o veio novamente, mas o esforço foi em vão.

Finalmente, *desistiram*. Venderam o maquinário para o proprietário de um ferro-velho por algumas centenas de dólares e pegaram o trem de volta para casa. Alguns homens que trabalham com “sucata” são tolos, mas não aquele! Ele chamou um engenheiro de minas para dar uma olhada na mina e fazer uma pequena avaliação. O engenheiro informou que o projeto tinha falhado porque os proprietários não estavam familiarizados com as “falhas geológicas”. Seus cálculos mostraram que o veio seria encontrado *a apenas um metro do local onde os Darby tinham parado a perfuração* ! Foi exatamente nesse ponto que o minério foi encontrado!

O homem da “sucata” levou milhões de dólares em minério, pois sabia que era necessário procurar uma orientação especializada antes de desistir. Grande parte do dinheiro, que foi para o maquinário, foi obtida pelos esforços de R.U. Darby, que na época era muito jovem. O dinheiro veio de seus parentes e vizinhos, por causa da fé que tinham nele. Embora tivesse levado anos para quitar a dívida, ele pagou cada dólar devido.

Muito tempo depois, Darby recuperou-se da perda e ganhou muito mais, quando descobriu que o *desejo* poderia ser transformado em ouro. A descoberta veio depois de ele ter ingressado no negócio de seguros de vida.

Ao lembrar que havia perdido uma enorme fortuna, por ter *parado* a um metro do ouro, Darby se beneficiou da experiência no novo trabalho, por meio de um método em que simplesmente diz a si mesmo: “Parei a um metro do ouro no passado, mas nunca mais vou parar quando os homens disserem ‘não’ à minha oferta de seguro.” Ele deve sua “habilidade de perseverar” à lição que aprendeu com a “habilidade de desistir” no negócio de mineração de ouro.

Antes de o sucesso chegar, a maioria das pessoas sabe que vai se deparar com muita derrota temporária, e talvez até com algum fracasso. Quando confrontado com a derrota, a atitude mais fácil e lógica é *desistir*. É isso exatamente o que a maioria das pessoas faz.

Mais de quinhentas das pessoas mais bem-sucedidas que os Estados Unidos já conheceram disseram ao autor que o sucesso chegou a apenas um passo além do ponto em que tinham sofrido uma derrota. O fracasso é um trapaceiro com grande senso de ironia e astúcia; ele sente enorme prazer em dar uma rasteira em alguém quando o sucesso está ao seu alcance. Mas o que

faz o homem que não tem nem tempo nem inclinação para estudar o fracasso e buscar o conhecimento que possa levá-lo ao sucesso? Onde e como ele vai aprender a arte de converter a derrota em trampolins para novas oportunidades?

Este livro foi escrito em resposta a essas perguntas.

A resposta exigiu uma descrição de 13 princípios, mas lembre-se: à medida que for lida, a resposta que você procura para as perguntas que o levaram a ponderar sobre a estranheza da vida pode ser encontrada em sua própria mente, através de alguma ideia, um plano ou um propósito.

Uma boa ideia é tudo de que você precisa para alcançar o sucesso. Os princípios descritos neste livro contêm o melhor e o que há de mais prático de tudo o que é conhecido, relativo a maneiras e meios de se criarem ideias úteis.

Antes de dar prosseguimento à descrição desses 13 princípios, leia a seguir algumas observações importantes:

Quando a riqueza começa a chegar, ela vem tão rapidamente e em uma abundância tamanha que é de se pensar onde é que ela se escondeu durante todos esses anos de vacas magras. Essa é uma declaração surpreendente quando se leva em consideração a crença popular de que a riqueza só vem para aqueles que trabalham duro e por bastante tempo.

Quando se começa a ler este livro, pode-se observar que a riqueza começa com um estado de espírito, com a definição de um propósito, com pouco ou nenhum trabalho. Qualquer um pode ter interesse em saber como adquirir esse estado de espírito que atrairá riquezas. O autor deste livro passou um quarto de século realizando pesquisas e analisou mais de 25 mil pessoas, porque também queria saber “como os homens abastados se tornaram ricos”.

Este livro não poderia ter sido escrito durante a pesquisa. É muito importante que se saiba que a Grande Depressão começou em 1929 nos negócios e continuou durante um período recorde de destruição, até um determinado tempo depois que o presidente Roosevelt tomou posse. Depois, a crise começou a diminuir, até desaparecer. Da mesma forma que o técnico de luz em um teatro vai aumentando as luzes de forma tão gradual que a escuridão se transforma em luz antes que o público perceba, o feitiço do medo nas mentes da população desapareceu gradualmente e tornou-se fé.

O leitor deve observar atentamente que, assim que dominar os princípios dessa filosofia e começar a seguir as instruções de como aplicar esses princípios, sua situação financeira vai começar a melhorar e tudo o que você tocar vai começar a se transformar em uma vantagem para o seu próprio benefício. Impossível? De maneira alguma!

Um dos principais pontos fracos da humanidade é a familiaridade do homem comum com a palavra “impossível”. Ele conhece todas as regras que *não* vão funcionar. Ele sabe todas as coisas que *não podem* ser feitas. Este livro foi escrito para aqueles que buscam as regras que tornaram outras pessoas bem-sucedidas e estão dispostos a arriscar tudo nessas regras.

Há muitos anos comprei um belo dicionário. A primeira coisa que fiz foi procurar pela palavra “impossível”, recortá-la e eliminá-la do livro. Essa não seria uma atitude imprudente para qualquer um.

O sucesso chega para aqueles que se tornam *conscientes do sucesso* .

O fracasso chega para aqueles que, de forma indiferente, se permitem tornar-se *conscientes do fracasso* .

O objetivo deste livro é ajudar todos aqueles que buscam aprender a arte de mudar suas mentes, da *consciência do fracasso* para a *consciência do sucesso* .

Outro ponto fraco da maioria das pessoas é o hábito de medir tudo e todos de acordo com suas próprias impressões e convicções. Algumas pessoas que lerão o presente estudo vão achar que ninguém pode *pensar e ficar rico* . Elas não pensam em termos de riqueza, porque seus pensamentos se habituaram à pobreza, à escassez, à miséria, ao fracasso e à derrota.

Milhões de pessoas olham para as conquistas de Henry Ford e têm inveja dele, por causa de seu destino, sua sorte, sua genialidade, ou seja, qualquer coisa que elas associem à fortuna de Ford. Talvez uma pessoa a cada 100 mil conheça o segredo do sucesso de Henry Ford, e essas, que realmente sabem, são muito modestas ou muito relutantes, para falar sobre isso, em função da simplicidade da questão. Uma única atitude ilustra o “segredo” perfeitamente.

Quando decidiu produzir seu agora famoso motor V-8, Henry Ford resolveu construir um motor com todos os oito cilindros fundidos em um único bloco, instruindo os engenheiros a produzir um design para esse motor. O design foi colocado no papel, mas os engenheiros acreditavam que era simplesmente impossível fundir um motor a gasolina a um bloco de oito cilindros em uma única peça.

— Produzam mesmo assim — disse Ford.

— Mas... — retrucaram os engenheiros. — É impossível!

— Sigam em frente — comandou Ford. — E permaneçam no local de trabalho até que tenham êxito, não importa quanto tempo seja necessário.

Os engenheiros foram em frente. Não havia nada mais que eles pudessem fazer se quisessem se manter na equipe da Ford. Seis meses se passaram e nada aconteceu. Outros seis meses se passaram e nada ainda havia acontecido. Os engenheiros tentaram cumprir as ordens de todos os meios possíveis, mas o negócio parecia estar fora de alcance, era “impossível”!

Ao final do ano, Henry Ford verificou o serviço com seus engenheiros e, mais uma vez, eles informaram que não haviam encontrado nenhum modo de cumprir suas ordens.

— Sigam em frente — ordenou Ford. — Eu quero e vou conseguir.

Eles prosseguiram e, em seguida, como que por um passe de mágica, o segredo foi descoberto. *A determinação* de Henry Ford vencia mais uma vez!

Essa história pode não estar descrita com precisão, mas os pontos importantes estão corretos. Deduza o segredo dos milhões de Ford a partir do que foi narrado, se puder. Não é preciso se esforçar demais.

Henry Ford é extremamente bem-sucedido porque entende os princípios do sucesso e os aplica. Um desses princípios é o *desejo* : saber o que se quer. Lembre-se dessa história de Ford à medida que a lê e selecione as linhas em que o segredo de sua prodigiosa conquista foi descrito. Se puder fazer isso, se puder estabelecer qual grupo de princípios em particular fez de Henry Ford um homem rico, você será capaz de conseguir as mesmas realizações em quase qualquer exigência para a qual esteja preparado.

VOCÊ É “O SENHOR DO SEU DESTINO, O CAPITÃO DA SUA ALMA.”

Quando o poeta inglês W.C. Henley escreveu as linhas proféticas: “Sou o senhor do meu destino, sou o capitão da minha alma”, ele deveria ter informado que a razão para tal era o fato de ele ter o poder de controlar seus pensamentos.

Ele deveria ter dito que o éter no qual esta pequena Terra flutua, no qual as pessoas se movem e vivem, é uma forma de energia que se desloca a um

ritmo de vibração espantosamente alto; o éter é preenchido com uma forma de poder universal que se *adapta* à natureza dos pensamentos que as pessoas mantêm em suas mentes, e as *influencia* de forma natural, para que transformem seus pensamentos em seu equivalente físico.

Se o poeta tivesse elucidado o significado desse ditado, seria possível saber *por que* cada um é senhor do seu destino e capitão da sua alma. Ele deveria ter contado, com bastante ênfase, que esse poder não tem nenhuma intenção de distinguir pensamentos destrutivos de pensamentos construtivos, e que isso vai incitar as pessoas a transformarem os pensamentos de pobreza em realidade física de forma tão rápida quanto influenciá-las a agir de acordo com pensamentos de riquezas.

Henley deveria ter esclarecido também que o cérebro magnetiza os pensamentos dominantes que o indivíduo mantém em sua mente. Não se sabe ao certo, mas esses “ímãs” atraem as forças, as pessoas e as circunstâncias da vida, e isso se harmoniza com a natureza dos pensamentos dominantes da pessoa.

Ele deveria ter dito que, antes de poderem acumular riquezas em grande abundância, os indivíduos têm de magnetizar suas mentes com um *desejo* intenso por riqueza, e que eles devem desenvolver uma “consciência voltada para o dinheiro” até que o *desejo* por dinheiro os estimule a criar planos definidos para adquiri-lo.

Entretanto, como era poeta e não filósofo, Henley contentou-se em declarar uma grande verdade em forma poética e deixou para seus seguidores a missão de interpretação do significado filosófico de suas linhas.

Pouco a pouco, a verdade foi se revelando, e agora parece certo que os princípios descritos neste livro mantenham o segredo do domínio sobre o destino econômico das pessoas.

Agora o leitor está pronto para examinar o primeiro desses princípios. Mantenha um espírito de mente aberta e lembre-se, enquanto os lê, que esses princípios são invenção de apenas um homem. Os princípios foram reunidos a partir de experiências de mais de quinhentos homens que realmente acumularam grandes riquezas, homens que vieram da pobreza, com pouca educação e sem nenhum tipo de influência. Os princípios funcionaram para eles. Qualquer um pode colocá-los em ação em benefício próprio e contínuo.

Não é difícil. Pelo contrário, é fácil.

O próximo capítulo fornece informações concretas que podem mudar com facilidade o destino financeiro de qualquer pessoa, da mesma maneira que

trouxe de forma definitiva mudanças de grandes proporções às vidas das duas pessoas citadas.

É importante saber que o grau de relacionamento entre esses dois homens e o autor é tanto que ele não poderia tomar nenhuma liberdade em relação aos fatos, mesmo se quisesse. Um deles foi seu grande amigo por mais de 25 anos, e o outro é seu próprio filho. O sucesso incomum desses dois homens — sucesso esse que eles atribuem com generosidade ao método descrito no próximo capítulo — mais do que justifica a referência pessoal por parte do autor como um meio de enfatizar o grande poder.

CAPÍTULO 2

O desejo: O ponto de partida de toda conquista

Quando Edwin C. Barnes desceu do trem de carga em Orange, Nova Jersey, há mais de 30 anos, ele podia estar com a aparência de um vagabundo, mas seus pensamentos eram os de um rei.

Durante o trajeto que fez entre a estação até o escritório de Thomas A. Edison, sua mente estava em ação. Viu-se em pé na presença de Edison. Ouvia a si próprio pedindo a Edison uma oportunidade de realizar a *obsessão profunda de sua vida* , um *desejo ardente* de tornar-se sócio do grande inventor.

O desejo de Barnes não era uma esperança, não era uma simples vontade! Era um *desejo* ardente e pulsante, que transcendia qualquer coisa. Era *definitivo* .

O desejo não era novo quando se aproximou de Edison. Já era um desejo dominante há muito tempo. No começo, quando o desejo apareceu em sua mente, pode ter sido apenas uma vontade, e provavelmente foi. No entanto, quando se viu diante de Edison, já não era mais mera vontade.

Alguns anos mais tarde, Edwin C. Barnes encontrou-se novamente frente a frente com Edison, no mesmo escritório onde esteve pela primeira vez com o inventor. Naquele dia, porém, o *desejo* , o *maior sonho de sua vida* , se transformou em realidade. Ele passou a fazer parte do negócio de Edison. Hoje, as pessoas invejam Barnes pela sorte que a vida lhe rendeu. Elas só

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Os Segredos que Vão Mudar Sua Vida" 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](#).