

NAPOLEON HILL

AUTOR COM MAIS DE 120 MILHÕES DE CÓPIAS VENDIDAS NO MUNDO

O LIVRO QUE MAIS INFLUENCIOU
LÍDERES E EMPREENDEDORES NO MUNDO

QUEM PENSA ENRIQUECE

O LEGADO

EDIÇÃO ATUALIZADA E COMENTADA
PELA FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL
PARA O SÉCULO XXI



PUBLICAÇÃO OFICIAL

9º LIVRO
MAIS VENDIDO
DE TODOS
OS TEMPOS
NO MUNDO

N A P O L E O N H I L L

QUEM PENSA
ENRIQUECE

O LEGADO

EDIÇÃO ATUALIZADA E COMENTADA
PELA FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL

Título original: *Think and Grow Rich - The 21st-Century Edition - Annotated with Updated Examples*

Copyright © 2004 by The Napoleon Hill Foundation

1ª edição em português: 2018

Direitos reservados desta edição: CDG Edições e Publicações

AUTOR:

Napoleon Hill

TRADUÇÃO:

Mayã Guimarães

PREPARAÇÃO DE TEXTO:

Lúcia Brito

REVISÃO E DIAGRAMAÇÃO:

Paula Santos Diniz

CRIAÇÃO E DIAGRAMAÇÃO:

Dharana Rivas

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

H647q Hill, Napoleon
Quem pensa enriquece - o legado / Napoleon CDG, 2018.
368 p.

ISBN: 978-85-68014-54-7

1. Motivação. 2. Autorrealização. 3. Sucesso pessoal. 4. Autoajuda. 5. Psicologia aplicada. I. Título.

CDD - 131.3

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

QUEM PENSA ENRIQUECE™ É UMA MARCA REGISTRADA DO INSTITUTO ALBUQUERQUE E LICENCIADA PARA CITADEL GRUPO EDITORIAL.

PRODUÇÃO EDITORIAL E DISTRIBUIÇÃO:



contato@citadeleditora.com.br
www.citadeleditora.com.br

O DESLEIXO EM ALARGAR A VISÃO MANTEVE MUITA GENTE
FAZENDO A MESMA COISA A VIDA INTEIRA.

- Napoleon Hill

PREFÁCIO

PARA HOMENS E MULHERES INDIGNADOS COM A POBREZA



Conheci a obra de Napoleon Hill em 1978, com 14 anos de idade, em Balneário Camboriú, Santa Catarina. Pense e enriqueça me tirou de uma situação muito adversa. Fui engraxate, vendedor de picolé, servente de pedreiro, vendedor de lenha de casa em casa e empacotador no supermercado em troca de gorjetas para ajudar no sustento da família de dez irmãos. O trabalho duro nunca me tirou a vontade de ler. Para minha sorte, havia um exemplar deste livro na pequena biblioteca pública a poucas quadras de onde eu morava. E nele aprendi algo memorável: eu não era pobre; apenas não tinha dinheiro naquele momento.

Na capa da primeira edição estava escrito em letras pequenas acima do título: “Para homens e mulheres indignados com a pobreza”. Rebelei-me e decidi que não permaneceria mais muito tempo subordinado à situação difícil em que me encontrava.

Com a mentoria do livro de Napoleon Hill, estruturei um caminho passo a passo, um planejamento minucioso que com o passar dos anos me levou a uma condição muito interessante e me possibilitou conhecer muitos países, ter encontros com reis e rainhas, como os soberanos da Holanda, e com presidentes de nosso país. Tive a honra de participar de eventos na sede da ONU em Nova York como ouvidor convidado, ministrar aulas como professor convidado da Universidade da Califórnia, além de me tornar conselheiro mundial da Fundação Napoleon Hill. Todas as realizações me foram possíveis porque fiz um planejamento estruturado para construir uma vida de prosperidade baseado na obra de Hill.

Sempre haverá abundância de capital para aqueles que ousam criar planos práticos para usar estes recursos.

É isto que este livro nos ensina.

O texto que você vai ler é o resultado de praticamente 30 anos de pesquisa de Napoleon Hill e é de longe a mais respeitada e influente obra escrita sobre desenvolvimento pessoal. Ao concluir suas obras iniciais, Hill legou ao mundo mais um evangelho. Quando começou a fazer a sua “pregação”, entendeu que o destino e as circunstâncias exteriores não estavam mais no

comando, pois o homem que toma a resolução de vencer será possuidor do talento de transformar sonhos em realidade – e converter pensamentos em realizações.

Este livro já foi testado pelo mais severo dos inquiridores: o tempo! Pois só alcança o futuro aquilo que tem fundamento. Foi testado também pelos cerca de 70 milhões de leitores que o compraram desde o lançamento em 1937.

Às vezes, aqui e ali, surge a questão: “Afinal de contas, quando é que um livro é bom?”.

Não tenho medo de responder: um livro é bom quando conseguimos aplicar as ideias contidas nele e ver bons resultados aparecerem em nossa vida.

Para um melhor aproveitamento das leituras, eu e toda a equipe do Treinamento MasterMind temos um método de 3 pontos que chamamos de LGD – Ler, Grifar e Definir. Esse método me ajudou muito a aproveitar melhor cada um dos mais de mil livros que li em 40 anos de estudo. Funciona assim:

Primeiro: leia atentamente, com olhos de pesquisador, porque dentro deste livro há um segredo.

Segundo: grife as ideias que pareçam as mais importantes para a sua vida nesse momento.

Terceiro: defina! No final do livro, faça um resumo dos principais pontos, definindo um plano de ação para aplicação.

Este livro já provou que é bom. A questão é: o que ele pode fazer por você? Fique atento. Aquilo que você não sabe, você não enxerga. Leia este livro como se o autor estivesse falando com você. Coloque-se dentro do livro. Quem examina bem uma causa, com cuidado, prospera, já nos ensinava o sereníssimo e venerável Salomão em seus provérbios no livro da lei, a Bíblia.

JAMIL ALBUQUERQUE

Presidente do Mastermind e representante da Fundação Napoleon Hill
para a língua portuguesa e América do Sul

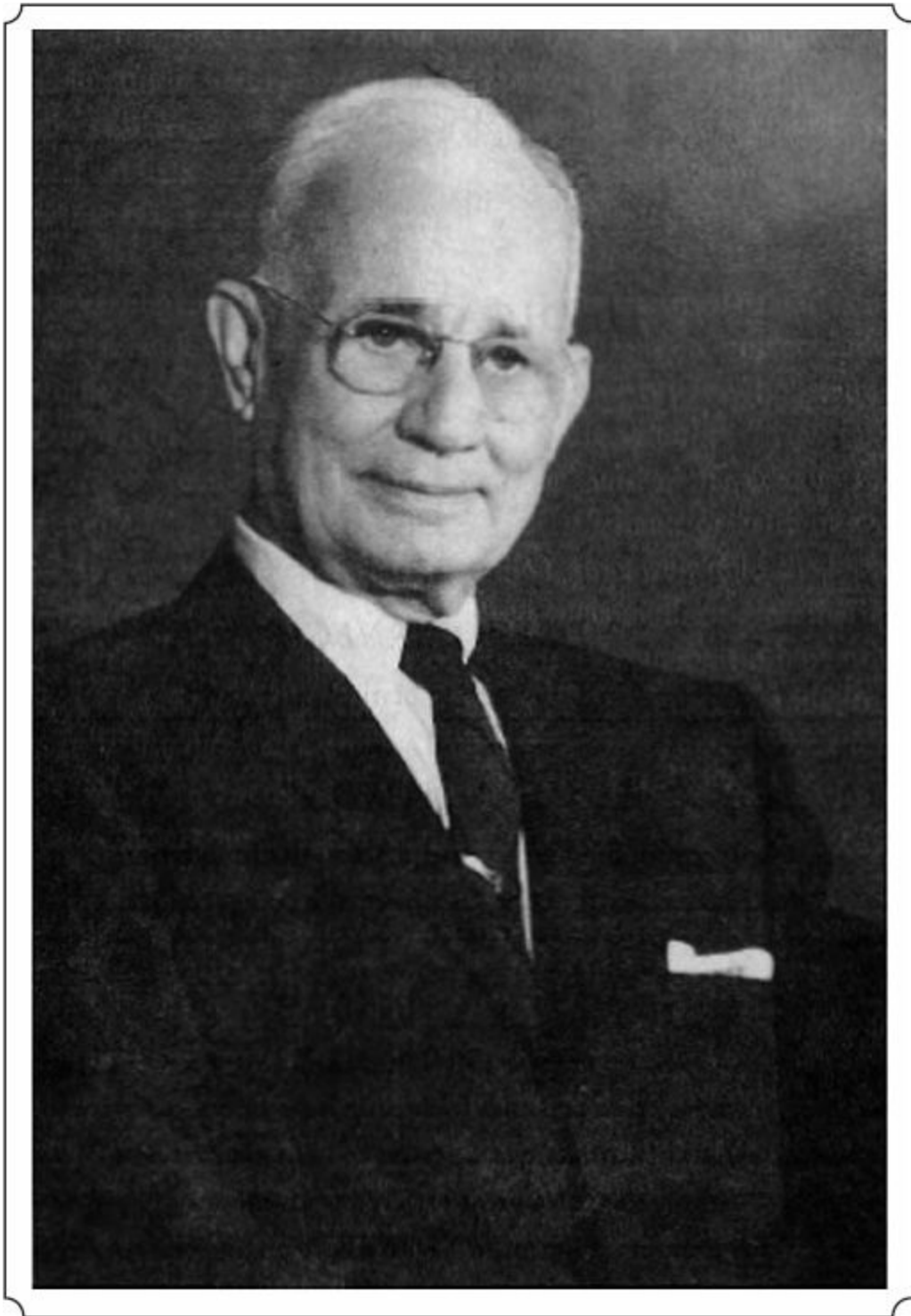


FOTO PUBLICITÁRIA DO AUTOR, NAPOLEON HILL, EM 1955

Foto cortesia da Fundação Napoleon Hill

SUMÁRIO

- CAPÍTULO 1 O segredo do sucesso
- CAPÍTULO 2 Pensamentos são coisas
- CAPÍTULO 3 Desejo
O ponto de partida de toda realização
- CAPÍTULO 4 Fé em sua capacidade
Visualização e crença na concretização do desejo
- CAPÍTULO 5 Autossugestão
O meio de influenciar a mente subconsciente
- CAPÍTULO 6 Conhecimento especializado
Experiências pessoais ou observações
- CAPÍTULO 7 Imaginação
A oficina da mente
- CAPÍTULO 8 Planejamento organizado
A cristalização do desejo em ação
- CAPÍTULO 9 Decisão
O domínio da procrastinação

- CAPÍTULO 10 Persistência
O esforço contínuo necessário para induzir a fé
- CAPÍTULO 11 O poder do MasterMind
A força motriz
- CAPÍTULO 12 Sexualidade
Carisma e criatividade
- CAPÍTULO 13 A mente subconsciente
O elemento de conexão
- CAPÍTULO 14 O cérebro
Uma estação de transmissão e recepção do pensamento
- CAPÍTULO 15 O sexto sentido
A porta para o templo da sabedoria
- CAPÍTULO 16 Os seis fantasmas do medo
Quantos deles estão no seu caminho?

CAPÍTULO 1

O SEGREDO DO SUCESSO



m todos os capítulos deste livro é mencionado o segredo para ganhar dinheiro que fez a fortuna de homens excepcionalmente ricos, que analisei durante um longo período de anos.

Quem primeiro chamou minha atenção para o segredo foi Andrew Carnegie. O sábio e adorável velho escocês o jogou em minha cabeça de um jeito descuidado quando eu era pouco mais que um menino. Depois sentou em sua cadeira e, com um brilho alegre nos olhos, observou com atenção para ver se eu tinha inteligência suficiente para entender o pleno significado do que ele me havia dito.

Quando viu que eu tinha apreendido a ideia, ele perguntou se eu estava disposto a passar vinte anos ou mais me preparando para levá-la ao mundo, para os homens e mulheres que, sem o segredo, poderiam seguir pela vida como fracassados. Eu respondi que sim, e com a cooperação de Carnegie, cumpri minha promessa.

COMENTÁRIO

Em 1908, durante um período particularmente difícil da economia dos Estados Unidos, sem dinheiro e sem emprego, Napoleon Hill conseguiu um trabalho de redator na *Bob Taylor's Magazine*. Ele foi contratado para escrever as histórias de sucesso de homens famosos. Embora o trabalho não pagasse muito, ofereceu a Hill a oportunidade de conhecer os gigantes da indústria e do comércio e traçar seus perfis – o primeiro deles foi o criador da indústria do aço nos Estados Unidos, o multimilionário Andrew Carnegie, que se tornaria mentor de Hill.

Carnegie ficou tão impressionado com a mente perceptiva de Hill que, depois da entrevista de três horas, o convidou para passar o fim de semana em sua propriedade para que pudessem continuar a discussão. Durante os dois dias seguintes, Carnegie disse a Hill que acreditava que qualquer pessoa podia alcançar a grandeza se entendesse a filosofia do sucesso e os passos necessários para alcançá-lo. “É uma pena”, disse ele, “que cada nova geração deva encontrar o caminho para o sucesso por tentativa e erro, quando os princípios são realmente bem definidos.”

Carnegie explicou sua teoria de que esse conhecimento podia ser adquirido entrevistando aqueles que haviam alcançado grandeza e depois compilando as informações e a pesquisa em um conjunto compreensível de princípios. Ele acreditava que seriam necessários pelo menos vinte anos e que o resultado seria “a primeira filosofia de realização individual do mundo”. Ele propôs o

desafio a Hill e se dispôs a fazer as apresentações e pagar as despesas de viagens.

Hill levou 29 segundos para aceitar a proposta de Carnegie. Mais tarde, Carnegie disse a ele que, se tivesse demorado mais de sessenta segundos para tomar a decisão, ele teria retirado a proposta porque, “se um homem não consegue tomar uma decisão prontamente uma vez de posse de todos os fatos necessários, não se pode esperar que cumpra qualquer decisão que tomar”.

Foi graças à dedicação inabalável de Hill que este livro foi escrito um dia.

Para ter informações detalhadas sobre a vida de Hill, leia ou ouça o audiolivro de *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, de Michael J. Ritt Jr. e Kirk Landers. Michael Ritt trabalhou como assistente de Hill por dez anos e foi o primeiro funcionário da Fundação Napoleon Hill, onde atuou como diretor executivo, secretário e tesoureiro. O material neste livro provém de seu conhecimento pessoal sobre Hill e da biografia não publicada de Hill.

Este livro contém o segredo de Carnegie, um segredo testado por milhares [agora milhões] de pessoas de quase todas as condições de vida. Foi ideia de Carnegie que a fórmula mágica que deu a ele estupenda fortuna fosse colocada ao alcance de pessoas que não têm tempo para investigar como outros ganharam dinheiro. A esperança dele era que eu testasse e demonstrasse a solidez da fórmula por intermédio da experiência de homens e mulheres de todas as vocações. Ele acreditava que a fórmula devia ser ensinada em todas as escolas públicas e faculdades. Dizia que, se fosse ensinada de maneira apropriada, revolucionaria todo o sistema educacional, e o tempo passado na escola poderia ser reduzido a menos da metade.

No Capítulo 4, sobre fé, você vai ler a surpreendente história da organização da gigante United States Steel Corporation. Ela foi concebida e realizada por um dos jovens por intermédio dos quais Carnegie provou que sua fórmula funciona para todos que estão preparados para ela. Essa única aplicação do segredo por Charles M. Schwab rendeu a ele uma imensa fortuna em dinheiro e oportunidade. Em uma estimativa rápida, essa aplicação particular da fórmula rendeu US\$ 600 milhões.

Esses fatos dão uma boa ideia do que ler este livro pode trazer a você, desde que saiba o que quer.

COMENTÁRIO

De acordo com um método de cálculo que considera apenas a inflação, seriam necessários aproximadamente US\$ 20 em 2001 para comprar o que US\$ 1 compraria em 1901. Porém, encontrar o valor equivalente a US\$ 600 milhões não é tão simples quanto multiplicar essa quantia

pelo aumento do custo de vida. Embora haja outros fatores e variáveis para calcular o poder de compra, mesmo em estimativas conservadoras, os US\$ 600 milhões se traduziriam em, no mínimo, US\$ 12 bilhões no começo do século 21.

O segredo foi passado a milhares de homens e mulheres que o usaram em benefício próprio. Alguns fizeram fortuna com ele. Outros o utilizaram com sucesso para criar harmonia em casa. Um clérigo usou o segredo com tanta eficiência que assegurou um rendimento de mais de US\$ 75 mil ao ano [aproximadamente US\$ 1,5 milhão em termos contemporâneos].

Arthur Nash, um alfaiate de Cincinnati, usou seu negócio à beira da falência como “cobaia” para testar a fórmula. O negócio ganhou vida e rendeu uma fortuna para os proprietários. O experimento foi tão singular que jornais e revistas deram o equivalente a milhões de dólares em publicidade.

O segredo foi passado para Stuart Austin Wier, de Dallas, Texas. Ele estava pronto para isso, tão pronto que desistiu de sua profissão e estudou direito. Teve sucesso? Você vai ler a resposta no Capítulo 6, Conhecimento especializado.

Enquanto era gerente de propaganda da Universidade de Extensão La Salle, tive o privilégio de ver J. G. Chapline, presidente da universidade, usar a fórmula com tanta eficiência que fez da La Salle uma das grandes escolas de extensão do país.

O segredo é mencionado não menos que uma centena de vezes ao longo deste livro. Não foi diretamente nomeado, porque parece funcionar melhor quando é só deixado à vista, onde aqueles que estão prontos e procurando por ele podem pegá-lo. Por isso, Andrew Carnegie o transmitiu a mim sem dar seu nome específico.

Se você estiver pronto para colocá-lo em uso, vai reconhecer esse segredo ao menos uma vez em cada capítulo, mas não vai encontrar uma explicação de como saber se está pronto. Isso o privaria de boa parte do benefício que se tem ao fazer a descoberta sozinho.

Se você já ficou desanimado, se teve dificuldades que lhe roubaram a própria alma, se tentou e fracassou e já foi prejudicado por doença ou aflição física, a história de meu filho sobre a descoberta e o uso da fórmula de Carnegie pode ser o oásis que você esteve procurando no Deserto da Esperança Perdida.

Esse segredo foi usado extensivamente pelo presidente Woodrow Wilson durante a Primeira Guerra Mundial [e pelo presidente Roosevelt durante a

Segunda Guerra Mundial]. Foi transmitido a cada soldado no treinamento que antecedia a ida para o *front*. O presidente Wilson me disse que ele foi um fator poderoso para angariar os fundos necessários à guerra.

Uma coisa peculiar desse segredo é que aqueles que o adquirem e o usam saltam para o sucesso literalmente. Porém, como é apontado com frequência neste livro, nada é de graça. O segredo tem um preço, embora esse preço seja muito inferior a seu valor.

Outra peculiaridade é que o segredo não pode ser doado nem comprado com dinheiro. A menos que você esteja procurando intencionalmente o segredo, não pode tê-lo por preço nenhum. Isso porque o segredo vem em duas partes, e para que você o tenha, uma delas já deve estar em suas mãos.

O segredo funciona para qualquer um que esteja pronto para ele. Educação não tem nada a ver com isso. Muito antes de eu nascer, o segredo chegou às mãos de Thomas Edison, e ele o usou com tanta inteligência que se tornou o principal inventor do mundo, embora tivesse apenas três meses de escolaridade.

O segredo foi passado para Edwin C. Barnes, sócio de Edison. Ele o usou de maneira tão eficiente que acumulou grande fortuna e se aposentou ainda jovem. Você vai encontrar a história dele no começo do próximo capítulo. O relato deve convencer o leitor de que a riqueza não está além do seu alcance e de que, seja qual for sua posição na vida, você ainda pode ser o que quiser ser. Pode ter dinheiro, fama, reconhecimento e felicidade se estiver preparado e determinado a ter essas bênçãos.

Como sei essas coisas? Você deve ter a resposta antes de terminar este livro. Talvez a encontre no primeiro capítulo, ou na última página.

Enquanto eu fazia a pesquisa encomendada por Andrew Carnegie, analisei centenas de homens bem conhecidos. Muitos deles atribuíam o acúmulo de suas vastas fortunas ao segredo de Carnegie. Entre esses homens estavam:

HENRY FORD [fundador da indústria automobilística Ford, começou sem dinheiro e com pouca educação formal, mas se tornou um dos mais bem-sucedidos empresários autodidatas da história americana]

WILLIAM WRIGLEY JR. [vendedor viajante que descobriu que os clientes gostavam mais do chiclete que ele distribuía como prêmio do que dos

produtos que ele vendia, então fundou a própria empresa]

JOHN WANAMAKER [conhecido como Príncipe Comerciante, criou a primeira loja de departamentos do mundo e foi ovacionado por suas inovações em marketing, atendimento ao cliente e benefícios para funcionários]

JAMES J. HILL [conhecido como Construtor de Império, construiu a transcontinental Great Northern Railway, incentivou o assentamento no Oeste e estabeleceu rotas de transporte ligando Estados Unidos e Ásia]

GEORGE S. PARKER [professor que se cansou de consertar as canetas dos alunos e criou um novo design, fundou a companhia de canetas Parker e transformou uma ideia simples em uma fortuna]

E. M. STATLER [filho de um pastor pobre, começou como mensageiro e progrediu até fundar a cadeia de hotéis Statler, famosa pelo luxo e pelo “serviço com um sorriso”]

HENRY L. DOHERTY [começou aos 12 anos como office boy da Columbia Gas, progrediu até ser proprietário de 53 companhias de serviços essenciais e patenteou 140 inovações para a produção de gás natural e petróleo]

CYRUS H. K. CURTIS [começou em um pequeno semanário agrícola, que transformou no *Ladie's Home Journal*, criou o *Saturday Evening Post* e montou um dos maiores impérios jornalísticos]

GEORGE EASTMAN [inventor e fundador da Eastman Kodak Company, criou muitas das inovações que popularizaram a fotografia e transformaram a indústria cinematográfica]

CHARLES M. SCHWAB [braço direito de Andrew Carnegie, foi presidente da Carnegie Steel Company, agenciou o acordo que deu origem à U.S. Steel e

fundou a Bethlehem Steel]

THEODORE ROOSEVELT [26° presidente dos Estados Unidos da América, 1901-09]

JOHN W. DAVIS [advogado e líder político, foi advogado-geral durante a presidência de Woodrow Wilson e mais tarde nomeado embaixador na Grã-Bretanha]

ELBERT HUBBARD [filósofo, editor da revista *The Fra* e fundador da colônia de artistas Roycrofters, também foi autor de muitos *best-sellers*, entre eles *Mensagem a Garcia*]

WILBUR WRIGHT [dono de uma loja de bicicletas que, com seu irmão Orville, tornou-se o primeiro norte-americano a voar em uma aeronave mais pesada que o ar e movida a motor; eles foram pioneiros da indústria da aviação]

WILLIAM JENNINGS BRYAN [editor de jornal, candidato à Presidência, secretário de Estado do presidente William McKinley, mas talvez mais conhecido como o advogado que defendeu o criacionismo no Julgamento de Scopes]

DAVID STARR JORDAN [educador, cientista e autor de mais de cinquenta livros, foi o mais jovem presidente de universidade do país na Universidade de Indiana, e tornou-se o primeiro presidente da Universidade Stanford]

J. OGDEN ARMOUR [herdou o frigorífico da família, transformou-o em um conglomerado com mais de três mil produtos, foi proprietário do Chicago Cubs e diretor do National City Bank]

ARTHUR BRISBANE [jornalista e colunista publicado em rede, era procurado

pelas grandes organizações de notícias e foi o mais lido e mais bem pago redator editorial de seu tempo]

FRANK GUNSAULUS [pregador de Chicago que fez um sermão tão poderoso que Philip D. Armour deu a ele US\$ 1 milhão para começar o Instituto de Tecnologia Armour, do qual Gunsaulus foi presidente]

DANIEL WILLARD [presidente da B&O Railroad por mais de trinta anos, foi homenageado com uma cidade de Ohio que recebeu o nome de Willard]

KING GILLETTE [vendedor viajante, tentava se barbear em um trem em movimento quando teve a ideia de uma navalha segura, que se tornou a base de uma corporação gigantesca]

RALPH A. WEEKS [presidente da International Correspondence Schools, ajudou a financiar o Instituto Intra-Wall de Napoleon Hill, criado para educar e reabilitar detentos]

JUIZ DANIEL T. WRIGHT [instrutor na Escola de Direito de Georgetown, onde Napoleon Hill estudava quando a *Bob Taylor's Magazine* deu a ele a tarefa de escrever um perfil de Andrew Carnegie]

JOHN D. ROCKEFELLER [com US\$ 1 mil de economias, mais US\$ 1 mil emprestados do pai, começou uma empresa de querosene que cresceu e se tornou a gigante Standard Oil e uma das maiores fortunas do mundo]

THOMAS EDISON [inventor e empreendedor, aperfeiçoou a lâmpada elétrica, o fonógrafo, a câmera de filmar e era dono dos direitos de mais de mil invenções patenteadas]

FRANK A. VANDERLIP [garoto pobre que se tornou jornalista, reformador social e milionário, foi presidente do National City Bank, hoje Citibank, e

secretário assistente do Tesouro]

F.W. WOOLWORTH [atendente em um armazém, foi pioneiro da ideia da venda a preço fixo e do autoatendimento e mudou para sempre a venda no varejo com sua cadeia de lojas de 5 e 10 centavos]

CEL. ROBERT A. DOLLAR [começou com uma pequena escuna comprada para transportar madeira pela Costa Oeste, construiu a Dollar Steamship Company, a maior frota de navios de luxo a navegar com a bandeira dos Estados Unidos]

EDWARD A. FILENE [fundador de lojas baseadas em Boston, criou métodos revolucionários de distribuição e *merchandising* e ficou famoso por criar a seção de vendas de produtos com preços rebaixados]

EDWARD C. BARNES [único sócio que Thomas Edison teve, pegou a máquina falha de ditado de Edison, a Ediphone, e a vendeu com tanto sucesso que ela se tornou um acessório nos escritórios e fez dele um milionário]

ARTHUR NASH [fabricante de roupas em Cincinnati que usou a empresa falida como cobaia para testar o segredo de Carnegie e alcançou tanto sucesso que os jornais o fizeram famoso como “Nash da Regra de Ouro”]

CLARENCE DARROW [famoso como advogado, orador e defensor dos oprimidos, talvez mais conhecido como o advogado que defendeu o ensino da teoria da evolução no Julgamento de Scopes]

WOODROW WILSON [28º presidente dos Estados Unidos da América, 1913-21]

WILLIAM HOWARD TAFT [27º presidente dos Estados Unidos da América 1909-13]

LUTHER BURBANK [horticultor mundialmente famoso que introduziu mais de oitocentas novas variedades vegetais em seu esforço para melhorar a qualidade das plantas e assim aumentar o suprimento de alimentos no mundo]

EDWARD W. BOK [embora tivesse apenas seis anos de escolaridade, aos vinte anos se tornou editor do *Ladies' Home Journal*, que ajudou a transformar na revista de maior circulação do mundo]

FRANK A. MUNSEY [operador de telégrafo que desistiu de lançar a revista *Argosy*, depois apostou sua fortuna em um império jornalístico que incluía o *Washington Times* e o *New York Herald*]

ELBERT H. GARY [presidente da U.S. Steel, na época a maior corporação do mundo, comandou a construção de seu primeiro grande projeto, a usina de aço Gary Works e a cidade de Gary, em Indiana]

ALEXANDER GRAHAM BELL [mais conhecido como inventor do telefone, também aperfeiçoou aparelhos de gravação, promoveu avanços em aeronaves e foi cofundador da National Geographic Society]

JOHN H. PATTERSON [presidente da National Cash Register, conhecido como um visionário da propaganda e gênio da motivação de sua equipe de vendas, o que fez da NCR a líder em seu ramo]

JULIUS ROSENWALD [pequeno fabricante que anteviu o futuro das vendas por catálogo, comprou 25% da Sears, Roebuck, & Co. e, com Richard Sears, transformou-a em um ícone do comércio norte-americano]

STUART AUSTIN WIER [engenheiro civil que Hill conheceu nos campos de petróleo do Texas e que, inspirado pelo segredo de Carnegie, foi estudar direito depois dos quarenta anos e também se envolveu na publicação da

Napoleon Hill's Magazine]

FRANK CRANE [conhecido psicólogo, ensaísta e autor do livro *Four Minute Essays* sobre assuntos como o preço da liberdade, o pragmatismo, o dever do rico e a forma de conservar amigos]

J. G. CHAPLINE [presidente da Universidade de Extensão La Salle na época em que Napoleon Hill trabalhava no departamento de propaganda e vendas da universidade, onde Hill percebeu pela primeira vez seu talento para motivar pessoas]

JENNINGS RANDOLPH [executivo de companhia área, congressista, depois senador pela Virgínia Ocidental, foi grande admirador de Napoleon Hill e quem incentivou Hill a atuar como conselheiro do presidente Franklin Delano Roosevelt]

Esses nomes representam uma pequena fração dos norte-americanos famosos cujas realizações financeiras e de outras naturezas provam que aqueles que entendem e usam o segredo de Carnegie alcançam elevadas posições na vida.

COMENTÁRIO

Como diz Napoleon Hill, a lista anterior inclui só alguns dos mais de quinhentos multimilionários e indivíduos extraordinariamente bem-sucedidos que ele entrevistou antes de escrever este livro. Não inclui a lista igualmente impressionante de pessoas que entraram em contato com ele depois da publicação, nem inclui o nome daqueles que não tiveram a oportunidade de conhecer Napoleon Hill pessoalmente, mas atribuem seu sucesso à leitura deste livro.

Dizem que com esta obra Napoleon Hill fez mais milionários que qualquer outra pessoa na história. Também é possível dizer que Napoleon Hill inspirou mais especialistas em motivação que qualquer outro homem na história.

É praticamente impossível encontrar um orador motivacional que não tenha bebido do trabalho de Hill. Sua influência pode ser vista nas obras de seus primeiros colegas, Dale Carnegie e Norman Vincent Peele. Mais tarde, autores e oradores de sucesso como W. Clement Stone, Og Mandino e Earl Nightingale trabalharam diretamente com Napoleon Hill ou com a Fundação

Napoleon Hill. Ecos dos princípios de Hill também podem ser encontrados nos livros de indivíduos tão distintos quanto Wally “Famous” Amos, Mary Kay Ash, Ken Blanchard, Adelaide Bry, Jack Canfield e Mark Victor Hansen, autores de *Chicken Soup for the Soul*, Debbie Fields, Shakti Gawain, John Gray, Susan Jeffers, Bruce Jenner, Charlie “Tremendous” Jones, Tommy Lasorda, Art Linkletter, Joan Lunden, Maxwell Maltz, James Redfield, Bernie Siegel, Jose Silva, Brian Tracey, Lillian Vernon e Dennis Waitley. Steven Covey, autor de *Os sete hábitos das pessoas altamente eficazes*, tem falado frequentemente sobre a influência de Napoleon Hill. Anthony Robbins, indiscutivelmente o mais bem-sucedido autor e orador motivacional do começo do século 21, reconheceu Napoleon Hill como um herói pessoal.

Jamais conheci alguém que tenha sido inspirado a usar o segredo de Carnegie e não tenha alcançado sucesso notável. Por outro lado, nunca conheci ninguém que tenha se distinguido ou acumulado riqueza de alguma importância sem ter se apoderado do segredo. A partir desses dois fatos, cheguei à conclusão de que o segredo é mais importante para a autodeterminação que qualquer coisa que você receba por intermédio do que é popularmente conhecido como “educação”.

Em algum lugar, durante a leitura, o segredo vai saltar da página e se colocar atrevido na sua frente, se você estiver preparado para ele. Quando ele aparecer, você vai reconhecê-lo. Não importa se o sinal aparece no primeiro ou no último capítulo, pare por um momento quando ele se apresentar e anote a hora e o lugar. Você vai querer lembrar, porque esse momento vai marcar o ponto de transformação mais importante de sua vida.

Lembre-se também, enquanto lê o livro, de que ele lida com fatos, não com ficção. O objetivo é transmitir uma grande verdade universal pela qual você, se estiver pronto, pode aprender o que fazer e como fazer. Você também vai receber o estímulo necessário para começar.

Como uma palavra final de preparação, posso dar uma rápida sugestão que pode servir de dica sobre como o segredo de Carnegie pode ser reconhecido? É o seguinte: realização e todas as riquezas conquistadas tiveram seu princípio em uma ideia. Se você está pronto para o segredo, já tem metade dele. Portanto, vai reconhecer a outra metade no momento em que ela aparecer.

COMENTÁRIO

Diferentemente de boa parte da literatura motivacional e de negócios disponível, a intenção deste

livro não é fazer o leitor pular de capítulo em capítulo, captando um conceito aqui e uma ideia ali para resolver o problema do momento. Este livro é escrito como um todo cuidadosamente integrado, para ser lido inteiro, do começo ao fim. Conceitos introduzidos em um capítulo recorrem a outros, onde seu significado e sua importância se baseiam na ideia de o leitor já ter assimilado o conhecimento anterior. Os capítulos são projetados para se basear uns nos outros, de forma que cada palavra tem que ser lida, cada ideia tem que ser considerada e cada conceito tem que ser compreendido e absorvido.

Quem pensa enriquece é chamado frequentemente de primeira filosofia de realização pessoal, e uma filosofia é mais que uma coleção de soluções para problemas nos negócios. Uma filosofia é um sistema de princípios que guiam seus pensamentos e ações e fornecem um código de ética e um padrão de valores. Este livro não vai apenas mudar o que você pensa, mas vai mudar literalmente o seu jeito de pensar.

Durante a preparação desta nova edição atualizada, cada aspecto foi analisado para garantir sua relevância para o atual clima empresarial. Nos casos em que o material pudesse ser considerado datado ou em desacordo com as práticas contemporâneas, o texto original foi atualizado ou ampliado com material novo e relevante.

Uma característica da edição original é que em todos os capítulos Napoleon Hill cita exemplos da vida real com base no conhecimento pessoal dos mais bem-sucedidos multimilionários que enriqueceram com esforço próprio nos Estados Unidos. Nesta edição, cada história de Hill foi preservada, e os editores acrescentaram exemplos contemporâneos e paralelos modernos que demonstram claramente que os princípios de Hill são atuais até hoje e ainda orientam aqueles que alcançaram o sucesso.

Além de exemplos contemporâneos, nos casos em que os editores sentiram que seria interessante para o leitor, foram incluídas anotações que fornecem informação relevante sobre acontecimentos mais recentes. Onde era viável, também foram sugeridos livros e outros materiais que complementam vários aspectos da filosofia de Napoleon Hill.

De um ponto de vista mais técnico, os editores abordaram o texto escrito como teriam feito com o de um autor vivo. Quando encontraram o que os gramáticos modernos considerariam frases ultrapassadas, pontuação desatualizada ou outros problemas de forma, optaram pelo uso da regra contemporânea.

Os leitores familiarizados com edições anteriores notarão que a numeração dos capítulos foi modificada nesta edição. Originalmente, *Quem pensa enriquece* começava com um capítulo não numerado, Uma palavra do autor. Nesta edição, esse texto aparece como Capítulo 1 e foi renomeado para O segredo do sucesso. Os capítulos seguintes foram renumerados sequencialmente e continuam em sua ordem original. O capítulo antes chamado de Mistério da transmutação do sexo foi rebatizado como Sexualidade: carisma e criatividade, e o texto foi reestruturado e anotado para refletir o papel das mulheres na sociedade contemporânea.

Todos os comentários editoriais são claramente destacados com fonte diferente do texto original.

POBREZA E RIQUEZA

SÃO FILHAS

DO PENSAMENTO

CAPÍTULO 2

PENSAMENTOS SÃO COISAS

O HOMEM QUE “PENSOU” SUA SOCIEDADE COM THOMAS EDISON



Realmente, “pensamentos são coisas”. E coisas poderosas quando se misturam à definição de objetivo, persistência e a um desejo ardente de sua tradução em riqueza ou outros objetos materiais.

Há alguns anos, Edwin C. Barnes descobriu o quanto é real que você pode *pensar e enriquecer*. Sua descoberta não aconteceu de uma vez só. Chegou aos poucos e começou com um desejo ardente de se tornar sócio do grande Thomas Edison.

Uma das principais características do desejo de Barnes era ser definido. Ele queria trabalhar *com* Edison, não *para* ele. Preste muita atenção à história de como ele transformou seu desejo em realidade e você terá uma compreensão melhor dos princípios que levam à riqueza.

Quando esse desejo, ou esse pensamento, passou por sua cabeça pela primeira vez, ele não tinha condições de agir para torná-lo realidade. Havia dois problemas no caminho. Ele não conhecia Edison e não tinha dinheiro suficiente para comprar uma passagem de trem para West Orange, Nova Jersey, onde ficava o famoso laboratório de Edison.

Esses problemas teriam desanimado a maioria das pessoas de tentar realizar seu desejo. Mas esse não era um desejo comum!

O INVENTOR E O VAGABUNDO

Edwin C. Barnes apresentou-se no laboratório de Edison e anunciou que estava ali para tratar de negócios com o inventor. Anos mais tarde, ao falar sobre esse primeiro encontro, Edison disse sobre Barnes:

Ele estava ali na minha frente, parecendo um vagabundo comum, mas tinha alguma coisa na expressão de seu rosto que transmitia a ideia de que estava determinado a conseguir o que tinha ido buscar. Anos de experiência com os homens me ensinaram que, quando um homem realmente deseja alguma coisa tão profundamente que se dispõe a apostar todo seu futuro em uma única jogada para conseguir essa coisa, ele tem certeza da vitória. Dei a ele a oportunidade que pediu porque vi que estava decidido a ficar ali até conseguir o que queria. Eventos subsequentes provaram que não cometi um engano.

Não pode ter sido a aparência do rapaz que abriu as portas para seu começo no escritório de Edison. Ela depunha contra ele, definitivamente. O que contou foi o que ele pensava.

Barnes não se tornou sócio de Edison na primeira conversa. O que ele conseguiu foi uma chance de trabalhar nos escritórios de Edison por um salário bem simbólico.

Passaram-se meses. Nada aconteceu para tornar mais próxima a meta que Barnes havia estabelecido como objetivo principal definido. Mas algo importante estava acontecendo na cabeça de Barnes. Ele intensificava constantemente o desejo de se tornar sócio de Edison.

Psicólogos disseram com propriedade: “Quando alguém está realmente pronto para uma coisa, ela aparece”. Barnes estava pronto para uma sociedade com Edison. E estava determinado a se manter pronto até conseguir o que queria.

Ele não disse a si mesmo: “Ah, bom, de que adianta? Acho que vou mudar de ideia e tentar arrumar um emprego de vendedor”. Mas disse: “Vim aqui para ser sócio de Edison e vou conseguir o que quero, nem que leve o resto da minha vida”. Ele estava falando sério. Que história diferente as pessoas contariam, se apenas adotassem um objetivo definido e o mantivessem até ele ter tempo de se tornar uma obsessão dominadora.

Talvez o jovem Barnes não soubesse disso naquele momento, mas a determinação canina e a persistência em se concentrar em um único desejo desgastariam toda oposição e o levariam à oportunidade que ele procurava.

Quando a oportunidade surgiu, veio de uma direção diferente e com uma forma distinta das que Barnes esperava. Esse é um dos truques da oportunidade. Ela tem o hábito tímido de entrar pela porta dos fundos. E frequentemente surge disfarçada de infortúnio ou derrota temporária. Talvez por isso tantas pessoas deixem de reconhecer a oportunidade.

Edison havia acabado de aperfeiçoar um novo aparelho, conhecido na época como Máquina de Ditado Edison. Seus vendedores não se entusiasmaram com a máquina. Não acreditaram que pudesse ser vendida sem um grande esforço. Barnes viu sua oportunidade. Ela havia chegado silenciosamente, escondida na máquina de aparência esquisita que só interessava a Barnes e ao inventor.

Barnes sabia que podia vender a Máquina de Ditado Edison e disse isso a Edison, que então decidiu dar uma chance ao rapaz. E Barnes vendeu a

máquina. De fato, vendeu tão bem que Edison deu-lhe um contrato para distribuir e divulgar a máquina em todo o país. Com essa associação, Barnes ganhou muito dinheiro e enriqueceu, mas também fez algo infinitamente maior. Ele provou que se pode realmente *pensar e enriquecer*.

Não tenho como saber quanto dinheiro rendeu aquele desejo original de Barnes. Talvez tenha rendido a ele uns US\$ 2 ou 3 milhões [US\$ 3 milhões no começo do século 20 seriam comparáveis a mais de US\$ 50 milhões em poder de compra no início do século 21]. Mas o valor se torna insignificante, comparado ao bem maior que ele adquiriu: o conhecimento definitivo de que um impulso intangível de pensamento pode ser transmutado em recompensas materiais pela aplicação de princípios conhecidos.

Barnes literalmente *pensou* a sociedade com o grande Edison! Pensou ganhar uma fortuna. Não tinha nada com que começar, exceto o conhecimento do que queria e a determinação de manter esse desejo até realizá-lo.

A UM METRO DO OURO

Uma das causas mais comuns de fracasso é o hábito de desistir diante de uma derrota temporária. Todo mundo comete esse erro em algum momento.

Durante os dias da corrida do ouro, um tio do meu amigo R. U. Darby pegou a “febre do ouro” e foi para o Oeste, para o Colorado, cavar e enriquecer. Ele nunca tinha ouvido que mais ouro é extraído dos pensamentos dos homens que do solo. Ele tomou uma decisão e foi trabalhar com pá e picareta.

Depois de semanas de trabalho, foi recompensado com a descoberta do metal brilhante. Ele precisava do maquinário para trazer o minério à superfície. Sem alarde, cobriu a mina e voltou para casa em Williamsburg, Maryland. Lá contou aos parentes e a alguns vizinhos sobre a descoberta. Eles juntaram o dinheiro para o maquinário e seu transporte. R. U. Darby decidiu se juntar ao tio, e eles foram trabalhar na mina.

O primeiro vagão de minério foi extraído e despachado para uma fundição. O retorno comprovou que eles tinham uma das minas mais ricas do Colorado. Mais alguns vagões daquele minério pagariam suas dívidas. Então chegaria a hora dos grandes lucros.

As sondas desceram. As esperanças de Darby e de seu tio cresceram. Mas

uma coisa aconteceu. O veio de ouro desapareceu! Haviam chegado ao fim do arco-íris, e o pote de ouro não estava mais lá. Eles cavaram, tentando desesperadamente encontrar o veio outra vez, mas foi inútil.

Finalmente, decidiram desistir.

Venderam as máquinas para um comerciante de objetos usados por algumas centenas de dólares e voltaram para casa. O vendedor de objetos usados procurou um engenheiro de mineração para dar uma olhada na mina e fazer alguns cálculos. O engenheiro deduziu que o projeto havia fracassado porque os proprietários não conheciam “linhas de falha”. Seus cálculos mostraram que o veio seria reencontrado a um metro de onde os Darby haviam interrompido a perfuração. E ele foi encontrado exatamente lá!

O vendedor de objetos usados extraiu milhões de dólares em minério da mina porque teve a ideia de procurar a orientação de um especialista antes de desistir.

Muito tempo depois, Darby recuperou o prejuízo e lucrou muito quando descobriu que desejo pode ser transmutado em ouro. A descoberta aconteceu depois que ele se tornou corretor de seguros de vida.

Sem nunca esquecer que havia perdido uma fortuna por ter parado a um metro do ouro, Darby lucrou com a experiência em sua nova área de atuação. Simplesmente disse a si mesmo: “Parei a um metro do ouro, mas nunca vou parar porque os homens dizem não à compra de apólices de seguro”.

Darby ingressou no pequeno grupo de homens que vendiam mais de US\$ 1 milhão em seguros de vida anualmente. Ele devia sua “insistência” à lição que aprendeu com sua “desistência” no negócio de mineração de ouro.

Antes de o sucesso chegar à vida de alguém, essa pessoa certamente encontrará muitas derrotas temporárias e talvez algum fracasso. Quando sobrevém a derrota, a coisa mais fácil e mais lógica a fazer é desistir. É exatamente o que faz a maioria das pessoas.

Mais de quinhentas das pessoas mais bem-sucedidas que este país já conheceu me disseram que seu maior sucesso aconteceu um passo além do ponto em que a derrota as havia atingido. O fracasso é um trapaceiro com um aguçado senso de ironia e astúcia. Ele se diverte muito fazendo a pessoa tropeçar quando o sucesso está ao alcance da mão.

COMENTÁRIO

A crença de Napoleon Hill, a de que “Todo fracasso traz nele a semente de um benefício equivalente”, foi a inspiração para o empreendedor e orador motivacional Wayne Allyn Root escrever seu livro *The Joy of Failure*. Publicado no fim da década de 1990, não só conta a história pessoal de Wayne sobre usar seus fracassos como degraus para o sucesso, como também reconta histórias de outras pessoas bem-sucedidas que provam que os ricos e famosos só chegaram a esse patamar por causa da aprendizagem com seus fracassos. Pessoas como Jack Welch, o imensamente bem-sucedido CEO da General Electric, que no começo da carreira fracassou de maneira dramática quando uma fábrica de plásticos pela qual ele era responsável explodiu. O bilionário Charles Schwab foi um fracasso na escola e na universidade, reprovado duas vezes em inglês básico por conta de um distúrbio de aprendizado, e depois fracassou em Wall Street mais de uma vez antes de ter a ideia que cresceu e fez dele um homem rico. Sylvester Stallone, Bruce Willis, Oprah Winfrey, Bill Clinton, Steve Jobs, Donald Trump e muitos outros conhecidos empreendedores tiveram que fracassar para aprender as lições que, em última análise, fizeram deles sucessos. Cada um deles tem um fracasso, mas nenhum foi derrotado.

Charles F. Kettering, que patenteou mais de duzentas invenções, inclusive a ignição do automóvel, a vela de ignição, Freon para ar-condicionado e a transmissão automática, disse: “Desde os seis anos de idade até se formar na faculdade, a pessoa tem que fazer três ou quatro exames por ano. Se é reprovada em um deles, está fora. Mas um inventor está quase sempre fracassando. Ele tenta e falha talvez mil vezes; se tem sucesso uma vez, é vitorioso. Essas duas coisas são diametralmente opostas. Dizemos frequentemente que nosso maior trabalho é ensinar a um funcionário recém-contratado como falhar de modo inteligente. Temos que treiná-lo para experimentar muitas e muitas vezes e continuar tentando e falhando até aprender o que vai dar certo. Fracassos são só tentativas em um treino”.

UMA AULA DE CINQUENTA CENTAVOS SOBRE PERSISTÊNCIA

Pouco depois de Darby ter recebido seu diploma na “Universidade dos Golpes Duros”, ele testemunhou algo que provou que *não* nem sempre significa NÃO.

Uma tarde, ele ajudava o tio a moer trigo em um moinho antiquado. O tio operava uma grande fazenda onde viviam vários agricultores arrendatários. A porta se abriu silenciosamente, e uma criança pequena, filha de um colono, entrou e se posicionou perto da porta.

O tio levantou a cabeça, viu a criança e resmungou para ela: “O que você quer?”.

A criança respondeu mansamente: “Minha mãe disse para mandar cinquenta centavos para ela”.

“Não vou mandar nada”, respondeu o tio. “Vá já para casa.”

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Quem pensa enriquece"
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](#).