

Paul-Clément Jagot

COMO DESENVOLVER SEU MAGNETISMO PESSOAL



Sua influência invisível:
como aumentar sua força e dirigi-la com precisão

Pensamento

Outras obras de interesse:

CIBERNÉTICA DOS ESTADOS
EMOCIONAIS,

*Dr. L. Hollanda Jr. e Dr. A.
Milechnin*

DESCUBRA E USE SUA FORÇA
INTERIOR,

Emmet Fox

CURSO DE MAGNETISMO PESSOAL,

V. Turnbull

A FORÇA DO PENSAMENTO,

W. W. Atkinson

EDUCAÇÃO PESSOAL,

E. P.

O HIPNOTISMO, SEU PODER
E SUA PRÁTICA,

Peter Blythe

O MUNDO DOS FENÔMENOS
PSÍQUICOS,

F. S. Edsal

HIPNOTISMO,

diversos

A INFLUÊNCIA À DISTÂNCIA,

Paul-Clément Jagot

MAGNETISMO PESSOAL,

Heitor Durville

MÉTODO DE HIPNOTISMO,
diversos

NOSSAS FORÇAS MENTAIS (2 vols.),
Prentice Mulford

O PODER DO PENSAMENTO
CONSTRUTIVO,

Emmet Fox

COMO A HIPNOSE PODE AJUDAR
VOCÊ,

Dr. A. S. Freese

INICIAÇÃO À ARTE DE CURAR
PELO MAGNETISMO PESSOAL,

Paul-Clément Jagot

A CIÊNCIA DA CURA PSÍQUICA,

Yogue Ramachâraca

ENCONTROS EXTRAORDINÁRIOS,

George Chapman

O PODER DA FÉ,

Pe. Fitzpatrick

Peça catálogo gratuito à

EDITORA PENSAMENTO LTDA.

Rua Dr. Mário Vicente, 374, Fone 63-3141,

04270 São Paulo, SP

PAUL-C. JAGOT

**COMO DESENVOLVER
SEU MAGNETISMO PESSOAL**

**Sua influência invisível:
como aumentar sua força e dirigi-la com precisão**

**Tradução
de
Indiana Cardoso**



**EDITORA PENSAMENTO
São Paulo**

Título do original:
TRAITÉ MÉTHODIQUE DE MAGNÉTISME PERSONNEL
© Éditions Dangles

Edição

1-2-3-4-5-6-7-8-9

Ano

84-85-86-87-88-89-90-91-92-93

Direitos de tradução para a língua portuguesa adquiridos com
exclusividade pela

EDITORA PENSAMENTO

Rua Dr. Mário Vicente, 374, fone: 63-3141, 04270 São Paulo, SP,
que se reserva a propriedade literária desta tradução.

*Impresso em nossas
oficinas gráficas.*

SUMÁRIO

Prefácio.....	9
---------------	---

I. ENUNCIADO DA DOUTRINA

Noções Preliminares..... 13

1. De toda individualidade emana uma influência. — 2. Origem da expressão “magnetismo pessoal”. — 3. Primeiras observações dos pioneiros. — 4. Prova da evidência de que cada um de nós exerce uma influência. — 5. Teorias elementares. — 6. O ardor psíquico, principal elemento do magnetismo pessoal. — 7. O papel das qualificações éticas. — 8. Como a intensidade sem harmonia gera reveses inevitáveis. — 9. O que é preciso ter em mente

Da Teoria à Prática 22

1. Uma clara representação da questão. — 2. Componentes da influência exterior. — 3. Efeitos elementares dessa influência. — 4. Repercussão da movimentação dos elementos exteriores sobre o magnetismo pessoal propriamente dito. — 5. Eficiência do saber teórico. — 6. As fontes da energia. — 7. Pergunte a si mesmo: “O que é que eu quero?”. — 8. Interpretação da auto-análise. — 9. Você está qualificado para obter êxito

II. PRINCÍPIOS E PROCESSOS DA INFLUÊNCIA PESSOAL

A Calma 33

1. O papel primordial da calma. — 2. A avidez pela calma. — 3. A aversão pela agitação. — 4. Um primeiro passo. — 5. A capacidade fisiológica. — 6. Controle do sensorio. — 7. Fale sem pressa. — 8. Procure a companhia de pessoas tranqüilas e os lugares calmos. — 9. Apesar de...

A Segurança..... 44

1. Da calma à segurança. — 2. Fisiologia. — 3. Psicologia. — 4. A atitude mental que devemos adotar. — 5. Preparação para os “choques”. — 6. Dili-

gências. — 7. Ambientes novos. — 8. As grandes capacidades. — 9. Quando você estiver só

A Educação do Olhar 56

1. Considerações gerais. — 2. Primeiro é preciso imunizar-se. — 3. O olho considerado como objeto brilhante. — 4. Primeiras experiências da utilização do olhar. — 5. O magnetismo físico do olhar. — 6. Exercícios clássicos. — 7. Exercícios de influência direta. — 8. A fixação de imagens mentais. — 9. Fascinação

A Sugestão Aplicada na Influência Pessoal 68

1. Em que consiste a sugestão. — 2. A dualidade mental. — 3. Função e individualidade do subconsciente. — 4. Princípios da sugestão verbal. — 5. A sugestão escrita. — 6. A sugestão afirmativa. — 7. A auto-sugestão. — 8. Obstáculos que devemos evitar. — 9. Sugestões eficazes

Apresentação e Comportamento 83

1. A estrutura. — 2. A apresentação. — 3. A autocondução. — 4. O senso da medida. — 5. A atitude. — 6. A educação a serviço da influência pessoal. — 7. Persistência e combatividade. — 8. As objeções previstas e suas soluções. — 9. Transição

III. MAGNETISMO PESSOAL OU INFLUÊNCIA INVISÍVEL

Sua Influência Invisível 93

1. A vida psíquica. — 2. O agente universal. — 3. Fontes da intensidade interior. — 4. Como dirigir com eficácia sua influência. — 5. Como centralizar as forças mentais. — 6. Em que medida os semelhantes atraem os semelhantes? — 7. Antigas concepções relativas ao psiquismo humano. — 8. Verificações experimentais das concepções da antiguidade. — 9. Diretivas práticas essenciais

A Possibilidade Fundamental que Devemos Adquirir . . 112

1. Considerações sobre o pensamento. — 2. O isolamento. — 3. Primeira etapa: o relaxamento. — 4. Segunda etapa: a redução da atividade mental. — 5. Terceira etapa: as interrupções. — 6. Quarta etapa: a suspensão da atividade mental. — 7. Exteriorização. — 8. Dois obstáculos: a agitação e a narcolepsia. — 9. A importância de adquirir a faculdade de isolar-se voluntariamente

O Aumento de Potência122

1. Situemo-nos. — 2. Elaboração e acumulação da força psíquica. — 3. O emprego dessa força de modo passivo e ativo. — 4. A retenção, indispensável à acumulação. — 5. O domínio do verbo. — 6. O desejo de aprovação não-reprimido engendra inúmeros desperdícios. — 7. Efeitos rápidos da acumulação. — 8. O rigor da autocondução aumenta a potência. — 9. Como exercer a aptidão de querer

Da Atenção à Concentração.....141

1. Os automatismos. — 2. Atenção espontânea e atenção voluntária. — 3. Exercícios de atenção. — 4. Em que a concentração difere da atenção. — 5. Treinamento elementar. — 6. Treinamento superior. — 7. Representações visuais e auditivas. — 8. O retrato mental integral. — 9. Uma experiência

A Influência Psíquica Direta.153

1. Disposições necessárias à prática da ação psíquica direta. — 2. Procedimentos eficazes para resolver dificuldades medianas. — 3. As ações à distância, de maior envergadura. — 4. Os ritmos da ação à distância. — 5. Como apreender alguém psiquicamente. — 6. Economia de uma sessão completa. — 7. Plano geral de uma ação. — 8. Tratamento à distância. — 9. Trate de começar .

APÊNDICE.....166

Indicações relativas à alimentação racional pelo Dr. Pierre Oudinot.

PREFÁCIO

Para alguns, a realidade do magnetismo pessoal é uma certeza experimental; para outros, uma simples convicção; muitos o ignoram, alguns o contestam. Na verdade, essa sutil irradiação emana de todos. Do mais modesto dos homens ao mais magistral, não existe criatura que não influencie, conscientemente ou não, aqueles com os quais tem de lidar, aqueles que estão implicados em seus projetos e os imponderáveis agentes cuja lenta, mas incessante, atividade concorre para a pré-formação de seu futuro.

Uma influência invisível, intensa ou vacilante, atraente, neutra ou repulsiva, construtiva ou desorganizadora, uma influência inseparável da atividade psíquica exterioriza-se ininterruptamente de cada um de nós.

Ninguém deveria desconhecer a vantagem oferecida pelo conhecimento das leis e manifestações dessa influência e, depois, a possibilidade de dirigi-la de uma forma ao mesmo tempo eficaz e harmoniosa.

Essa possibilidade é aberta ao leitor.

Creio ter reunido e coordenado nesta obra todas as indicações teóricas e práticas necessárias a uma clara compreensão do problema e, conseqüentemente, à obtenção de resultados positivos.

Livro I

ENUNCIADO DA DOUTRINA

NOÇÕES PRELIMINARES

1. De toda individualidade emana uma influência. -- 2. Origem da expressão "magnetismo pessoal". -- 3. Primeiras observações dos pioneiros na questão. -- Demonstração do fato de que cada um de nós exerce uma influência. -- 5. Teorias elementares. -- 6. O ardor psíquico, fonte principal do magnetismo pessoal. -- 7. Papel das qualificações éticas. -- 8. A intensidade sem harmonia gera reveses inevitáveis. -- 9. O que é preciso ter em mente.

1. De toda individualidade emana uma influência

O "Magnetismo Pessoal". . .

- Um poder dado a alguns homens? De modo algum!
- Uma misteriosa influência devida a algumas práticas secretas?

Absolutamente!

Na verdade, trata-se de um atributo da humanidade, de uma propriedade do psiquismo individual — como o pensamento, sua principal fonte. Cada um de nós, a toda hora, influi, deliberada ou inconscientemente, no seu ambiente mediante uma irradiação cujo campo de ação se estende a distâncias curtas ou longas. Ao mesmo tempo que a vida, você é animado, como toda entidade vivente, por um magnetismo pessoal. Este não difere de pessoa a pessoa, a não ser por sua *intensidade, continuidade e harmonia*.

Este livro tem como objetivo principal mostrar-lhe como cultivar as três qualificações que acabamos de designar e como dirigir o seu brilho com eficácia e lucidez.

Os pensamentos mais fugazes, as palavras refletidas ou espontâneas, a menor de suas decisões, de suas ações, concorrem para a influência visível e a influência invisível que exterioriza a todo instante a sua individualidade. Pensamentos, palavras, ações passadas geraram a sua condição atual. Pensamentos, palavras, ações atuais geram, desde agora, a trama do seu amanhã próximo ou remoto. Aprender a governar os agentes de sua influência é

tornar-se capaz de obter, cada vez mais amplamente, o que você ambiciona e, assim, evitar, ao menos quanto ao essencial, tudo o que você considera desagradável, penoso ou doloroso.

2. Origem da expressão “magnetismo pessoal”

A noção de um *atributo* distinto da sutileza intelectual tanto quanto do vigor físico impõe-se à observação desde os bancos escolares. Quem não notou a extraordinária atração, a excepcional autoridade, a excepcional simpatia inspirada por certos discípulos e por certos professores, abstraindo-se de suas qualificações definíveis? Na idade adulta, durante a vida profissional, social, particular, as manifestações desse atributo podem atingir tal relevo que chegam a prender a atenção geral. Foi observando individualidades poderosamente dotadas de atração, de autoridade e, além do mais, simpáticas a um grau supremo que veio outrora à mente de um especialista em questões psíquicas a expressão “magnetismo pessoal”. Essa expressão não parece muito feliz. Seu criador não tinha, sem dúvida, preocupações filológicas, mas, consagrada pelo uso, nós já a encontramos há mais de meio século. Sua gênese explica-se pela analogia, admitida a partir de Mesmer (1734-1815), dos fenômenos da imantação física e do magnetismo animal considerado como agente terapêutico. As propriedades da pedra ímã, conhecidas no Oriente há séculos, foram redescobertas pelos gregos, nos tempos modernos, nos arredores de uma cidade da Ásia Menor chamada Magnésia. A inovação da palavra “magnetismo” foi consequência disso. Desde o século XVI, o ímã foi aplicado com sucesso no tratamento de doenças, e a aceção que os físicos ainda reservam à palavra “magnetismo” viu-se estendida a uma nova ordem de fenômenos. Mais tarde, com os sucessores de Mesmer, o que se entendia por magnetismo era a interação universal de todos os corpos animados, concepção segundo a qual estes agiriam uns sobre os outros de acordo com leis quase idênticas às que regem a imantação metálica. Do magnetismo *mineral* — o dos físicos — passava-se assim ao magnetismo *animal*, ou irradiação biológica, cuja projeção permite, ao experimentador robusto e sã, efetuar num paciente em estado de miséria fisiológica uma verdadeira transfusão de vida.¹

1. Quanto ao que diz respeito ao magnetismo humano e às suas aplicações terapêuticas, ver, do mesmo autor, *L'Initiation à l'Art de Guérir*, Dangles Editeur.

Concebe-se por que, depois disso, a palavra em questão tenha vindo à mente dos primeiros pesquisadores como expressão característica da influência, não física ou fisiológica, mas *psicológica* ou *psíquica* de que trata este livro.

3. Primeiras observações dos pioneiros

Os pioneiros observaram que algumas individualidades irradiavam não só essa atração, essa autoridade, essa influência simpática — explicativas do fato de elas conseguirem, quase sempre de modo espontâneo, o apoio, a consideração, o assentimento e a subordinação dos outros às suas concepções, aos seus empreendimentos —, mas ainda que elas pareciam dotadas de uma espécie de imantação tal que o que cobiçavam parecia vir a elas com uma estranha complacência: as circunstâncias mostravam-se amplamente favoráveis a seus intentos. “A competição, os antagonismos, a mais rude adversidade eventual” — escrevia, em 1902, Thos. A. Adkin — “longe de entravar pura e simplesmente a carreira de uma personalidade magnética, afetam-na de uma forma dinâmica, contribuem, por assim dizer, para elevar o nível de suas energias, para esclarecer seu julgamento, para tornar mais refletidas, mais clarividentes as suas decisões.”

As cem palavras acima parecerão, sem dúvida, a muitos leitores justapostas com vistas a iludir a imaginação, a surpreendê-la, abrindo-lhe perspectivas brilhantes mas enganadoras. Essa foi exatamente a impressão que eu tive, há mais de quarenta anos, ao ler um enunciado semelhante a esse.

Ora, eu me aproximei de vários homens cuja personalidade e vida foram, a meus olhos, a ilustração viva de todas as manifestações do magnetismo pessoal tais como as descritas acima, e me apliquei a conhecê-los e a perscrutá-los.

Exceções? Sem dúvida! Exceções como todas as sumidades, como todos os virtuosos. Cada um desses aos quais acabo de aludir tinha a integridade das diversas qualificações que dão origem à influência em questão. À primeira vista, esses exemplos parecem mais edificantes do que encorajadores. Contudo, a análise da influência individual, o exame de seus componentes, dão uma certeza: esses componentes existem, mais ou menos vivos, mais ou menos disciplinados, em todos. Os menos dotados, os menos predispostos, desde que tomam consciência das possibilidades latentes que se encontram neles, vêem-se em condições de revigorá-las e de orientar judiciosamente a sua força. Trata-se de uma questão de atenção, de aplicação, de assidui-

dade e de julgamento, como todo aperfeiçoamento cultural, artístico ou científico.

Por raros que sejam os excepcionais exemplos de que acabamos de falar, mais raros ainda são os homens incapazes de elevar a intensidade e a qualidade de seu magnetismo pessoal a um grau suficiente para realizar os seus objetivos.

4. Prova da evidência de que cada um de nós exerce uma influência

De que resultam as manifestações de uma influência intensa e lúcida? É acaso possível a não importa quem, se não conseguir igualar-se aos mais fortes, pelo menos adquirir uma porção apreciável de seu brilho? As pesquisas teóricas e experimentais empreendidas com vistas a responder a essas duas perguntas constituíram o objeto, durante os cinquenta anos precedentes, de teses múltiplas, inspiradoras de numerosos cursos de aplicação prática. Se abrirmos a *Bibliographie des Sciences Psychiques*, publicada por Albert Caillet² em 1911, encontraremos a lista de quarenta e oito obras que tratam dos processos que, postos em prática, podem reforçar a sua influência. De 1911 a nossos dias, novos livros foram publicados sobre a questão. A maioria deles repete os seus antecessores. Outros não passam de compilações mais ou menos engenhosas.

Por volta de 1904, a edição francesa de uma brochura publicitária, divulgada por um Instituto criado nos Estados Unidos, prendeu a minha atenção. Eis o parágrafo mais sugestivo dessa brochura. Pelo menos me pareceu tal, à primeira leitura. Com o recuo do tempo, passei a apreciar melhor o seu poder de persuasão. É por isso que eu o reproduzo aqui:

“Para proveito daqueles que se consideram um tanto céticos quanto ao uso do magnetismo pessoal, desejamos fazer as seguintes perguntas:

- I. — Uma pessoa pode influenciar outra?
- II. — Certas pessoas não influenciam mais do que outras?
- III. — Você não conheceu, acaso, algumas pessoas que você poderia influenciar mais facilmente do que outras?
- IV. — Se está comprovado que existem pessoas que influenciam outras pela palavra, o olhar, o gesto, a vontade, não é razoável admitir que

2. Albert CAILLET, fundador da *Société Unitive* e autor de obras consideráveis. Ele vulgarizou, principalmente, o tratamento mental.

um homem ou uma mulher, tendo efetuado um estudo aprofundado das melhores maneiras de influenciar os outros, deveria conhecer mais, a esse respeito, do que alguém que jamais as tenha estudado.

Em outros termos, se existe isso que chamamos de influência pessoal, não é acaso presumível que o homem ou a mulher que se servirem dela de acordo com um sistema definido obterão resultados mais seguros do que aqueles que se servem dela, por assim dizer, ao acaso?

Você não pode negar que certas pessoas exercem influência sobre outras. Não pode negar, também, as vantagens de um método sistemático em relação a um método que tenha por base a despreocupação."

Essas poucas linhas me determinaram a estudar o método do autor, método bem elementar, simplista, mas de um realismo muito eficaz. Depois, tomei conhecimento de todos os textos publicados a respeito, em língua francesa e inglesa. A diversidade das teses e a reflexão permitiram-me verificar que cada concepção, cada método contém uma parte da verdade. Apliquei-me a discernir-lhes as analogias ou divergências, as complementaridades e, depois, a construir com elas uma síntese cujo estudo, provavelmente, não carecerá de interesse.

5. Teorias elementares

Alguns acham que devem situar a fonte do brilho individual no domínio biológico. Uma forte vitalidade, um organismo perfeitamente constituído, uma ampla capacidade torácica, metabolismos nutritivos precisos e bem coordenados, uma circulação ativa e regular implicam, por certo, num forte magnetismo *animal*. Junto dos "fortes", sentimo-nos revigorados. Procuramos a sua proximidade, sobretudo se nos encontramos em estado de deficiência fisiológica. Aproximamo-nos deles como de uma fonte de calor quando o inverno é rigoroso. Nisso reside, claramente, o segredo de certas formas de atração. . . Mas, existem pessoas de aparência frágil, cuja ação sobre pessoas de estrutura vigorosa é indubitável. O agente desse domínio emana, mais verossimilmente, de qualificações psíquicas do que de uma superabundância vital.

Outros insistiram na exterioridade — entendendo por isso: o aspecto exterior, estático e cinemático, a delicadeza do rosto, a segurança e a expressão do olhar, o timbre de voz, a clareza da elocução, a habilidade tática da palavra e o domínio de si inseparável de uma boa educação. . . Mas, entre os seres desgraçados da natureza, mesmo quando castigados com graves deformidades e, sobretudo, descuidados, ou mesmo repugnantes, encontramos

alguns cuja personalidade parece não carecer nem de sedução, nem de meios de persuasão, nem de autoridade. Vemos igualmente pessoas grosseiras, violentas, indiferentes às mais elementares conveniências impor-se, não apenas entre seus familiares, mas nos ambientes mais diversos. Temos, portanto, de admitir que, se a aparência física, a sociabilidade e a fineza psicológica constituem preciosos elementos de influência pessoal, o brilho dos traços do caráter influi muitas vezes, sozinho, com uma força surpreendente, malgrado o *handicap* evidente das distrofias, das vulgaridades ou dos exageros. É que a fonte principal do magnetismo pessoal procede da vida interior, da vida psíquica, em outras palavras, de um pensamento ousado, preciso, fervilhante e pertinaz.

6. O ardor psíquico, principal elemento do magnetismo pessoal

Esta concepção, vinda das pesquisas de Emerson, Mulford, Atkinson e Hector Durville, será confirmada por todos os adeptos dispostos a inspirarem nela sua prática. Intensificar o vigor psíquico é intensificar o magnetismo pessoal. Por vigor psíquico entendemos principalmente o ardor e a obstinação do querer, ardor inseparável de avidez e de aversões intensas, não necessariamente sensoriais ou materiais, mas estendidas aos domínios afetivo, intelectual e espiritual.

Mesmo sob a mais frágil aparência, um ser desprovido de qualquer elemento *visível* de influência pode muito bem ser dotado de um considerável vigor psíquico ou adquiri-lo sistematicamente. Sua influência *invisível*, independente da palavra, do olhar e, mais genericamente, de qualquer sinal exterior, irradia-se com força à longa ou à curta distância; transmite a todos aqueles que despertam sua atenção, pensamentos, inspirações e impulsos conforme o que espera deles. Influi até mesmo sobre pessoas das quais ignora a existência, quando sua mentalidade, sua sabedoria ou sua situação, as qualificam para entrar em contato com o emissor e agir de acordo com ele.

7. O papel das qualificações éticas

Alguns mestres atribuíram, no desenvolvimento do magnetismo, uma importância primordial à presença de qualificações morais superiores: retidão, benevolência, bondade, idealismo, elevação da alma. Segundo os autores em questão, essas qualificações constituiriam as maiores fontes da influência psíquica. A nosso ver, elas condicionam apenas a *harmonia*, não a *intensidade*, o poder.

A observação da realidade nos dá a prova, pelo contraste das duas espécies de indivíduos. Frequentemente não vemos o homem desprovido de senso moral, violento, impiedoso e arbitrário, impor-se, subordinar, ter sucesso³, e o homem de sentimentos delicados, comedido, humano e justo, relegado a segundo plano, apesar de sua competência e de sua atividade?

A História mostra, em suas páginas mais recentes, que o mais cego despotismo — uma integral ausência de escrúpulos, o uso das piores violências, a perpetração contínua de homicídios individuais e coletivos — conviveu com a influência que exerceram dois chefes de Estado, de que vimos, de um lado, a ascensão vertical (devida à intensidade de seus psiquismos)⁴ e, de outro, a destruição brutal que engendra, invariavelmente, o fanatismo dos autólatras transbordantes de orgulho, a ponto de se julgarem, a um só tempo, oniscientes e onipotentes. Obscuras em seu início, essas duas personagens conseguiram, num primeiro momento, juntar em torno de si um pequeno número de aventureiros resolutos, depois centenas, milhares de entusiastas delirantes. Bem antes de poderem usar e abusar da força, de impor pelo terror, ainda limitados a seus *meios pessoais de influência*, sua presença, sua palavra, seu invisível magnetismo subjugavam vastos auditórios onde se aniquilava todo e qualquer espírito de resistência de seus mais bravos opositores, apesar destes disporem então de tropas numericamente superiores, de exércitos disciplinados e em forma.

Tal exemplo, ao qual recorreremos em virtude do Universo inteiro tê-lo tido sob seus olhares, mostra que o magnetismo pessoal não emana exclusivamente de qualificações éticas excepcionais.

Dentre os afáveis, os inofensivos, os altruístas, os idealistas, somente os caracteres firmes, animados por uma vontade ardente e determinada influem poderosamente sobre seus semelhantes e sobre a trama circunstancial de seu destino.

No fundo, é ainda mais vantajosa a falta de intensidade do que a de harmonia, privilégio dos caracteres nobres e antitético dos psiquismos monstruosos ou apenas amorais. Os sentimentos elevados irradiam uma modalidade de influência que, mesmo vacilante, ao menos leva a vantagem de en-

3. Pelo menos por algum tempo.

4. Um deles teve uma carreira honrosa como tribuno; o outro atingiu o máximo na função de administrador ou de prefeito. Não force seu talento, diz a sabedoria humana. Toda empresa desproporcional ao real grau da nossa capacidade só pode resultar em fracasso.

gendar apenas resultados positivos. Por sua sutil atração, uma tal influência coloca aqueles de quem ela emana em relação com mentalidades pacíficas, benevolentes, compassivas e protetoras, num grau sempre apreciável e por vezes amplamente benéfico. Se o interessado se empenhasse no esforço indispensável para aumentar seu vigor psíquico, para vivificar suas invejáveis disposições morais através da cultura da energia, da determinação e da firmeza, o conjunto dos elementos de seu magnetismo pessoal assegurar-lhe-iam o mais invejável dos poderes.

8. Como a intensidade sem harmonia gera reveses inevitáveis

Entre os fortes, o uso do poder pessoal sem eqüidade conduz o homem e sua obra ao aniquilamento; determina, às vezes com vagar, mas sempre seguramente, repercussões catastróficas, tanto mais graves quanto mais forte for a dita influência.

Em uma obra anterior⁵ expus o mecanismo da "ação reflexa":

— Há um quarto de século, no seio de um país da Europa, constituiu-se, sob a égide de algumas vontades resolutas, um centro de influência telepsíquica de uma envergadura sem precedentes. Seus organizadores conseguiram colocar noventa milhões de homens em um estado de monoideísmo cegamente fanático.⁶ Tudo que observamos, aprendemos e verificamos, tende a trazer à luz o fato de que o criador da cadeia em questão havia procedido — intuitivamente talvez, mas com precisão — de acordo com as leis do fenomenismo interpsíquico. O impulso centrífugo, irradiado do cume à base (ou seja, de uma vontade propulsiva à multidão de seres passivos), através de diversas cadeias intermediárias hierarquizadas, voltava ao cume de modo centrípeto, multiplicando então desmesuradamente seu poder. Pelo próprio fato de sua implacável imperiosidade, essa formidável cadeia já trazia em sua origem o determinismo de seu próprio aniquilamento. A intensa revolta silenciosa de alguns, difundindo-se mesmo do fundo dos cárceres, comunica-se com centenas, milhares de seres, até que continentes inteiros vibrem em uníssono.

E como se manifestou essencialmente a ação reflexa? *Pela alteração progressiva da lucidez de espírito* dos principais detentores do poder central. A partir de um dado momento, suas avaliações e suas decisões foram de

5. *L'Influence à distance*. Dangles Editeur.

6. Usa-se a repressão para aniquilar as resistências. Somente a sugestão cria a aprovação entusiasta.

uma assombrosa extravagância. Nesses realistas, o sentido da realidade parecia estar, nos últimos tempos, integralmente obscurecido, a ponto de estarem alheios às evidências mais claras.

Sua influência primitiva, interpondo-se como uma tela entre o discernimento de seus subjugados e o mundo exterior, permitiu-lhes criar a psicose coletiva, graças à qual cada um deles tornava-se um dócil e ardente auxiliar de suas ambições. Rigorosa, a lei repercutiva veio desorganizar e finalmente aniquilar o discernimento dos déspotas. Ao longo da História, vimos desmoronar-se alternativamente os regimes aparentemente melhor concebidos; vimos fragmentar-se os mais vastos impérios. É que nunca houve regime nem império rigorosamente eqüitativo, que fosse edificado sem o uso arbitrário e excessivo de força. O uso político das energias psíquicas, cujo advento o segundo quarto de nosso século assistiria, revelou-se de uma eficiência tão rápida e maciça, que chegou ao ponto de parecer identificar-se com a certeza de uma irresistível e definitiva supremacia. Mais assombrosa foi sua repercussão destruidora.

9. O que é preciso ter em mente

Os diversos componentes do magnetismo pessoal definem-se da seguinte maneira:

- um elemento biológico;
- um elemento constituído pelo aspecto e os meios de influência visíveis ou audíveis: rosto, estrutura corporal, olhar, atitude, palavra manejada de acordo com as leis da sugestão;
- um elemento psíquico — invisível — de importância essencial, procedente do ardor das volições, ardor cuja fonte reside na intensidade dos desejos ou aversões materiais, afetivas, intelectuais ou espirituais;
- um elemento de equilíbrio e de harmonização vindo da retidão e da elevação moral.

Compete a cada um aperfeiçoar esses quatro elementos, associá-los e dirigir com lucidez seus múltiplos efeitos.

DA TEORIA À PRÁTICA

1. Uma clara representação da questão. — 2. Os componentes da influência exterior. — 3. Efeitos elementares dessa influência. — 4. Repercussão da movimentação dos elementos exteriores no magnetismo pessoal propriamente dito. — 5. Eficiência do saber teórico. — 6. As fontes da energia. — 7. O que é que eu quero?. — 8. Interpretação da auto-análise. — 9. Você está qualificado para obter êxito.

1. Uma clara representação da questão

O capítulo anterior resume claramente as diversas concepções que, há aproximadamente cinquenta anos, deram lugar ao estudo dos fatos que trouxeram à luz a existência do magnetismo pessoal e que permitiram primeiro esclarecê-lo e, em seguida, verificar suas leis. Esforçamo-nos para mostrar como as mais diversas teses se completam reciprocamente, e em quais conclusões práticas elas implicam. O leitor que nos prestou alguma atenção tem, desde já, a certeza de que cada um de nós e, em particular, ele mesmo, influi, consciente ou inconscientemente, fraca ou poderosamente, harmoniosa ou desastrosamente, ao redor de si; e isso por intermédio de duas espécies de agentes ou elementos, uns visíveis — ou extrínsecos — outros invisíveis — ou intrínsecos. A fim de evitar qualquer confusão no que se segue, proponho atribuir a expressão *“influência pessoal”* ao conjunto dos efeitos tornados possíveis pela utilização dos elementos visíveis, e reservar à invisível irradiação psíquica a denominação *“magnetismo pessoal”*. A realidade ilustra a distinção:

— Um pensamento resolutivo, preciso e persistente, influi de maneira silenciosa, mais poderosamente do que a palavra de um príncipe da eloquência. Um olhar pacífico, atrás do qual existe uma vontade inflexível, impressiona de maneira profunda e duradoura, enquanto que a cintilação fasci-

nante de dois olhos faiscantes¹ deixará apenas uma impressão efêmera, se faltar intensidade na vida psíquica de quem os possui. A beleza clássica chama atenção, inspira admiração, desejo; suscita, por assim dizer, numerosos encantamentos; mas, quando falta o brilho do interior, a chama irradiante do magnetismo pessoal, vemos esvanecer-se como um sonho, admiração, desejos e encantamentos; enquanto que o vigor psíquico, uma mentalidade lúcida e forte, um espírito pacificamente dominador, *fixam* a influência atraída pelos elementos exteriores do encanto, por mais imperfeitos que sejam.

A importância dos meios visíveis de influência torna-se considerável, principalmente se os utilizarmos com método, e para isso é necessário uma vigilância cuja repercussão contribua para o desenvolvimento das forças invisíveis, da irradiação magnética.

2. Componentes da influência exterior

Por ordem de importância, aqui está a enumeração desses componentes:

- a calma,
- a segurança,
- o olhar,
- a sugestão verbal,
- a atitude (no sentido de moderação, tato, educação),
- a persistência,
- a combatividade.

Cada um pode e deve ser posto em prática, tendo em vista seu aperfeiçoamento, sua estabilização e, principalmente, sua subordinação à vontade deliberada. Sua utilização sistemática, que será o tema dos próximos capítulos, rapidamente dará resultados encorajantes.

3. Efeitos elementares dessa influência

A cultura e a utilização metódica dos agentes da influência exterior permitem:

- causar espontaneamente boa impressão, mas de modo algum buscando, através da mediocridade própria dos cortesões, a aprovação, os

1. O brilho intenso da córnea é resultado de causas puramente fisiológicas.

louvores ou a simpatia de quem quer que seja. A pura e simples presença de uma personalidade dotada de influência pessoal é suficiente para predispor todos a seu favor;

- adquirir o hábito de uma tática persuasiva, baseada nas leis da sugestão, tendo em vista obter, imediatamente ou num determinado prazo a adesão de cada um às concepções, sentimentos e disposições que procuramos inspirar-lhes;

- exercer uma certa autoridade individual, porém distinta daquela que garante uma divisa, um título, uma função ou uma posição social importante;

- permanecer imperturbável, em todas as circunstâncias e na presença de quem quer que seja, mesmo que a hostilidade das pessoas ou das circunstâncias tenda a desorganizar a resistência;

- persistir na execução das resoluções ou decisões maduramente elaboradas, apesar de todos os entraves ou eventuais contra-sugestões.

Isto já é considerável.

Numerosos métodos, numerosos cursos visaram exclusivamente a esses resultados.

Todavia pesquisando-os, não se perde de vista o fato de que a influência extrínseca ou visível é distinta do magnetismo pessoal propriamente dito, da vida psíquica profunda, de seu ardor e de sua harmonia.

4. Repercussão da movimentação dos elementos exteriores sobre o magnetismo pessoal propriamente dito

O domínio de si pressupõe um mínimo de vontade ou, mais exatamente, de aptidão para a realização de atos voluntários deliberados. Ninguém está completamente privado de tal aptidão. Ela apenas se diferencia, de uma pessoa a outra, por um certo número de graus. Ora, a autodisciplina indispensável para desenvolver os elementos da influência pessoal tem um profundo reflexo no psiquismo e, portanto, em sua invisível irradiação: o magnetismo pessoal.

Esta autodisciplina põe em ação a atenção e o controle de si. Sua tendência é subordinar os instintos, a emotividade e a imaginação à razão. Constitui um treino muito eficaz, tendo em vista a intensificação e o emprego judicioso do magnetismo pessoal.

Mesmo para os que são naturalmente dotados, essa autodisciplina requer uma aplicação assídua, uma autovigilância em todos os momentos,

um esforço persistente, mas os resultados pagam incalculavelmente o esforço.

O cultivo e o emprego dos meios de influência enumerados no segundo parágrafo prestarão serviços imediatos a qualquer pessoa que tenha relações com os outros: vendedores, representantes, administradores, propagandistas, homens de negócios ou profissionais liberais; pois assim elas poderão dispor de uma técnica precisa e segura para chegar a seus fins, para implantar na mentalidade de seus interlocutores o germe daquilo que eles desejam e poderão vê-lo desabrochar-se, predominar e tornar-se determinante. Na vida privada, esses mesmos meios ser-lhe-ão preciosos. Longe de confirmar-se o aforismo “Ninguém é profeta em seu próprio país”, ele influirá sobre seus familiares tão seguramente como na sua vida profissional ou social e, se desejar afetar algum deles em particular, infalivelmente o conseguirá.

5. Eficiência do saber teórico

A leitura de qualquer tratado semelhante a este confere uma vantagem direta, imediata, mesmo ao simples amador que a experimentação não atrai de forma suficiente para decidi-lo a empregar os esforços que ela exige. O simples fato de integrar à sua vida mental uma clara representação do papel da influência individual, de conhecer suas leis, processos e manifestações, aclara o discernimento de quem sabe observar, abre-lhe uma nova perspectiva, uma chave interpretativa tanto das supremacias como das sujeições e do papel do imponderável na trama do destino.

Doravante ele será menos influenciável, porque o prestígio da personagem a quem se sujeitava passivamente até agora, o ascendente, irá despir-se, a seus olhos, do caráter misterioso de onde procedia a maior parte de sua influência. Sentir-se-á imunizado em grande escala contra grande parte das tentativas efetuadas com o fito de induzi-lo a admitir uma tese, de inculcar-lhe uma convicção ou induzi-lo a decisões ou atos determinados, graças a uma neutralização momentânea de seu senso crítico.

Ler, reler, refletir, é auto-sugestionar-se. Ora, a corrente de pensamentos criada dessa forma tende — centenas de pessoas já o disseram antes de mim — a transformar-se em atos. As veleidades de hoje engendram, para os dias futuros, disposições mais próximas da firmeza. Assim, através de um caminho extremamente lento no início, numerosos leitores de obras sobre a cultura psíquica avançam na determinação de praticá-la.

Enfim, freqüentemente acontece que um choque relativamente

brutal, devido a qualquer eventualidade impressionante, faça surgir de uma individualidade até aquele momento amorfa ou adormecida pelo ritmo monótono de uma vida tecida de insignificâncias, este *élan* propulsor, ao qual se segue a decisão, a ação, o esforço e a persistência.

Assim, as possibilidades abertas pelo livro há tanto tempo negligenciado, repentinamente iluminam-se com uma clareza que triunfou sobre as sombras, e suscitam uma espécie de revolução interior, uma mobilização de todos os poderes latentes do ser.

Vemos, então, o interessado colocar-se em ação, superar sua inércia e romper as resistências, com um tal ímpeto que ninguém julgaria capaz. Entretanto, é melhor não esperar o “choque” eventual ao qual acabei de me referir e abordar imediatamente a prática, para não ter que agir repentinamente, o que provocaria uma fadiga quase sempre refreadora do impulso inicial. Mais segura é a via normal, ou seja, a execução metódica, primeiro, das instruções do capítulo III; depois, dominadas as dificuldades apresentadas por este, a execução do seguinte e de todos os demais, na ordem apresentada.

Quando se trata de passar à prática, o adepto encontra-se num caminho em que cada passo necessita de um singular esforço. Digo “singular” porque não se trata de exercícios que se executam num determinado momento do dia e nos quais não se pensa mais (como os da cultura muscular), e sim do cumprimento de uma série de regras às quais é necessário adaptar-se desde a manhã até a noite.

Quem diz esforço diz dispêndio de energia.

Em que fonte buscar a energia necessária ao cumprimento das regras em questão?

Tentarei explicar como fazê-lo.

6. As fontes da energia

Há uma ou mais coisas que você cobiça acima de tudo? Há uma ou mais coisas que você deseja evitar a qualquer preço?

Vamos designar seus desejos pela palavra genérica “avidez”; e suas repugnâncias pela palavra “aversão”. A fim de evitar uma interpretação ilusória destes dois vocábulos, repito que, quando os utilizo, amplio suas acepções convencionais:

— a todas as ambições ou aspirações, principalmente àquelas cujo nível relega ao último plano as questões de dinheiro, de satisfações materiais ou de vaidade. A avidez por uma virtuosidade técnica ou artística, o acesso a um papel principal, ao poder político, a uma supremacia, seja ela qual for,

engendra um impulso mais forte do que a avidez pela satisfação de alguma inclinação sensorial;

— às aspirações puramente intelectuais, através do conhecimento científico ou filosófico. O homem cuja principal preocupação é saber, pesquisar, descobrir, decidir, avançar cada vez mais em suas investigações, ilustra exatamente esta concepção;

— ao idealismo característico dos que têm a vida interior animada e governada pelo desejo de identificar-se com algum modelo de elevação espiritual.

Toda avidez, quer seja por valores ponderáveis, ou a avidez pela inteligência dos matemáticos transcendentais, ou a obtenção da perfeição ética, constitui uma fonte abundante e inesgotável de energia psíquica. Um intenso ardor cobiçoso por alguma coisa suscita o esforço e assegura a persistência para sua realização, por mais penosa que seja.

Quanto às aversões, onde cada um discernirá em si as diversas formas (sensoriais, afetivas, intelectuais), considero-as, apesar de seu caráter negativo, como fomentadoras de iniciativa, de resolução e de firmeza. Uma ou várias aversões muito vivas podem muito bem dirigir a orientação do pensamento e da atividade para um objetivo, por cuja obtenção mesmo um fraco empenhar-se-ia com uma inabalável vontade.

Um sutil fenomenismo tende a poupá-lo daquilo que lhe inspira um profundo horror, porque a influência dos pensamentos que você tem a esse respeito faz com que você “magnetize” inspirações, pessoas e até circunstâncias preservadoras.

7. Pergunte a si mesmo: “O que é que eu quero?”

O mais fugidio pensamento, o mínimo esforço — seja ele obrigatório ou facultativo — exige o emprego sistemático dessa espécie de energia cuja fonte reside na avidez quando se trata de satisfazer uma necessidade, uma cobiça, um capricho ou uma ambição, e na aversão quando tencionamos evitar um desgosto, um prejuízo ou um perigo.

Ora, a execução das regras e processos cujo cumprimento e aplicação desenvolvem a influência pessoal, necessita uma vigilante atenção em todos os momentos e uma determinação inflexível; porque aqui se trata de romper com velhos hábitos, destruir a influência da rotina e de reflexos condicionados há anos.

Sua avidez e suas aversões engendram a propulsão indispensável a este esforço. Cabe apenas a você interpretar claramente a importância da influência pessoal na realização de seus desígnios, no sucesso na sua carreira, na vida social e na vida privada. Abordar a cultura psíquica imaginando que é possível obter êxito sem esforço ou pela redução do esforço normal, equivale a renunciar ao mais eficaz meio de ação e de influência. O objetivo fundamental dos estudos psíquicos, longe de querer esquivar-se da luta pela vida e pelo sucesso, visa, ao contrário, à aquisição de uma capacidade de ação acima da média.

Você sente um ardor cobiçoso e arrebatador por certas satisfações? Sente-se determinado a rejeitar este ou aquele constrangimento, a ponto de impor a si mesmo todos os atos e todas as privações necessárias para evitá-los?

Se a resposta for afirmativa, você retém em si uma amperagem considerável de vigor psíquico; se for negativa, não desencoraje: tente suscitar, voluntariamente, das profundezas de seu ser, o *élan* propulsor que não se manifesta espontaneamente.

Está disposto a fazer um balanço sistemático de sua avidez e de suas aversões?

Formule a si próprio as perguntas que se seguem e responda sinceramente: O que é que eu quero?

- Um harmonioso equilíbrio psicossomático?
- Uma grande facilidade de trabalho cerebral?
- Uma segurança e uma perfeita desenvoltura em público?
- A segurança e bem-estar material?
- Uma vasta sabedoria do ponto de vista técnico ou filosófico?
- Um poder sugestivo e dominador acima da média?
- O acesso a um determinado emprego, função ou situação?
- A capacitação necessária para cooperar no meu ideal social?
- A sabedoria indispensável para conciliar minha conduta com a doutrina que recebeu minha aprovação?

Se estas perguntas não correspondem exatamente às suas tendências, você deverá formular outras.

8. Interpretação da auto-análise

O balanço precedente pode muito bem conduzi-lo a tomar consciência do fato de que, sem vontade firme, inerte, disperso, indisciplinado,

você se sentirá comparável a um pequeno barco sem leme, abandonado ao sabor de todos os ventos, influências, circunstâncias. . .

Não se ruborize por isso. Você não escolheu nem sua estrutura psicológica nem as pessoas responsáveis por sua formação inicial e nem os auspícios sob os quais foi colocado diante das realidades da vida.

Você só deve prestar contas a si próprio; mas, face a face consigo mesmo, seja veraz. Quando se olhar no espelho psicológico, é de seu maior interesse examinar-se sem complacência nem humildade. A superestimação, bem como a subestimação, não serviriam à sua causa.

Tomar consciência de sua condição mental atual, tal como se apresenta, é dar um primeiro passo no caminho de uma transformação radical, é atrair o impulso decisivo para a obtenção das qualificações que lhe faltam e a supressão das deficiências que você deplora.

Tem-se falado muito do *inferiority-complex* — o complexo de inferioridade — e trouxeram à luz o efeito propulsor que o sentimento de suas insuficiências provoca em certos homens. Se o indivíduo consciente de possuir certas desvantagens revoltar-se contra sua condição, se ele sentir, com relação a suas deficiências ou anomalias, uma aversão violenta, já estará no caminho da superioridade. O tímido revoltado, aquele cuja própria timidez inspira-lhe horror, já está em parte curado, e irá adquirir a mais imperturbável segurança. O homem bastante impressionável tornar-se-á impassível, invulnerável a qualquer influência exterior se, ao invés de resignar-se a passar a vida inteira no penoso estado onde sofre em todas as circunstâncias, decidir empenhar-se metodicamente na conquista da estabilidade interior. Superará o obstáculo e irá adquirir um sangue-frio exemplar.

Inspirando-se neste livro, por menos predisposto que possa estar em tirar-lhe algum partido, estará aberta a você a possibilidade de tornar-se uma entidade humana bem superior à média. Nele você encontrará a força, improvisará a energia e ganhará a determinação; sua recompensa será o sucesso. Elevará ao máximo suas capacidades atuais e fará nascer novas possibilidades de um nível bem superior.

9. Você está qualificado para obter êxito

Se me acompanhou com atenção até esta linha, você concordou com as noções e idéias-chave do êxito, de onde partirão os efeitos que você deseja gravar em seu subconsciente. Talvez eu me expresse com mais convicção do que elegância, mas certamente não sem eficácia. Tudo o que acabou de ler deixou em sua mente uma marca, da qual logo poderá avaliar a pro-

fundidade. Inspiradas pela intenção — diria mesmo pela determinação — de inculcar-lhe uma confiança racional em sua própria personalidade, minhas palavras já não lhe despertaram um eco, uma ressonância? Não modificaram, por pouco que seja, a orientação habitual de seus pensamentos?

Por menos que você se empenhe no capítulo seguinte — a prática — você não demorará a tomar gosto e a verificar, experimentalmente, o fato de que você pode tirar dos processos da influência pessoal efeitos suficientemente impressionantes, para decidi-lo a querer, acima de tudo, a integralidade daquilo que a cultura psíquica torna possível.

Livro II

PRINCÍPIOS E PROCESSOS DA INFLUÊNCIA PESSOAL

A CALMA

1. O papel primordial da calma. – 2. A afeição pela calma. – 3. A aversão pela agitação. – 4. Um primeiro passo. – 5. A capacidade fisiológica. – 6. O controle do sensorio. – 7. Fale sem pressa. – 8. Procure a companhia de pessoas tranquilas. – 9. Apesar de. . .

1. O papel primordial da calma

Consideramos a calma como a pedra fundamental, o pedestal onde deve-se apoiar e se manter inabalável todo aquele que quiser conquistar todos os outros meios de influência pessoal. A calma por si só influi poderosamente em todo mundo. Se, como único efeito, este livro conseguiu determiná-lo a adquirir um grau de calma superior ao que você já possui, você terá conseguido algo do qual reconhecerá vantagens em todos os dias de sua vida.

Todos viemos ao mundo com uma predominância temperamental:¹ biliosa, nervosa, sangüínea ou linfática, que é preciso trabalhar para superar. Os biliosos têm uma tendência à ansiedade, a custo mantendo a calma; o mesmo ocorre com os nervosos, trepidantes por definição. Os sangüíneos, ao mesmo tempo plácidos e explosivos, não se dominam com facilidade sob o efeito de uma viva emoção, enfurecem-se, encolerizam-se, tornam-se violentos. Quanto aos linfáticos, de aspecto inerte, freqüentemente os consideramos bastante plácidos mas, no fundo, são verdadeiros feixes de nervos, predispostos a convulsões desde a primeira infância, e a verdadeiras crises espasmódicas, assim que lhes acontece uma forte contrariedade ou uma série muito prolongada de vicissitudes.

O cultivo do domínio de si é indispensável para a aquisição, tanto de uma calma imperturbável como de uma segurança inabalável.

1. Ver, do mesmo autor: *Les Marques Révélatrices du Caractère*, Dangles Editeur.

Quando tudo concorre para a tranquilidade, é fácil manter a calma. Mas gostaria muito de conseguir inculcar-lhe a determinação de manter sua impassibilidade *apesar* das contrariedades, aborrecimentos, antagonismos, dos eventuais reveses e das piores infelicidades do mundo. Mas isso não será possível se você apenas sonhar com o fato ou elevar preces ao Senhor, mas sim através de um esforço resoluto, de uma aplicação constante, em todos os momentos, através da ruptura do *modus vivendi* rotineiro, ao qual predis põem a primeira formação, a sociedade inicial, os hábitos enraizados e as exigências profissionais.

Você será extremamente recompensado com isto, quando, ao comparar-se com a maioria de seus semelhantes, observar que tem uma superioridade manifesta sobre eles.

Calma não significa indiferença, insensibilidade, *não-emotividade*², e sim poder represar o dinamismo emocional e, em seguida, utilizá-lo de uma maneira eficaz e precisa.

2. A avidez pela calma

Imaginar insistentemente as principais vantagens da calma ajuda a despertar a decisão e a energia indispensáveis aos esforços que toda auto-reeducação requer. Com a intenção de fornecer uma base às meditações que aconselhamos, vamos primeiramente resumir as características de uma pessoa habitualmente calma:

1. — Seus nervos e músculos (lisos e estriados) mantêm um tom normal, um considerável grau de relaxamento, o que facilita todas as suas funções fisiológicas;

2. — Em todos os seus atos, pensa de modo retilíneo, convergente. Sua atenção mantém-se firme no que executa. Não se deixa distrair facilmente;

3. — A regularidade de seus atos permite-lhe começar seu dia numa hora determinada, sem pressa, trabalhar pausadamente e produzir o máximo com um mínimo de fadiga;

4. — Aproveita plenamente seus dias e horas de repouso, porque vive com plenitude o momento presente;

5. — Diante dos outros não manifesta arrogância ou solicitude. Es-

2. Termo criado por Heymans e Viersma. Ver *La Caractérologie*, de Le Senne, e *Traité du Caractère*, de Emmanuel Mounier.

cuta as palavras que lhe são dirigidas sem manifestar exuberantemente suas reações interiores;

6. — Domina a impaciência, a irritação, o arrebatamento e, em suas conversas, mantém uma moderação suficiente para impressionar favoravelmente seus superiores, seus iguais e seus subordinados;

7. — Fala pausada e distintamente. Sua elocução não é precipitada. Todos entendem claramente o que ela diz;

8. — Sua presença apaziguadora, tônica, em nome de sua calma soberana, constitui-se num encanto e até num sedativo quando está perto dos doentes. Todos ficam contentes com sua presença;

9. — Difícilmente se deixa invadir pelas sugestões de quem quer que seja, só admitindo as afirmações e exortações que tenham valor. Ninguém consegue impor-lhe uma convicção ou "arrancar-lhe uma decisão".

10. — Os imprevistos, os contratempos, as desgraças — inseparáveis da vida — não abalam seu equilíbrio, assim como um ruído repentino não a faz sobressaltar-se. Ela se afasta da fonte do ruído ou afastam-no dela. Sem gastar suas energias em lamentação e imprecações, friamente toma as providências necessárias para neutralizar, na medida do possível, os imprevistos, contratempos ou desgraças.

11. — Uma eventualidade de conseqüências gravemente desorganizadoras não a seduz mais do que qualquer pessoa, mas não a abate por muito tempo, pois ela confia em sua capacidade de "recobrar-se" e, metodicamente, reúne suas faculdades;

12. — As piores adversidades a afligem de maneira mais objetiva que subjetiva. Pouco a pouco, às vezes em todas as horas, serenamente restabelece a corrente, atenua o mal que a atingiu e esforça-se por superar cada uma de suas conseqüências; em seguida, sente-se mais forte, mais combativa do que antes e melhor armada para a luta. Se futuramente for necessário encarar outros combates, ela dirá a si mesma: "Já vi coisas piores".

13. — Por mais modesta que seja sua posição, o indivíduo calmo sempre influi sensivelmente à sua volta e isso só é possível em virtude da consideração que seu comportamento moderado inspira. Frequentemente se pensa nele para cargos de confiança ou de vigilância. Angaria a máxima estima, compatível com seu valor natural — às vezes mais ainda.

3. A aversão pela agitação

As maneiras do seu oposto, ou seja, o homem de "voltagem" eleva-

da³ contribuem, se se realizam os inconvenientes de sua condição, para orientar seu pensamento em direção à calma, pela própria aversão que inspira a agitação.

1. — Este homem vive num estado de permanente constrição neuromuscular e de contínua tensão moral. Isto repercute em seu ritmo cardíaco, em sua circulação e nas suas funções digestivas, em suma, no encadeamento de seus pensamentos. Seguem-se a isto numerosas algias e manifestações espasmódicas;

2. — Pensa espontaneamente de forma dispersiva e desorganizada. É-lhe necessário penar arduamente para manter a atenção no que faz, principalmente se se trata de um trabalho mais ou menos abstrato, que necessita representações mentais sem o apoio de objetos materiais;

3. — Tirado do sono por exigência de suas obrigações, sente uma grande dificuldade em despertar integralmente, em recobrar a clareza do espírito e a visão lúcida das coisas. Apesar de um esforço material para manter a regularidade, a instabilidade de sua acuidade cerebral, os eclipses de sua atenção e as reações excessivas de sua impressionabilidade entram a execução de suas tarefas e ocasionam atrasos que ele febrilmente procura recuperar, a preço de uma fadiga excessiva e não raro com esquecimentos e erros;

4. — Sempre mais ou menos crispado, ele não repousa profundamente, a não ser muito raramente: sua atenção oscila entre a ruminação das horas precedentes e a expectativa das horas seguintes;

5. — Impulsivo por definição, comporta-se conforme o humor do momento ou o colorido das circunstâncias; ora é exageradamente solícito, ora seco e desagradável;

6. — Ansioso, impaciente, irritável, deixa-se levar por erros de linguagem, tende a exagerar o que afirma e o que contesta e freqüentemente constata, mas muito tarde, o efeito deplorável de tudo isso;

7. — Sua elocução verbal entrecortada vem de sua tendência em querer que o compreendam ainda mais rápido do que se expressa. Na verdade, compreendem-no imperfeitamente. Ele percebe isso, o que contribui muito para sua perpétua irritabilidade;

8. — Sua presença tende a transmitir aos outros seu mal-estar interior. Mesmo imóvel e silencioso, ele não afeta seus companheiros de maneira

3. O homem calmo possui uma poderosa amperagem, que se irradia de acordo com uma voltagem normal e constante; já o agitado, o dispersivo, com uma "voltagem" ora elevada ora muito baixa, passa da superexcitação frenética à mais baixa depressão. Já é, então, a neurose.

agradável — pois a irradiação de um psiquismo espasmódico produz um efeito comparável ao de uma corrente farádica. Imobilidade e silêncio? Longe disso! Ele sobeja em tiques, em pequenos movimentos entrecortados ou em gesticulações, além de seu fluxo verbal não se interromper voluntariamente. Quando ele se despede, todos sentem uma espécie de alívio;

9. — Se bem que sistematicamente faça objeções e contrarie os outros, deixa-se conquistar sem a mínima circunspeção a toda exposição que tranqüilize, por qualquer perspectiva falaciosa, sua ansiedade. Uma conversa com modulação agradável, dicção apurada, retórica engenhosa e mesmo a ousadia pura e simples do charlatão, diminuem seu senso crítico e ele deixa refletir-se nele o entusiasmo, sincero ou simulado, do orador, do propagandista, do vendedor, do solicitador. Ele, então, consente irrefletidamente, dá as ordens ou aceita as condições, que, depois, com frieza, percebe que foram lamentáveis;

10. — O mínimo contratempo, imprevisto ou má sorte é suficiente para perturbar, desmesuradamente e por um tempo excessivo, seu equilíbrio psicológico;

11. — Suponhamos que sobrevenha uma eventualidade efetivamente desastrosa: perdendo o pouco sangue-frio que possui, ele reage sem lucidez e desajeitadamente e só faz agravar a situação, ao invés de atenuar-lhe as consequências;

12. — Quanto às adversidades maiores,⁴ algumas vezes as suportará não sem coragem, mas raramente com a impassibilidade que permitir-lhe-ia adotar friamente a tática a ser seguida para superar a aflição inesperada;

13. — Entre os agitados, não faltam homens de valor, de mérito, mas não se encontra neles a personalidade magnética, quer dizer, dotada de uma influência distinta da que lhe confere suas funções. Note-se que qualquer que seja seu valor, a pessoa totalmente desprovida de calma raramente é apreciada e quase nunca é paga pelo que vale.

Em seu lar, não engendra um clima harmonioso, não se preocupa em pesar suas palavras nem em manter um humor estável, para poupar a sensibilidade dos seus. Às vezes o estimam e por isso o suportam. Raramente o amam.

4. *O destino dá as cartas; nós jogamos* [Arthur Schopenhauer, *Aphorismes sur la Sagesse dans la Vie* (*Aforismos sobre a sabedoria na vida*), tradução Cantacuzène, Alcan Editeur].

4. Um primeiro passo

Dos dois tipos precedentes, que o primeiro sirva de exemplo e o segundo de advertência. Por mais semelhante que você possa ser a este último, subsiste a possibilidade de conseguir rapidamente igualar e mesmo ultrapassar as características do primeiro. Digo “ultrapassar” porque a descrição que acabaram de ler é a do caso médio e não a do ótimo — excepcional por definição.

O defeito engendra a qualidade. Não há ninguém mais intrépido do que um antigo poltrão, ninguém mais seguro do que um antigo tímido, ninguém mais calmo do que um antigo agitado.

Primeira condição a ser cumprida: manter, no primeiro plano de seu pensamento, a preocupação de adquirir a imperturbabilidade e subordinar todo o seu comportamento, todos os seus projetos, todos os seus empreendimentos à execução das regras que vão ser expostas nos cinco parágrafos seguintes. Se você quiser admitir, a partir deste minuto, que seu objetivo primordial na vida é a aquisição da calma e que, fora isso, tudo o mais é secundário, você já deu um passo decisivo.

Para ajudar na continuidade dessas disposições, observe — silenciosamente — todas as pessoas com quem mantém relações habituais e, por fim, as diversas individualidades que as circunstâncias colocarão sob seus olhos. Tire de suas observações múltiplos encorajamentos. Você notará com quem quer assemelhar-se e com quem não quer e, a preço nenhum, imitará as manifestações.

Quando for tomado pela irritação, pelo nervosismo ou pela impaciência, conte até dez, respire profundamente duas ou três vezes, relaxe os músculos e repita mentalmente: “Tudo se acalma, tudo se distende, tudo se relaxa, tudo se descontrai. Sinto-me distante de qualquer motivo de agitação. Estou calmo”.

5. A capacidade fisiológica

As piores extravagâncias sobejam, em matéria de regime alimentares, na literatura do “magnetismo pessoal”. Para alguns, esta influência necessitaria da ingestão exclusiva de legumes crus ou frutas, para outros uma alimentação lactovegetariana favoreceria, num grau supremo, a elaboração do “fluido”. Há, atualmente, inúmeros manuais que prescrevem um *modus vivendi* excelente para o rejuvenescimento, a longevidade, a força física e psíquica.

Com relação à calma, basta manter uma extrema moderação quanto às três substâncias geradoras de agitação, a saber: o álcool, a carne, e o açúcar industrial⁵. Reduzir ao mínimo o consumo desses produtos é suprimir as três principais fontes fisiológicas de agitação.

A ingestão habitual de bebidas alcoólicas equivale à manutenção sistemática de um estado febril, instável, irritável, espasmódico e quase entorpecido. As frutas e o mel nos fornecem uma glicose viva, cujo valor nutritivo nos permite abandonar o açúcar cristalizado, em pedaços ou em pó, bem como os preparados superadoçados dos confeitadores e pasteleiros. Quanto à carne, bastam aproximadamente cento e cinquenta gramas cotidianamente. Esta porção razoável é preferível ao consumo exagerado, portanto tóxico, de alimentos hidrocarbonados (glúcídios).

Vários autores insistiram no papel da função respiratória e preconizaram inúmeros exercícios chamados de "respiração profunda". O princípio desses exercícios consiste em inspirações forçadas, seguidas de uma retenção do ar nos pulmões; em terceiro lugar, uma inspiração lenta e integral; depois, um quarto tempo, onde se mantém o vácuo pulmonar.

Praticamente, o que importa é a amplificação da capacidade torácica e tal não se obtém através de exercícios em quatro tempos, calculados por segundos, mas pela prática cotidiana que fortifica os músculos que contribuem para o ato respiratório, provocando uma maior necessidade de ar que é satisfeita *naturalmente*, por inspirações profundas. A primeira série de movimentos indicada pelo "método Gerbex"⁶ exige dois minutos por dia e já é mais do que suficiente. Ainda voltaremos a este assunto.

Além da sessão matinal de cultura física, dirijo-me àqueles que saberão encontrar algum prazer no manejo dos pesos e halteres, bem como na natação.

Os movimentos "Gerbex" ativam a diaforese e assim predispõem a pessoas à hidroterapia, tranqüilizadora, tonificante e reguladora. Aconselho sua prática aos mais fracos, com a condição de praticá-la com prudência.

Num recinto onde a temperatura não seja inferior a 18°C não há nenhum perigo de "pegar" um resfriado.

5. Dr. Carton, *Le Trois Aliments Meurtriers (Os três alimentos mortíferos)*.

6. Paul-C. Jagot e René Gerbex, *Revitalisation Organique, Muscular et Cérébrale par la Culture Physique (Revitalização orgânica, muscular e cerebral, através da cultura física)*.

Verta um pouco de água quente em um recipiente e mergulhe nele os pés. Este recipiente pode ser uma bacia, uma tina, ou uma banheira. Com a ajuda de uma grande esponja, primeiro limpe o corpo com água morna, e ensaboe-o; depois, na seqüência, com água fresca, faça uma afusão geral; respire profundamente. Quando os pulmões estiverem cheios de ar, mantenha-os dilatados e pressione a esponja cheia de água fresca sob o pescoço e, em seguida, sobre a parte superior dos pulmões. Em seguida expire. Respire profundamente mais uma vez e, quando a inspiração atingir seu ponto máximo, pressione a esponja sob a nuca e embaixo de cada omoplata. Recomece, pressionando a esponja sobre cada um dos ombros. Pode-se repetir várias vezes este quádruplo "tempo".

Cultura física, manejo de halteres, ducha e fricção, seguidos de um repouso de cinco minutos, durante os quais relaxa-se bem os músculos, no silêncio e na semi-escuridão; são essas as mais preciosas fontes fisiológicas da calma. O halterofilismo, hoje em dia trocado por esportes mais espetaculares, exercita, ao mesmo tempo, a atenção, a energia e o realismo, pois aqui o adversário, ou seja, a massa contra a qual medimos nossas forças, só cede com a força, a flexibilidade e a decisão.

6. Controle do sensorio

A súbita batida de uma porta, o barulho estridente e agudo que produz uma superfície lisa quando a friccionam com uma ponta metálica, o alarido das buzinas, os rádios que berram, as vozes esganiçadas — há tantas coisas desfavoráveis à serenidade interior. A menos que nos imunizemos, por assim dizer, contra todos esses inconvenientes, a menos que proibamos a possibilidade de eles nos afetarem, seu inevitável e perpétuo dano ocasiona um desperdício contínuo do influxo nervoso, tão debilitante como uma hemorragia; perturba a concentração mental e nos predispõe a todas as formas de agitação e de impulsividade.

Impedir? Não conte com uma simples reprovação interior para ser obedecido. Um treino, inspirado na determinação de permanecer impassível, de revoltar-se contra a acuidade de sua sensibilidade acústica e de seus reflexos, um renovado esforço para manter sua fleuma *apesar* de todas as algazarras possíveis, vão lhe permitir, em pouco tempo, contruir uma verdadeira tela entre o mundo exterior e você.

Que tipo de barulho lhe é mais odioso? Ataque nesse ponto principal. No exato momento em que a algazarra maltratá-lo, fixe sua atenção em uma tarefa, uma leitura, na execução de exercícios físicos ou qualquer outra

ocupação. Mantenha — ou, no início, tente manter — um rosto impassível. Fiscalize-se para reprimir o sobressalto que normalmente provoca a batida brutal de uma porta, o rangido de gozinhos enferrujados ou a queda de um objeto pesado. Escute, sorrindo, as vozes agudas e trovejantes, sem parecer que se dá conta de que elas assim o são. Isto engendrará um hábito, uma espécie de analgesia. Logo você viverá isolado de todos os choques e desagradados auditivos. Quando digo “você”, entenda seu “Ego” — sede da vida mental. “Nunca se esqueça”, diz Sadler⁷, “que você é seu Ego, que seu corpo físico é uma torre de observação na qual você está instalado e que o mundo circundante é o objeto de suas observações”.

Todos os seus sentidos devem passar, um a um, sob seu controle, como a audição. Experimente olhar tranqüilamente qualquer individualidade, qualquer espetáculo, sem manifestar, exteriormente, o mínimo sinal de emoção. Embora sem procurá-los, bem-entendido, não fuja dos eflúvios desagradáveis ao odor, nem dos contatos rudes, viscosos ou repulsivos: considere-os como boas oportunidades para exercitar sua imperturbabilidade. Cada pequena vitória contribui para pô-lo no caminho da conquista da calma, da liberdade interior, da independência psíquica.

Também é vantajoso reeducar o gosto, isto é, nunca esquivar-se a provar um alimento pelo qual sente uma aversão irracional. Faça a experiência: irá verificar que na avaliação deste ou daquele comestível, deste ou daquele preparado culinário, a *idéia que se faz dele* tem um peso considerável.

7. Fale sem pressa

Abordaremos mais adiante o papel da palavra considerada como meio de influência, como uma tática da sugestão. No momento, e isto será uma excelente preparação para as técnicas sugestivas, visamos à substituição do hábito de falar impulsivamente pelo hábito de falar *refletidamente*, sem nunca sair de sua calma.

Em primeiro lugar, se sua conversa é rápida, se você se exprime com vivacidade, como se tivesse pressa em se libertar daquilo que inspira suas palavras, reaja rápido. Acalme-se. Fale pausadamente. Não apenas irão compreendê-lo melhor, como também tudo o que dirá terá mais peso.

As réplicas contrariantes, objeções, contradições, são como os ruídos diante dos quais convém, enquanto os escuta, não perder o mínimo san-

7. Sadler, *Succés et Bonheur (Sucesso e felicidade)*, Paris, 1906, Centro de Estudos Psíquicos.

que-frio. Ainda que seu interlocutor ultrapasse os limites da conveniência, ainda que se entusiasme tornando-se veemente, grosseiro, injurioso ou ameaçador⁸, fique impassível. Espere tranqüilo até que ele se esgote e replique friamente, em termos moderados, num tom sereno e seguro. Aqui dou um exemplo extremo, pois se durante a vida cotidiana não obtivermos a mais perfeita cortesia, sofreremos graves intemperanças de linguagem.

A maior parte dos homens, tão propensa a desprezar as concepções de que não partilha, como a impor a sua, raramente hesita em perder tempo e gastar energia, em voltar-se oralmente "contra" ou em empenhar-se "por".

Se quiser eliminar qualquer causa de agitação, considere o fato de discutir como um dos mais graves. Abstenha-se resolutamente de toda discussão que não implique numa mudança de ordem técnica, ou na administração de seus negócios, ou numa mudança de linha de seu trabalho ou do trabalho das pessoas que colaboram com você.

Aqui me parece necessário uma breve antecipação sobre o assunto do Livro III.

— Saiba que a propriedade dominadora e atrativa do magnetismo pessoal provém do que se poderia chamar a amperagem de força psíquica, presente no interior do indivíduo. Por um processo bem simples, todo mundo pode, opondo-se a qualquer desperdício de energia, acumular tal força, como a eletricidade numa bateria, numa tensão que será mais elevada quanto mais rigorosa for a repressão aos desperdícios.

Ora, ceder a um impulso qualquer, principalmente ao de falar sem nenhuma necessidade, equivale a uma derivação de corrente, a um enfraquecimento da "bateria interior" e, portanto, a uma alteração sensível do magnetismo pessoal. Reprimir, com vigilância, o impulso verbal, procurar expressar-se com uma concisão lacônica, e sempre de modo refletido — pesando suas palavras — é uma das condições essenciais para o desenvolvimento magnético.

8. Procure a companhia de pessoas tranqüilas e os lugares calmos

Um dia iniciado cedo para evitar a precipitação da pressa e um horário previsto de forma a se poder trabalhar sem irregularidades nem distrações, geralmente transcorre num clima tranqüilo. O imprevisto *realmente imprevísivel* às vezes acontece com bastante freqüência em certas carreiras,

8. Uma visita aos Hospícios Psiquiátricos permitir-lhe-á observar manifestações análogas.

mas é excepcional para a maior parte de nós. Se ele ocorrer, é necessário, com o auxílio da reflexão, reorganizar, reajustar o programa previamente combinado e, em qualquer caso, não lhe exagerar a importância. "Mantenho meu sangue-frio." "Sempre me dominarei." Estas duas auto-sugestões, constantemente presentes na mente do culturista psíquico, servem-lhe de pontos de apoio, de estabilizadores, de esteios, todas as vezes que alguma coisa tende a desorganizá-lo.

Não escolhemos nosso meio inicial, mas justamente por isso devemos evitar a companhia dos agitados, dos logorréicos, dos caracteres imprevisíveis, e preferir a sociedade de pessoas ponderadas, dotadas de tato e moderação. Por uma espécie de endomose, estes últimos "transmitem" sua serenidade àqueles que o rodeiam. Sua personalidade inspira a ordem interior, propaga a tranquilidade, ajuda no relaxamento neurocerebral. Achamos sua companhia, a um só tempo, balsâmica e repousante.

9. Apesar de. . .

Antes que eu possa colocar em prática suas instruções — escreveram-me, em resumo, inúmeros correspondentes — seria necessário primeiro livrar-me de tal preocupação, desembaraçar-me de tal fonte de contrariedade, assegurar-me de tal presença eurítmica.

Um semelhante estado de alma equivale a uma renúncia.

Por menos favorável que seja sua condição atual para a prática da cultura psíquica, tome a decisão de agir apesar de todos os obstáculos e de todas as carências. Considere a dificuldade como um ponto de partida, que dará a orientação a seus esforços.

Contar com a remoção espontânea do obstáculo àquilo que você quer, é não levar em conta o imponderável.

Tomar a iniciativa de sua reorganização, em todos os planos, apesar da atual desorganização, é fixar-se em uma certeza: a do resultado que engendra qualquer aplicação engenhosa.

Só contra tudo e contra todos?

— Coragem! Você pode vencer!

Por si só, o presente capítulo munuiu-o de princípios cujo cumprimento não tardará a atrair, num grau surpreendente, as modificações que você deseja, a facilitar-lhe a conquista, não apenas do que você sonha *atualmente*, mas de uma melhora contínua de seu destino.

A SEGURANÇA

1. Da calma à segurança. -- 2. Fisiologia. -- 3. Psicologia. -- 4. A atitude mental que devemos adotar. -- 5. Preparação para os choques. -- 6. Diligências. -- 7. Ambientes novos. -- 8. As grandes capacidades. -- 9. Quando você estiver só.

1. Da calma à segurança

Os primeiros passos são cambaleantes. . . Veja a criancinha que aprende a andar com seu irmão mais velho. Nurmi e Ladoumègue também tiveram, em sua primeira infância, o equilíbrio incerto. Nem por isso deixaram de se transformar nos corredores mais prestigiados de sua época. Nos caminhos que conduzem ao reforço da energia psíquica, em quase todos, no início, hesitamos, tropeçamos. Isso é previsível. Não se aflija por isso. Siga a via que lhe traça este livro, tendo a constante preocupação de acrescentar um pequeno progresso cotidiano ao da véspera. Você adquirirá segurança e vigor mental, da mesma forma que adquiriu, através do andar, flexibilidade e resistência. Após a conquista da calma, vamos empreender a da segurança, estado característico do homem que tem pleno domínio de si, tanto na presença de um magnata, como diante de um pobre mendigo que pede esmolas na esquina das ruas, como no contato com qualquer cidadão. Para você será um dia ensolarado quando, depois de múltiplos exercícios, puder dizer: De hoje em diante, tenho a certeza de que ninguém no mundo saberia alterar minha lucidez mental, minha segurança.

Na adolescência, uma nuance de timidez, embaraço, inabilidade¹ é

1. "As pessoas de uma raça nobre traem, principalmente em sua juventude, uma surpreendente falta de conhecimento dos homens e de "savoir faire". Facilmente deixam-se enganar ou perder-se. É um mau sintoma, tanto para o aspecto moral como para o intelectual, que um jovem acostume-se facilmente às astúcias humanas; que cedo sintam-

normal e, aliás, bem preferível à altivez grosseira dos caracteres desprovidos de tato, de discernimento, cuja impulsividade quase animal determina, sem a mínima preocupação de sociabilidade, os atos e palavras, uma altivez que lembra a irrupção tão jovial quanto inoportuna de um cão entre jogadores de quilha.

A segurança apreciável, racional, sempre resulta de uma reeducação metódica, de um treino contínuo, de firmes esforços.

Com o tempo, todos nós adquirimos, automaticamente, uma certa desenvoltura diante de nossos familiares, de nossos companheiros de trabalho, das pessoas que quase diariamente conosco mantêm relações. Daí a encarar com imperturbabilidade personagens ou meios muito diferentes vai uma grande distância. É necessário passar por várias etapas, pois a possibilidade de influir sistematicamente sobre outrem pressupõe uma segurança tal que, de modo algum, alguém possa nos intimidar.

O papel de um bom estado orgânico é essencial: na base de quase toda timidez persistente², há debilidade, enfraquecimento ou qualquer irregularidade funcional. Tudo o que recomendei tendo em vista a aquisição da calma — particularmente a cultura física, o manejo de pesos e halteres e a natação — concorrerá para diminuir sua impressionabilidade, portanto, para estabelecer sua segurança. Pense nisto, executando os exercícios. Você irá adquirir uma serenidade, uma tranquilidade de alma e uma impassibilidade surpreendentes.

2. Fisiologia

Reagir cada vez que sobrevier uma emoção, tal será, desde hoje, nossa primeira iniciativa. Para fazer cessar a constrição do plexo solar, lugar onde se sente principalmente o mal-estar emotivo, veja como se deve proceder:

Respirar profundamente, dilatando primeiro a parte superior dos pulmões e, em seguida, alargando as costelas. Depois faça o ar entrar na base dos pulmões, enchendo assim o abdômen, para esvaziá-lo em seguida. Recomece três vezes estes dois últimos “tempos”, que devem ser executados rapidamente (três segundos para cada um). Finalmente, expire sem pressa e sem

se à vontade para penetrar na vida, como se tivesse sido previamente preparado para tanto. Isso é um prenúncio de vulgaridade. Em compensação, uma atitude embaraçada, hesitante, desajeitada é indício de uma natureza elevada.” Schopenhauer, *loc. cit.*

2. Além dos vinte ou, mais ainda, dos vinte e cinco anos.

esforço. Repita várias vezes o exercício. Logo, a apreensão, a ansiedade, o temor, o medo, a comoção interior, o eventual afluxo lacrimal cessam, como por um passe de mágica. Criado há quarenta anos, esse processo foi chamado "dança do ventre", nome bem representativo de sua execução. Sua prática regular, a título preventivo, após a sessão cotidiana de cultura física, dessensibiliza e imuniza. A título complementar, devemos recomendar a abstenção do uso de cinto, roupas ou qualquer acessório que possa comprimir a região abdominal. Facilita-se assim a atividade respiratória e o relaxamento do ple-xo solar.

Inúmeros jovens, e até mesmo uma grande quantidade de adultos mais ou menos tímidos, sofrem de um mal que não se manifesta exatamente pelo terror, mas engendra uma obsessão paralisante. Refiro-me à eurotofo-bia, isto é, o enrubescimento brusco — devido à vasodilatação dos capilares do rosto — provocado pelo próprio medo de enrubescer em público. Mesmo as pessoas mais audaciosas, mais valorosas, mais intrépidas não estão isentas disso. Um rosto agradável, uma estrutura corporal de proporções perfeitas e a facilidade para falar não evitam necessariamente a eurotofobia. É evidente que este importuno fenômeno tem origem psíquica. Mas também há causas puramente somáticas, uma vez que nem todos os hiperemotivos sofrem des-te mal.

A melhoria da amplitude respiratória tende a atenuar a vasodilata-ção facial, mas sua maior importância reside no fato de regularizar a circula-ção ascendente e descendente. Para tanto devemos evitar toda comida pesa-da, qualquer imprudência alimentar (principalmente quantitativa), qual-quer bebida alcoólica cuja dosagem contenha mais de dez graus de álcool. Suprime-se assim, a maioria das causas de congestionamento facial de origem gastrointestinal. E isso não é tudo. Para facilitar diretamente a circulação do sangue, os eurotófbos se beneficiarão bastante com o uso das seguintes substâncias medicamentosas: iodalose, hamamélis, *ballote*, *virburnum*, *hy-drastis*, *capsicum* e castanha-da-índia. Cabe ao médico receitar a dose indivi-dual conveniente, levando em conta o estado cardiovascular, a idade e o pe-so do paciente.

Ao invés de fugir das circunstâncias ou das pessoas que provocam seu enrubescimento, o eurotófobo deve, pelo contrário, procurá-los, enfren-tá-los o maior número de vezes possível, porque o hábito apaga tudo — mes-mo as mais penosas impressões.

3. Psicologia

O tímido exagera — quase sem sentir — a importância de sua personalidade aos olhos dos outros e o senso crítico das pessoas que o vêem. Tem a impressão de que em qualquer lugar que vá chama uma atenção especial, que o examinam minuciosamente, que o observam e que ridicularizam silenciosamente os defeitos que supõe ter. Enquanto ninguém se dá conta de sua presença, ele se sente malevolamente apreciado nos mais minuciosos detalhes. A perturbação atinge o auge quando ele se sente o centro das atenções: quando faz uma visita, enquanto está andando, quando se apresenta em busca de um emprego, quando sabe que terá uma entrevista particular com uma pessoa, sobre a qual a impressão que ele causará terá para ele consequências capitais. Possuído pelo temor de ver seu amor-próprio ferido, sua lucidez mental se perturba. Então comete erros, desatinos e inconveniências que acabam por aumentar sua confusão. A frieza, a indiferença, a ironia, a antipatia o mortificam exageradamente. Isso porque ele dá mais importância à opinião dos outros que à sua própria. Na origem disso tudo podemos encontrar o desejo de aprovação: o mais deplorável derivado da vaidade. A partir do momento em que você decidir, de uma vez por todas, que sua própria opinião a respeito de si mesmo é mais valiosa que a opinião alheia, a partir do momento em que você contiver qualquer impulso ou palavra que tenha por objetivo fazer com que os outros tenham uma opinião lisonjeira de sua sabedoria, de seus talentos, de seu mérito ou de sua superioridade, você sentirá uma libertação parecida com a que sente um cativo, quando se abrem para ele todas as grandes portas da liberdade. Todos os meus predecessores insistiram no fato de que tentar satisfazer o desejo de aprovação acarreta automaticamente uma sensível perda de energia psíquica — energia cuja acumulação na “bateria interior”, da qual já tratamos mais acima, constitui o elemento essencial do magnetismo pessoal, do dinamismo interior, de onde se irradiam os eflúvios atrativos que silenciosamente fazem com que as pessoas a seu redor mostrem-se solícitas, agradáveis e úteis para com você; que procurem sua companhia e sua simpatia, apesar de sua aparente indiferença, de sua expressão distante e cortês. Nunca se esqueça de que o primeiro efeito, o mais rápido, de sua recusa de satisfazer o desejo de aprovação, é ter sua segurança pessoal fortificada.

Você pode e deve tornar-se um poderoso centro de atração. Então, todas as satisfações que até agora você procurou, solicitou e até mendigou em vão, chegarão por si só até você, mesmo que você esteja na mais profunda solidão.

4. A atitude mental que devemos adotar

A partir de agora, todos aqueles que, ainda ontem, afetavam-no, aqueles diante dos quais você mantinha um comportamento passivo e até amedrontado, vão se tornar seus "objetos" de experiência, seus utensílios de treinamento. De hoje em diante, será você quem os influenciará.

Primeiramente, reduza cada um à sua verdade. Despoje-o de tudo o que compõe sua fachada. Este homem de maneiras altivas, de voz peremptória, quer seja um príncipe de linhagem, da ciência ou das finanças, um potentado da indústria, um açambarcador de bilhões, um prelado magnificamente paramentado ou um marechal condecorado, imagine-o nu, iluminado por um impiedoso sol de verão. Você não encontrará nele nada de imponente, nem esteticamente falando. Ao lado de um jovem harmoniosamente modelado — digamos, de um simples bombeiro-encanador de Paris — você não o acharia digno de piedade?

Seu valor? Não se trata de contestá-lo, mas sim de fazer com que você se dê conta de que a aparência é que mais impressiona. O que lhe afeta é sua própria miragem, a idéia que você faz da pessoa que o impressiona. Aliás, do homem de grande superioridade, de atitudes sóbrias, sempre comedido em suas conversas, compreensivo e cortês, emana um magnetismo pessoal tranqüilizador, reconfortante, agradável. Ele nos transmite um pouco de sua própria harmonia. Sua presença estimula nossas faculdades: nunca as entraga.

A exterioridade da maioria das pessoas, frágil aparência atrás da qual um pouco de sagacidade detecta rapidamente características bem diferentes das que aparentavam seu aspecto visível, não impressiona o psicólogo, que apenas se atém ao real.

Tanto entre as pessoas superiores como entre as medíocres existe, ao lado de qualificações relativamente brilhantes, inegáveis deficiências. Ao lado de certa facilidade de compreensão, invariavelmente descobrimos, quando observamos bem a pessoa em questão, surpreendentes obnubilações. As mentes mais rigorosas e circunspectas com certos assuntos revelam-se crédulas e ingênuas como crianças em relação a outras coisas. Mesmo a vontade mais firme tem suas hesitações, suas fragilidades, da mesma forma que a mais rudimentar sensibilidade às vezes revela imprevisíveis delicadezas.

E é bom lembrar que na origem de toda irritabilidade ou impaciência excessiva, na origem de toda atitude marcada pela arrogância, pela dureza, pelo autoritarismo, encontramos — se procurarmos bem — um elemento causal mórbido:

— Uma perturbação visceral (estômago, fígado, rins, intestinos), em virtude do contínuo mal-estar que inflige à pessoa, basta para irritar seus nervos, para torná-la desagradável, malévola e até perigosa;

— Um profundo descontentamento, alguma preocupação obsedante que a pessoa não consegue superar, influem desastrosamente em sua sociabilidade;

— O homem que gostaria de ter, mas não consegue, autoridade, prestígio ou notoriedade, freqüentemente disfarça sua fraqueza usando de arrogância. Dá-se ares de importância, adotando uma atitude distante e desdenhosa;

— Os desgostos graves, numa carreira ou na vida íntima, criam um estado de contínuo descontentamento. Esse pode ser o caso de seu chefe ou de alguma personagem tão renitente nos negócios que você até sente uma certa apreensão quando é necessário vê-la.

A análise de todo estado emocional — como sentir-se intimidado, por exemplo — e de suas origens, tende a prevenir seu retorno. É através da análise que todas essas coisas são eliminadas.

Dedicando-se à observação e à análise, faça um esforço para aproveitar ao máximo todas as possibilidades de influência que você já adquiriu: a calma, a impassibilidade exterior e a força de pensamento. Quando você enfrentar com tranquilidade, indiferença e frieza os olhares ameaçadores, as palavras secas, as críticas ou imposições, esteja certo de que sua atitude irá impressionar seu interlocutor. À medida que essa pessoa constatar a inopetência de suas próprias palavras e de seus olhares, você estará agindo sobre ela. A calma de sua expressão fisionômica, a sobriedade de suas réplicas, a impassibilidade de sua atitude desconcertam seu interlocutor. Talvez ele se irrite com isso. A ele o ridículo papel de homem frenético, a você o papel do homem que sabe se dominar e que não deixa que nenhuma provocação afete sua dignidade. Aliás, se mantiver esse comportamento todos os dias e todas as horas, gradualmente irá desgastar a animosidade do adversário. Sua atitude com relação a você não tardará a se moderar. Sua atitude inspirará nele consideração por você. Talvez ele resista durante um certo tempo, mas finalmente lhe dará o devido valor.

5. Preparação para os “choques”

As exigências sociais e profissionais nos colocam todos os dias diante de um certo número de individualidades. Nem todas são harmoniosas; algumas vão do desagradável ao odioso. Reserve um tempo, na hora de acor-

dar ou na hora de dormir e, na tela de sua imaginação, evoque sucessivamente o aspecto e as características de cada uma das pessoas cujo contato lhe oprime, começando pela mais detestável. Dê a essa representação o máximo possível de vida. O aspecto visual estático não é suficiente. A voz, o andar, a postura, as expressões, a linguagem habitual, tudo isto deve emergir de sua memória e animar o retrato fictício.

E agora, deixe vir à tona toda sua reprovação, todo seu ressentimento. Revolte-se. Agarre (na imaginação) sua personagem, sacuda-a, esbofeteie-a se seu coração pedir e, com um soco, atire-a ao chão. Repreenda-a energicamente.³ Ordene-lhe que se mostre mais moderada. Afirme-lhe que já não há qualquer possibilidade de ela afetá-lo, que estar diante de você é o mesmo que estar diante de um bloco de granito contra o qual se esfacelará.

Tal processo terá dois efeitos: fortalecerá seu autocontrole e sua segurança; em segundo lugar, influirá telepolicamente em cada uma das pessoas que lhe desagradam, atenuando-lhes consideravelmente a animosidade ou a pretensão.

Quando tiver em perspectiva uma entrevista excepcional com alguma pessoa que ainda não conheça ou conheça pouco, prepare-se para forjar em si as melhores disposições, com as quais você quer contar no momento da entrevista. Sentado confortavelmente, com os músculos relaxados, em repouso e em silêncio, pense no tema de seu debate; procure, para sua exposição, fórmulas claras e concisas. Esforce-se para prever as objeções que lhe poderão ser feitas e prepare as mais sagazes réplicas. Neste caso, a imaginação também pode contribuir eficazmente para seu sucesso. Uma espécie de "repetição mental" da cena prevista fará com que surjam inúmeras inspirações de seu subconsciente e o predisporá a ter uma atitude desembaraçada. É evidente que você deve contar com o fator surpresa. Pois se seu futuro interlocutor tiver reações distintas daquelas que imaginou, isso provavelmente o desconcertará. Depois de observar as reações de seu interlocutor, compete-lhe "retificar o tiro" e visar à obtenção de uma segunda entrevista. Esta você poderá preparar mais lucidamente que a primeira, graças às observações que pôde fazer durante a precedente.

3. A cólera contida, silenciosa, representa para o homem o mesmo que representa o raio para a natureza. Ver, do mesmo autor: *L'Influence à Distance (A influência à distância)*, Dangles Editeur.

6. Diligências

Entrar num imponente edifício, preencher a ficha do regulamento: "Nome do visitante, motivo da visita"; esperar durante um tempo razoavelmente longo e depois penetrar na sala de um funcionário, um empregador, ou um possível cliente — nada disso parece ser muito atraente. Esta será a idéia que você fará disso: quando se encontrar em circunstância semelhante, imagine que "se trata de um esporte".

Nunca evite uma diligência: considere-a como um exercício. É secundário se ela será um sucesso ou um fracasso pois, em ambos os casos, você terá a vantagem de criar um hábito para enfrentar a dificuldade. Para aprendermos a nadar, diz G. Muchery, primeiro é necessário "entrarmos na água". Todo vendedor profissional experimentou hesitações no início. Mas as superou. Ao fim de algum tempo, ele já exerce suas funções tão serenamente quanto um copista exerce as suas. Para ele, isso de fato tornou-se um "esporte". Por menos acessível que possa parecer a pessoa com que ele deva entrevistar-se, por mais imponente que seja a decoração ou cerimoniosa a recepção, ele consegue tirar disso tudo uma satisfação proporcional. Conheço excelentes repórteres. Um deles confiou-me recentemente que, no início de sua carreira, quando ainda tratava de entrevistas banais, ele hesitava muito antes de se decidir a atravessar a soleira da porta. Hoje, apresenta-se a um ministro ou chefe de Estado sem o mínimo embaraço, pois a idéia que domina sua mente não é a incerteza de como será recebido, e sim o interesse que o vai dominar quando a entrevista se realizar.

7. Ambientes novos

Tudo o que se opõe ao nosso apego às rotinas habituais, tudo o que requer iniciativa ou adaptação, parece-nos aborrecido. No entanto, quando precisamos penetrar num meio diferente daquele a que estamos acostumados, vamos ver que nada nele nos surpreenderá. Veremos que vamos encontrar, com poucas variantes, as mesmas entidades humanas, movidas pelo mesmo motor e no interior das quais, escrevia Péladan, "a velha caixa de música remói incansavelmente as eternas velhas árias".⁴

Pergunte a si mesmo: "Finalmente irei ver alguém ou alguma coisa de extraordinário?" e questione o seguinte:

4. Péladan, *Ethopée de la Décadence Latine (Etopéia da decadência latina)* 29 vol.: Curiense.

- Qual a força motriz ou os interesses comuns que reúnem as pessoas que compõem o meio no qual irei penetrar?
- Com o que se preocupam?
- Quais serão seus nomes?
- Tenho indicações que me possam permitir avaliar aproximadamente seu nível cultural?
- Há alguma coisa que possa caracterizar seguramente um ou vários deles?
- No que importará a eles meu papel ou minha presença?
- O que tenho a fazer lá?
- Que importância eles terão para mim? Sob qual ponto de vista?
- De quem ou de que dependem eles e que influência podem ter?
- Favorável ou não, a atitude deles tem alguma importância para mim?
- Posso avaliar aproximadamente a extensão e os limites de suas possibilidades?
- Tenho alguma razão de me achar inferior a eles?
- Qual o peso dessa visita, do ponto de vista dos objetivos mais importantes de minha existência?

As reflexões trazidas por este questionário o familiarizarão antecipadamente com a “honrosa sociedade”. Você se sentirá traquilizado, surpreso e decepcionado ao mesmo tempo, como quando você chega a um lugar do qual havia formado uma idéia bem mais original do que a realidade.

8. As grandes capacidades

Só observei a máxima segurança possível em duas categorias de indivíduos: os hipnotizadores e os oradores profissionais. E isso porque a aquisição de uma perfeita virtuosidade na execução dos processos hipnóticos, bem como na arte de falar em público, necessitam um treino sinérgico de primeira ordem.

Um hipnotizador assíduo⁵ supera, em poucas semanas, todos os elementos possíveis e imaginários da timidez. Adquire com perfeição o hábito de ter uma atitude mental firme e dominadora, de onde procede, em larga

5. Se ele realizar tentativas com várias pessoas e não ficar tentando em vão hipnotizar apenas uma.

escala, a influência pessoal.⁶

O orador que consegue expressar-se diante de algumas centenas de pessoas com a mesma facilidade com que o faria numa sala vazia, treinado para não perder o fio da meada, ao mesmo tempo em que controla suas entonações e sua dicção, adquiriu para a vida corrente uma facilidade excepcionalmente superior do que a que tem um conferencista que lê um texto preparado de antemão.

O hipnotismo tem seus partidários, seus detratores e até seus contestadores.⁷ Não discutiremos o assunto neste livro. Apenas chamo sua atenção para a verificação experimental disto: qualquer pessoa que conscientemente se empenhar em fazer, com uma centena de pessoas de todas as idades, as seis experiências clássicas⁸ de sugestão em estado de vigília, adquirirá uma segurança insuperável.

Durante os quarenta anos ativos de minha carreira, quantos tímidos vieram me pedir para livrá-los da timidez através do hipnotismo! Na verdade queriam dizer: "faça-me dormir e me sugestione." Longe de consentir em agravar sua passividade — o que inevitavelmente ocorreria após as vinte ou trinta

6. Há, diz o doutor X., A Parte Sábia, uma influência sutil e invisível que se desprende de uma vontade firme e forte e que controla bem mais eficazmente os outros do que todas as palavras poderiam fazê-lo. Quem tem esta vantagem pode, com justa razão, ser considerado uma potência inabalável. Assim que você entra em contato com uma pessoa desse tipo, imediatamente sente seu poder. E não há razão para que você não adquira tal poder. Você já tem as faculdades mentais necessárias para tanto. Compete-lhe exercitá-las. *Cours Supérieur de Magnétisme Personnel (Curso Superior de Magnetismo Pessoal)*, Nova Iorque, Institute of Science, Rochester, N. Y., USA, 1903.

7. Para estes, tudo é simulação. Esquecem-se de que dezoito anos antes da descoberta do clorofórmio, em 1847, foram executadas inúmeras operações em pacientes sob anestesia hipnótica, começando pela intervenção executada no dia 12 de abril de 1829, pelo célebre Cloquet. Aliás, a hipnose foi, durante muito tempo, preferida aos anestésicos químicos. Na *Gazette des Hôpitaux (Gazeta dos Hospitais)*, de 1830 a 1850, constam inúmeros relatos de operações realizadas sob influência hipnótica, principalmente as dos doutores Ribaud e Kiario, cuja narração acha-se no número de 20 de outubro de 1859 dessa revista.

Hoje em dia, na U.R.S.S., uma narco-hipnose provocada por sedativos, e prolongada de 18 a 20 horas por dia, através do emprego dos processos sensoriais clássicos do hipnotismo, permite a obtenção de curas extraordinárias. Veja, a esse respeito, a *Presse Médicale (Imprensa Médica)* de 7 de abril de 1951.

8. Ver *Théories et Procédès de l'Hypnotisme (Teorias e processos do hipnotismo)*, Dangles Editeur.

sessões necessárias — eu os exortava, pelo contrário, a tornarem-se eles próprios hipnotizadores e os exercitava primeiramente com temas sensíveis a eles e, mais tarde, com uma série de outros temas cada vez menos sugestivos. Tais exercícios necessitam de uma palavra forte, distinta e firme. O interessado — a quem fazia repetir de quinze a vinte vezes a mesma fórmula, até que ele a recitasse corretamente, com perfeito automatismo — transformava-se rapidamente. Até então, ele só falava de modo hesitante. Em seguida, era levado a falar alto e de maneira imperiosa. A partir da primeira sessão, por um efeito-reflexo que constatei em todos, a paródia de autoridade, indispensável aos exercícios, deixava uma duradoura impressão na mente do novo iniciado. Permanecia nele alguma coisa da atitude mental que eu me esforçava para que ele adotasse durante a lição.

Aqueles que, a meu conselho, depois de terminarem o curso, efetuaram inúmeras tentativas experimentais — apesar da inevitável proporção de fracassos; malgrado a necessidade de enfrentar as ironias, as críticas e os qualificativos que as pessoas vulgares usam em relação àqueles cuja mentalidade lhes parece singular — adquiriram, por um lado, na execução dos processos, uma segurança que aumenta consideravelmente à proporção do sucesso e, de outro lado, uma certeza que nenhum outro processo conseguiria dar-lhes.

Análogo ao hipnotizador, o homem que fala para auditórios repletos, administra uma forma muito sutil de sugestão. Da mesma forma que o primeiro, ele necessita de um longo treino para tornar-se seguro de si e responder tranqüilamente a quem o interrompe ou contesta. Também neste caso, só aos poucos os obstáculos são vencidos. Por mais bem-dotado que seja um conferencista, por mais preparado que esteja sobre o assunto de sua palestra, por mais animado por ardente convicção e, de resto, por mais armado que esteja de todos os artifícios de uma hábil retórica, suas primeiras alocações, conversas ou conferências não se desenrolarão sem alguns hiatos mnemônicos ou alguns embaraços verbais. Na vigésima tudo irá melhor. Na centésima, a batalha estará ganha — e para sempre.

9. Quando você estiver só

Durante as horas em que ninguém o observa, em que ninguém se dirige a você, mantenha uma vigilância sobre suas atitudes e seus atos. Assim você estará reforçando a supremacia de seu pensamento reflexivo, de sua vontade deliberada sobre seus instintos, seus impulsos e sua imaginação. Ra-

pidamente virá uma atenuação da impressionabilidade que subordina sua serenidade à atitude dos outros. Assim você estará conquistando a independência interior. A confiança em si e sua segurança se tornarão mais firmes, na medida em que você justificá-las através de uma vigilante e racional auto-condução.

A EDUCAÇÃO DO OLHAR

1. Considerações gerais. -- 2. Primeiro é preciso imunizar-se. -- 3. O olho considerado como objeto brilhante. -- 4. Primeiras experiências da utilização do olhar. -- 5. O magnetismo físico do olhar. -- 6. Exercícios clássicos. -- 7. Exercícios de influência direta. -- 8. A fixação de imagens mentais. -- 9. Fascinação.

1. Considerações gerais

“O olhar exerce uma poderosa influência”. . . lemos, invariavelmente, na quase totalidade dos livros publicados sobre a questão. Do nosso ponto de vista, seria mais correto dizer “exerce, em certas condições, uma considerável influência”. Com efeito, os olhos não têm, por si sós, propriedades de influência da mesma forma que uma lâmpada elétrica não tem a propriedade de iluminar sem receber, de um gerador, a corrente criadora de incandescência. Não são propriamente os olhos que importam, mesmo fossem eles de fogo, e sim o que há atrás do aparelho ótico: o cérebro, a amperagem e a voltagem psíquica.

A pesquisa das leis da influência pessoal, no início, foram feitas simultaneamente com as das leis do hipnotismo. A fixação do olhar parecia então indispensável à obtenção da hipnose, quando, na verdade, a fixação do olhar só se tornava meio valoroso para a hipnose após um rigoroso treinamento. Em 1841, o Dr. Braid, de Manchester, que não acreditava no magnetismo, conseguiu hipnotizar a maioria das pessoas que se submeteram à experiência, através da fixação de um ponto brilhante, neste caso particular a extremidade superior de um estojo de lancetas niquelado. Depois, foram criadas as chamadas bolas hipnóticas (Dr. Sage), o espelho rotativo (Dr. Luys), o emprego de um anel com um imenso *strass* de múltiplas facetas

(Pickmann), um disco com oito a dez círculos concêntricos negros sobre fundo branco (Rev. Warthon), e outros objetos similares. O processo consistia em manter o olhar fixo num ponto e a mente fixa num pensamento. Um pouco mais tarde descobriram (bem antes do reflexo óculo-cardíaco) que a pressão dos globos oculares, e mesmo sua simples oclusão, mantida pelos dedos do experimentador, era suficiente, pelo menos para os predispostos, para provocar o sono artificial.¹ Isso não quer dizer que o olhar não possa também determinar a hipnose e, por outro lado, influir na vida cotidiana de muitas pessoas — sem que elas se dêem conta disso — mas somente no caso do vigor psíquico coexistir com a intenção.

2. Primeiro é preciso imunizar-se

O efeito que um olhar produz sobre outra pessoas é, antes de tudo, provocado pelo grau de impressionabilidade da mesma. Lançamos “olhares ameaçadores” à criança que repreendemos, mas não conseguimos intimidar da mesma maneira, através dessa mímica, todas as crianças. A algumas isso até parece ridículo: elas riem. Outras, tendo sido afetadas uma primeira vez, acabam por se acostumar e continuam brincando como se ninguém estivesse prestando atenção nelas. Já as vi auto-imunizarem-se simplesmente virando o rosto. Quando se sentem influenciadas, dão um jeito de escapar.

Se alguém quiser influenciá-lo, imite a criança. Não vire o rosto, mas mantenha seu próprio olhar dois ou três centímetros abaixo do dele, ou um pouco mais à direita ou à esquerda. Isso lhe permitirá refletir melhor sobre o que ele está dizendo, pesar suas palavras sem distrair-se; porque, então, o senso crítico estará livre de qualquer pressão ou alteração. O discernimento conserva, assim, sua lucidez normal. Tomar tal atitude é o primeiro princípio da educação do olhar.

Em segundo lugar, quando você falar, dirija seu olhar para o ponto mediano situado entre os olhos de seu interlocutor. E isso não com o intuito de influenciá-lo no sentido dominador do termo, mas para monopolizar sua atenção, para “fixá-la num ponto”, o que tende a frear a atividade de suas faculdades conscientes, a adormecer — ou melhor, a entorpecer — a sentinela que vela à porta de sua subconsciência, passivelmente sugestionável por definição. Assim, suas sugestões e afirmações serão registradas sem passar por um prévio e rigoroso exame.

1. Ver, no *Formulaire Gilbert et Michel* (*Formulário Gilbert e Michel*), a nota do doutor P. Sollier.

Com a intenção de ajudá-lo a imunizar-se, convido-o a observar as pessoas e refletir sobre o fato de que a impressão produzida pelo seu olhar deve-se à estrutura, à moldura dos olhos, à densidade, e comprimento dos cílios e das sobrancelhas, à menor ou maior abertura das pálpebras, ao brilho da córnea, à pigmentação clara ou escura da íris. Você se dará conta da fantasmagoria que simples aparências despertam na imaginação. Que verdadeiros tigres de papel! Aquele com as sobrancelhas cerradas e voz de baixo, sem dúvida o imaginamos “terrível”. Aquele outro — provavelmente um hipertireoídiano — de olhos particularmente vivos e brilhantes, com a expressão incisiva que acreditamos vinda de uma mente penetrante ou de um “poder magnético” intenso. Na verdade, o primeiro revela-se bastante acessível e benevolente, e o segundo simplesmente nervoso.

A cor da íris fornece um indício mais revelador que todas as outras particularidades, quando a cor é nítida e acentuada.

Olhos negros muito escuros revelam um ardor psíquico excepcional, na origem do qual está a paixão — no sentido moral do termo — e uma violência contida. Esteja certo de que pessoas com olhos assim só podem amar e odiar com uma intensidade cega. É um caráter altivo, desconfiado, suscetível, inclinado a tentar dominar todos que o cercam e ao qual é melhor não se opor abertamente, nem expor-se.

Olhos azul-faiança, azul-aço, revelam o homem de ação, de resolução fria e tenaz, implacável e duro. Os de olhos azul-claro são sonhadores, contemplativos, sentimentais, despreocupados, quase sempre joviais, passivos e superficiais.

A gama que vai do castanho-escuro ao castanho-médio parece indicar aptidão ideológica. Inúmeros intelectuais têm olhos dessa cor. O amarelo e o verde significam a originalidade das tendências cerebrais, afetivas e sensoriais, originalidade às vezes ingênua, às vezes fantasista e outras vezes anormal. O verde implica um nervosismo paroxístico, com momentos frenéticos e manifestações explosivas. Enfim, observamos que a pigmentação acinzentada quase sempre coexiste com disposições objetivas, circunspectas, experimentalistas e uma ponderação pouco comum.

3. O olho considerado como objeto brilhante

Toda superfície brilhante retém a atenção e tende a alterar a acuidade da consciência psicológica; em outras palavras, do discernimento de quem as olha. O resultado extremo disso, isto é, a hipnose, chega a reduzir — e às vezes extinguir — a atividade do psiquismo superior (o consciente) fa-

zendo com que a vida subconsciente (psiquismo inferior), a vontade e as ações da pessoa fiquem subordinadas ao operador.

Esquemáticamente, os dois psiquismos representam-se da seguinte maneira:

Psiquismo Superior		Psiquismo Inferior	
Consciência psicológica	Discernimento Auto-análise Critério lógico	Subconsciência	Automatismo Imaginação
Pensamento refletido	Razão Atenção voluntária Volições e inibições deliberadas	Pensamento espontâneo	Tendências Impressionabilidade Emotividade Sensibilidade Lembranças

Para aumentar o brilho da córnea é conveniente, antes de tudo, evitar qualquer espécie de comida ou bebida tóxica, particularmente o álcool e os alimentos ricos em purinas, colesterol, uratos e oxalatos. De resto, é conveniente lavar sempre os olhos com colírio, para remover os resíduos de poeira que, de certa forma, escurecem a superfície dos globos oculares. Um frasco do mais comum dos colírios permite não apenas adquirir mais brilho, como também tonificar o orbicular das pálpebras, acentuando portanto sua abertura.

Sabemos que, quando estamos trabalhando ou lendo, a luz mais favorável é a que vem do lado esquerdo. Um abajur que tenha luz esverdeada dá um efeito repousante.

Antes de começar a exercitar a influência do olhar, é preciso aprender a dominar o reflexo das pálpebras. Para tanto, quando estiver lendo ou escrevendo, mantenha os olhos abertos, sem piscar. No início, durante um ou dois minutos, depois cinco, dez, quinze minutos. Persistindo nesse exercício, conseguimos ficar horas sem piscar. A necessidade de piscar desaparece.

ce se, ao invés de cedermos a ela, levantarmos a pálpebra superior.

Quando não estiver fazendo nada, num ônibus, no metrô ou no trem, por exemplo, escolha um ponto (brilhante ou não) e esforce-se para manter o olhar fixo nele. Primeiro deveremos escolher um “alvo” que esteja no mesmo plano horizontal dos olhos, depois poderemos passar para uma região mais elevada, para outra mais baixa. Em seguida fixaremos o ponto à direita e à esquerda. Ao menor sintoma de fadiga (prurido, lacrimação) deveremos parar o exercício e só retomá-lo depois de haver desaparecido qualquer sensação desagradável. Mantenha uma expressão neutra em seu olhar: não franza as sobrancelhas, mantenha os músculos faciais relaxados, expulse qualquer tensão visível ou interior.

4. Primeiras experiências da utilização do olhar

A partir do dia em que seus olhos, seu reflexo palpebrar, sua expressão fisionômica, estiverem sob seu controle, adote a seguinte linha de conduta: quando estiver trabalhando, conversando com os outros ou ouvindo-os, mantenha uma fleuma absoluta. Que seus olhos, normalmente abertos, pisquem o mínimo possível, que seus pensamentos, suas reações — por mais intensas que sejam — não modifiquem em nada sua expressão tranqüila, impassível, indecifrável. É evidente que, se em alguma ocasião você tiver que manifestar um certo estado de espírito, como por exemplo, quando você for felicitar alguém, encorajar um doente ou dar condolências, deve dar ao rosto a expressão conveniente, mas sem esquecer, entretanto, que o que você disser e como o fizer será mais importante que o olhar e a expressão. Em nenhuma circunstância deixe transparecer sua inquietação, sua dor, seu descontentamento ou sua reprovação. Domine-se em todos os momentos. Dará assim uma tranqüila impressão de força. Seu olhar prenderá o dos outros, que por sua vez, o escutarão com passiva atenção.

Se alguém lhe fizer censuras, escute sem protestar, mantenha uma aparência tranqüila. Se elas não tiverem fundamento, cedo isso se tornará evidente e sua atitude passiva lhe dará uma merecida consideração. Se, pelo contrário, fizerem-lhe elogios, acolha-os sem demonstrar uma excessiva satisfação. Tenha sempre em mente um de nossos princípios fundamentais: *sua* própria aprovação, no que lhe concerne, é muito mais importante do que a de quem quer que seja.

Vale mais observar a regra de nunca mostrar-se solícito, conciliador, de nunca buscar a bajulação, nem a simpatia, nem a admiração, e haverá, cada vez mais, pessoas dispostas a obter suas boas graças.

Um olhar absolutamente calmo e indiferente fará com que se intensifique a solicitude de seus bajuladores. Quanto menos interesse você demonstrar pelos sentimentos dos bajuladores, reais ou não, mais interessados eles ficarão em lhe agradecer.

De modo geral, quanto menos você deixar transparecer seus sentimentos e preferências, quanto mais secretos forem seu saber, suas opiniões, seus desígnios, mais intenso se tornará seu poder atrativo.

5. O magnetismo físico do olhar

Todos nós emitimos uma irradiação puramente biológica: o magnetismo animal (veja anteriormente), cujo campo de ação não alcança mais de dois a três metros². Ao nosso redor, exterioriza-se um campo magnético, em ondas concêntricas, de todas as superfícies do corpo, especialmente das extremidades: cabelos, cílios, sobrancelhas, dedos, etc. A intenção, ou seja, a decisão de dirigir essa irradiação a um determinado ponto da anatomia de um paciente, faz com que o magnetizador afete-o positivamente. Principalmente se deixarmos o olhar cair docemente sobre o plexo solar de um doente relativamente agitado, exerceremos uma ação sedativa, fazendo com que o doente sinta-se invadido por uma doce sonolência. Se conhecer alguém que esteja particularmente febril, nervoso ou insone, use — de um ou dois metros de distância — a projeção dos eflúvios emitidos pela região ocular. Isso contribuirá para a segurança de seu olhar e será altamente benéfico para seu paciente.

O magnetismo animal pode efetuar-se sobre pessoas ditas “sensitivas”, sem que elas se dêem conta disso, através do olhar. Basta — sem nenhuma intenção especial, sem a mínima tensão cerebral, sem “pensar” nem “querer” — dirigi-lo à nuca da pessoa em questão, entre seus omoplatas ou sobre uma vértebra dorsal qualquer. Tente isso com cada pessoa que, ocasionalmente, se apresentar numa situação favorável a você. Sete a dez por cento delas sentirão efeitos bem nítidos (estremecimentos, tendência a inclinar-se para trás, a virar o corpo para outro lado; pode até ocorrer que sofram uma súbita queda, para a qual devemos estar sempre prevenidos para intervir antes que caiam no chão). Todos os que experimentam tais efeitos facilmente

2. Verifiquei em várias ocasiões essa influência, absolutamente distinta da influência psíquica. Cada vez que me afastava cinco ou dez metros de um paciente adormecido por passes ou processos hipnóticos, seu sono tornava-se mais leve, até que, por fim, acordava.

seriam induzidos ao sono magnético; um bom número deles até manifestaria, em tal estado, dotes excepcionais de vidência.

6. Exercícios clássicos

Após ter criado o hábito de adaptar-se às recomendações gerais precedentes e depois de ter feito algumas tentativas com a influência física dos olhos, é chegada a hora de passarmos ao treinamento decisivo. Entre os numerosos exercícios preconizados nas trinta ou quarenta obras publicadas entre 1890 e 1910, achei particularmente judiciosos os exercícios recomendados pelo Rev. P. Weller,³ pois combinam a cultura do olhar e a subordinação da força nervosa à vontade. Sua prática, além de contribuir para a educação do olhar, fortalece a segurança e confere à expressão um “quê” decidido, aumentando assim a influência pessoal. Ei-los, traduzidos do inglês:

I. — Pegue uma folha de papel comum (10 x 15), nem muito grossa nem muito fina. Corte-a ao meio. Pegue uma metade do papel e segure-a numa das pontas inferiores, usando apenas o polegar e dois dedos. A mão deve ficar afastada do peito uns vinte e cinco centímetros.

Fixe num espelho um pequeno círculo de papel, segurando-o de modo que o canto oposto superior esteja exatamente na mesma linha que o olho e o pequeno círculo de papel. Segure a folha durante 12 segundos. Não desvie nem um pouco da linha direita.

II. — Faça o mesmo exercício com uma folha de formato comercial (21 x 26).

III. — Em seguida, utilize uma folha de papel almaço, cortada ao meio.

IV. — Utilize uma folha de papel almaço inteira. Depois pegue um recipiente de vidro com suporte, com dois terços de água. Segure-o na parte mais estreita, exatamente acima do suporte, utilizando apenas o polegar e um dedo. A superfície da água deve ficar imóvel.

V. — Repita os exercícios 1, 2, 3 e 4, acompanhando-os de uma respiração profunda e prolongada.

VI. — Lenta e docemente aproxime o polegar e cada dedo, fazendo com que se juntem, todavia sem pressioná-los.

VII. — Coloque a mão na altura de um dos olhos. Feche-a, com a

3. Rev. Paul Weller, *Personal Magnetisme (Magnetismo pessoal)*, New York State Publishing Co., Rochester, N.Y., U.S.A., 1905.

palma para cima, e estique o indicador. Permaneça nessa posição por trinta a sessenta segundos, fazendo todo o possível para que a ponta do dedo não se mova.

VIII. — Sente-se e relaxe completamente os músculos. Fique nessa posição de cinco a trinta minutos, sem o menor estremecimento dos braços, dos dedos, dos artelhos, da cabeça ou das pálpebras.

IX. — Fique de pé, rigorosamente imóvel durante um minuto, com a mente fixa em seu olhar.

X. — Permaneça, durante cinco minutos, imóvel como um morto, com as mãos pendentes e o olhar fixo em algum objeto.

XI. — Erga os braços diante do corpo, o punho ligeiramente fechado, a 30 centímetros do olho. Gradualmente feche as mãos, até chegar ao ponto máximo.

XII. — Encolha os ombros. Olhe firme para a frente. Dilate o peito com uma inspiração profunda. Lenta e gradualmente, contraia os músculos do pescoço até atingir o máximo de rigidez. Em seguida expire, relaxando os músculos.

Aconselho-o a fazer um único desses exercícios por dia, começando pelo primeiro. Quando conseguir realizá-lo com facilidade e perfeição, passe ao segundo, e assim por diante.

O esforço silencioso e austero requerido por esses exercícios, fortalece rapidamente a segurança e a confiança em si. A energia psíquica e cerebral adquirem um caráter mais firme. Enfim, manifesta-se a influência pessoal, através de resultados múltiplos e precisos, o que será confirmado pela atitude das pessoas com quem você se relaciona.

7. Exercícios de influência direta

Uma regra fundamental deve ser observada para executar os três exercícios que vão ser apresentados logo a seguir: só escolha pessoas cujo aspecto suscite em você alguma espécie de atração, alguma curiosidade, alguma avidez. Os olhos, como dissemos mais acima, não possuem, por si só, nenhum poder: eles devem ser considerados como antenas de difusão do magnetismo animal ou do potencial psíquico.

I. — Em qualquer lugar público — teatro, cinema, igreja — onde as pessoas estão sentadas em filas paralelas, escolha uma pessoa que esteja há alguns metros adiante de você e por quem, por qualquer motivo, você sente uma espécie de atração, uma vontade de conhecer aquilo que você não pode ver: seu perfil, seus traços, seus olhos, etc. Enquanto fixa a nuca da pessoa

em questão, deixe sua curiosidade expandir-se, alimente-a com pensamentos como este: "É preciso que ele se vire . . . quero ver seu aspecto fisionômico". Num dado momento, você se sentirá em condições de dar a ordem silenciosa: "Volte-se, você sente um irresistível impulso de olhar para o meu lado".

Essa será sua primeira tentativa de experimentação da influência pessoal direta, ativa.

II. — William Walker Atkinson, em sua magistral obra *La Force-Pensée (A Força do Pensamento)*, aconselha a seguinte experiência:

"Num ônibus, ou num trem, escolha uma pessoa que esteja sentada no banco oposto ao seu, mas que esteja sensivelmente mais à esquerda ou mais à direita e não diretamente diante de você. Se quiser, finja que está olhando diretamente para a frente, para ela não se sentir observada, mas olhe-a obliquamente, dirigindo-lhe a mais intensa corrente mental e pense, com toda a energia de que é capaz, que você quer que ela olhe em sua direção. Se a experiência for executada corretamente, o resultado será garantido: a pessoa que você sugestionou silenciosamente não demorará a olhar em sua direção. Às vezes parecerá que ela não está olhando para você, mas, com toda a certeza, será um olhar vivo, concentrado, agudo e atento, como se a pessoa soubesse da influência que você acabou de exercer sobre ela. Quando seus olhares se encontrarem, a pessoa que acabou de obedecer à sua ordem mental parecerá embaraçada, nervosa. E isso porque ela terá a sensação da existência de uma força dominadora, da pressão de uma vontade, e sua atitude expressará muito bem esse sentimento."⁴

Qualquer que seja o resultado, essa experiência terá excelente efeito sobre a segurança de seu olhar. Repito: o sucesso da experiência está subordinado ao ardor psíquico do operador, tanto no caso dele sentir verdadeiramente o desejo de influenciar a pessoa visada, como no caso de estar determinado a fortalecer seu poder pessoal.

III. — De uma janela, procurando agir sobre uma pessoa que está passando na rua, o processo precedente também pode ser utilizado mas, como neste caso só dispomos de dois ou três minutos, a experiência só é recomendada quando obtivermos resultados positivos freqüentes nas duas anteriores.

Se você conhecer de vista a pessoa visada, se ela chegar em casa em

4. Ver, do mesmo autor, *L'Influence à Distance, la Transmission de la Pensée et la Suggestion Mentale (A influência à distância, a transmissão do pensamento e a sugestão mental)*, Dangles Editeur.

horas regulares e, principalmente, se ela lhe inspira algum interesse, suas chances de sucesso serão maiores. Por um lado, você poderá concentrar-se na imagem mental da pessoa alguns instantes antes de vê-la e, por outro lado, quando o telepsiquismo tira seu dinamismo da fonte de um elemento emocional, efetivo⁵ mais ou menos vivo, a irradiação difundida pelo olhar influi com particular intensidade, mas apenas se a vontade de aumentar seu magnetismo predominar sobre a sensibilidade. É preciso querer subordinar a pessoa, e não ser subjugado por ela.

8. A fixação de imagens mentais

É preciso mais atenção para manter o olhar e o pensamento concentrados numa imagem mental do que num ponto visível. Por isso, exortamos o leitor a perseverar nas práticas indicadas no parágrafo V do capítulo anterior.

Escolha uma pessoa da qual você conheça bem o aspecto físico e a psicologia para que a representação mental dessa pessoa seja a mais precisa e verídica⁶ possíveis. Nos momentos em que ninguém possa perturbá-lo, sente-se em um lugar escuro (ou apenas iluminado por uma fraca luz azulada vinda de trás) e tente fixar, durante quinze a trinta minutos, o olhar da imagem mental escolhida. A pessoa deve ignorar completamente sua tentativa. Essa experiência, repetida várias vezes, além de contribuir para a segurança de seu próprio olhar terá, sobre a pessoa escolhida, uma repercussão atrativa e subordinadora.

Praticada assiduamente, durante quinze a trinta dias consecutivos, a título preparatório para uma entrevista delicada ou uma tentativa de obter um assentimento qualquer, seus resultados serão surpreendentes. Enfim, esse é o meio mais eficaz de provocar a hipnose numa pessoa não-predisposta.

5. No sentido filosófico do termo.

6. Todos nós temos tendência para imaginar a vida interior dos outros, através de uma espécie de tela cinematográfica que colore nossas disposições em relação a eles. Ora, quando se trata de influenciar profundamente uma pessoa através dos processos telepsíquicos, é importantíssimo ter uma representação caracterológica estritamente objetiva. A grafologia pode prestar serviços incalculáveis. Ver, a esse respeito, as duas obras de M. André Lecerf, *Cours Pratique de Graphologie (Curso Prático de Grafologia)*, Dangles Editeur.

9. Fascinação

A partir de 1875, um extraordinário experimentador começou a apresentar-se em Paris. Chamava-se D'Hondt e seu pseudônimo era Donato.⁷ Sua técnica experimental baseava-se principalmente na fascinação.⁸ Como ele praticava não apenas em auditórios, mas também em círculos e salões fechados (como Jockey-Club, Círculo Real, Círculo Imperial, Salão da Princesa Mathilde, na redação do *Figaro*, em cantinas de oficiais e de médicos militares), a hipótese de simulação por si só está descartada.

Cavailhon descreveu sucintamente — bem sucintamente⁹ — o “jeito” de Donato: “Nos olhos de um homem que o aborda pela primeira vez, Donato fixa seu olhar estranho e *trêmulo*”.¹⁰ Não levemos em conta o “estranho”, adjetivo que tem várias acepções. O que Cavailhon queria dizer com “trêmulo” foi-me outrora revelado por diversas testemunhas das sessões do espantoso hipnotizador. Ele olhava a pessoa bem de perto e imprimia a seus próprios globos oculares um rápido movimento alternado de convergência e divergência.

A cadência desse duplo movimento explica por que Cavailhon usa o termo “trêmulo”.

Se não tivesse um aparelho ótico solidamente construído, musculoso e resistente, o processo de Donato seria extremamente fatigante e até perigoso.

Algumas experiências de fascinação, sem os movimentos oculares, seriam um eficaz complemento para a educação do olhar.

Basta colocar a pessoa num lugar sensivelmente mais baixo do que o do operador — para que os níveis de cada uma das linhas visuais estejam distantes uns dez centímetros um do outro —, pedir à pessoa que mantenha seu olhar diretamente fixo no do operador e pedir que retome essa atitude, caso a interrompa (o que acontece na maioria dos casos).

7. 1845-1850. Após sua morte, alguns medíocres imitadores usurparam seu pseudônimo, sem no entanto conseguir seu renome ou mesmo aproximar-se disso.

8. Mais tarde (1880), um médico da Marinha, Dr. Brémaud, utilizou, de maneira notável, a ação fascinadora do olhar, mas de modo diverso de Donato. *Bulletin de la Société de Biologie (Boletim da Sociedade Biológica)*, de 22 de março de 1884. Seus processos não são recomendáveis por serem muito violentos.

9. *La Fascination Magnétique (A Fascinação Magnética)*, Dentu, 1882. Tal livro está cheio de detalhes sem grande interesse e só consagra algumas linhas à técnica do donatismo.

10. Grifo do Autor.

Ao fim de um tempo geralmente curto, o fascinado não consegue mais afastar seu olhar dos olhos do hipnotizador. Se este se levanta, a pessoa o imita e o segue, conservando os olhos fixos nos dele. Nesse estado, ainda que a pessoa tenha perfeita consciência do que se passa, a sugestão pode ter uma profunda ressonância, que pode ser utilizada em benefício do paciente. Tiques nervosos, gaguez, maus hábitos e várias outras aflições desaparecem, através da ação reeducativa das afirmações e injunções do operador.

Aqui não me estenderei sobre a terapêutica sugestiva, assunto do qual já tratei longamente em outras obras.¹¹ O que é importante observar é que — como em seu meio, entre seus amigos e conhecidos, não pode deixar de haver pelo menos uma ou duas pessoas que apresentem problemas psicológicos — certamente você encontrará, para exercitar a fascinação, mais pessoas do que necessitaria para aperfeiçoar a educação de seu olhar. Cada um deles lhe enviará outros, se mantiver sua influência nos limites convenientes, sem abusar da dependência de um fascinado, fazendo-o executar um ato, mesmo insignificante, que não seja conveniente. Nunca exponha alguém ao ridículo para exhibir-se. O que foi tolerado e até utilizado na época dos vulgarizadores, dos “magnetizadores de opereta”,¹² hoje em dia seria de mau gosto. Até recomendo redigir antecipadamente, conforme as indicações da própria pessoa, a fórmula das diversas sugestões que ela quer receber. Tendo concordado com cada palavra dessa fórmula, ela ouvirá sua elocução com uma perfeita passividade. Tudo o que você disser será registrado fielmente pelo subconsciente da pessoa, engendrando assim os resultados desejados.

11. *Théories et Procédés de l'Hypnotisme et Méthode Pratique de Magnétisme, Hypnotisme et Suggestion* (Teorias e processos do hipnotismo e Método prático do magnetismo, hipnotismo e sugestão), Dangles Editeur.

12. No volume *Comptes Rendus du Deuxième Congrès International de l'Hypnotisme* (Atas do Segundo Congresso Internacional de Hipnotismo), podemos ler esta declaração do secretário-geral: “Foram os hipnotizadores de feira que me ensinaram o hipnotismo”. Esse congresso foi realizado na Prefeitura de Paris, em 1900, e o volume de atas foi publicado por Vigot Frères, Editeurs, em 1902.

A SUGESTÃO APLICADA NA INFLUÊNCIA PESSOAL

1. Em que consiste a sugestão. -- 2. A dualidade mental. -- 3. Função e individualidade do subconsciente. -- 4. Princípios da sugestão verbal. -- 5. A sugestão escrita. -- 6. A sugestão afirmativa. -- 7. A auto-sugestão. -- 8. Obstáculos que devemos evitar. -- 9. Sugestões eficazes.

1. Em que consiste a sugestão

Após a educação do olhar, vamos abordar a da palavra, ou seja, a arte de saber aproveitar os princípios da sugestão, com o intuito de influenciar utilmente todas as pessoas com quem você se relaciona, para que elas ajam de acordo com seus propósitos. Digo influenciar *utilmente* porque ninguém pronuncia, diante dos outros, uma frase que não tenha uma ressonância relativamente acentuada, persistente ou favorável. Vamos supor que você se dirija a uma pessoa que está tão distraída que nem mesmo o ouve.¹ Evidentemente, ela não manifesta nenhuma reação imediata, mas, sem que ela o saiba, as palavras que diz estão sendo gravadas, quase distintamente (como num disco fonográfico), em uma região profunda de sua mente, região sempre passivamente receptiva, sempre em funcionamento — noite e dia — da qual falaremos mais adiante, nos parágrafos 2 e 3: o subconsciente.

Até uma pessoa que parece acolher suas propostas com a mais perfeita indiferença registra-as da mesma forma. Uma ou várias das idéias que

1. Nesse caso, ela se encontra num "segundo estado", análogo ao sono natural ou à hipnose.

você explanar pode se fixar nela, germinar, desabrochar e se impor até à obsessão. Quando você reiterar suas "sugestões" sob diversas formas, estará "metendo-lhe na cabeça". Por mais que ela se oponha categoricamente, com contradições, negações ou recusas, você já terá aflorado — ainda que ligeiramente — as disposições mentais de seu interlocutor. Você as terá modificado, imperceptivelmente talvez; mas, a partir de hoje, lembre-se sempre de que é a repetição que faz a força da sugestão. E também é bom lembrar que a arte de apresentar uma mesma concepção ou uma mesma solicitação, sob aspectos diferentes, permite a repetição sem que você se torne importuno.

Ao contrário do exemplo precedente — o da objeção formal e objetiva a tudo que você disse — quando acontecer de seu interlocutor concordar imediatamente com você, quando, sem a menor dificuldade, obtiver a aprovação ou a concordância daquilo que pretende, prepare-se — principalmente se visar a um resultado a curto prazo — para a possibilidade de ter que repetir aquilo que foi calorosamente acolhido. E isso porque, por mais improvável que pareça, devemos sempre contar com a hipótese do interlocutor voltar atrás em seu assentimento, pois alguma reflexão que ele faça ou qualquer interferência que haja pode mudar seu ponto de vista.

Nunca se desconcerte por ter tido um acolhimento meio rude e nunca se tranqüilize com a certeza de já "haver vencido a batalha". Os mais sugestionáveis não são os aparentemente dóceis, porque estes, volúveis, voltam atrás em suas idéias de última hora e se esquivam ao empenho que você faz para convencê-los de alguma coisa; enquanto que os que parecem rebeldes, os que repelem brutalmente qualquer idéia da qual tentam convencê-lo, agem assim, por um mecanismo de autodefesa. Sua presunção, sua ilusória certeza de invulnerabilidade implicam numa falta de autodefesa metódica e racional.

Para dominar a influência da palavra, com precisão e conhecimento de causa, de acordo com as leis da sugestão, acho indispensável compreender tudo o que diz respeito aos princípios nos quais você deve se inspirar e aos processos que devem ser colocados em prática. Convido assim o leitor a se concentrar, com toda atenção, nos três primeiros parágrafos deste capítulo.

A sugestionabilidade, antigamente conhecida como aptidão para sofrer a impregnação das idéias sugeridas, foi primitivamente evidenciada pela hipnose, que permite isolar o conjunto dos fenômenos por meio dos quais qualquer sugestão engendra uma reação semelhante ao seu objetivo.

Definitivamente, trata-se de uma propriedade normal do espírito humano. Todos nós somos sugestionáveis, mas ninguém conhece seu próprio grau de sugestionabilidade, a não ser que passe por testes experimentais ou

por circunstâncias excepcionais.

Na época de Charcot, bastou um simulacro de incêndio no corredor de um hospital e um “salve-se quem puder” gritado por alguns internos e enfermeiros, para que alguns paralíticos recobrassem o movimento,² repentinamente movidos por um medo apavorante, pela idéia de fugir, de escapar às chamas. Viram-se exemplos análogos, quando dos primeiros bombardeamentos de Paris, em 1918. Pessoas paralíticas, tidas como impotentes, desceram tão rapidamente ao abrigo, que elas mesmas ficaram surpresas de terem conseguido chegar até lá.

Diversas provas experimentais foram sucessivamente levadas a cabo para discernir em que medida uma pessoa é sugestionável. Já expus as mais simples, as que qualquer pessoa pode utilizar sem conhecimentos especiais, em meu livro *Théories et Procédés de l'Hypnotisme (Teorias e processos do Hipnotismo)*³. Por outro lado, poderão encontrar em meu *Méthode d'auto-suggestion (Método de auto-sugestão)*⁴ a descrição dos testes baseados no sentido olfativo e nas percepções táteis. Não voltarei ao assunto aqui. O que quero acrescentar é que, por mais rebelde que pareça uma pessoa à sugestão experimental, na vida ela não pode escapar à lei comum: ela tem, como qualquer pessoa, um certo grau de sugestionabilidade. Aliás, a sugestionabilidade de uma pessoa que já sofreu a influência de um operador ficará insensível às manobras de um segundo, se este for menos hábil que o primeiro. Por outro lado, o momento tem um papel importante. Uma pessoa tornar-se mais sensível ao hipnotismo se na véspera não tiver passado por nenhuma sessão.

O papel da sugestão é mais insidioso e contínuo durante a vida cotidiana do que durante a experimentação. E isto porque toda palavra falada ou escrita, toda imagem, toda manobra composta, premeditada com o intuito de introduzir no curso do pensamento de um ser isolado ou de uma massa reunida, uma idéia, uma representação, uma fórmula que faça nascer um desejo, uma disposição moral ou uma convicção, para conseguir adesão ou consentimento, devem ser consideradas como sugestões. A publicidade sob todas as suas formas, os “slogans”, a “propaganda” dos Goebbels de todos os credos políticos, as campanhas políticas, as encenações teatrais, os ritos, as cerimônias, inspiram-se na intenção de adormecer, entorpecer e até aniquilar

2. Perguntarão por que todos os paralíticos daquele corredor não recuperaram o movimento. É que o estado de uns procedia de uma psicose e o de outros de lesões tisu-lares irreparáveis.

3. Dangles Editeur.

4. Dangles Editeur.

o senso crítico, com vistas à exercer uma determinada influência sobre o pensamento subjetivo: a imaginação, a impressionabilidade e a vida afetiva.

A sugestão já provou sua eficácia, tendo obtido resultados salutarres, educativos, energéticos ou terapêuticos. O vendedor ou representante que conhece o mecanismo e as leis da sugestão, esforçando-se por aplicá-las, ultrapassa seus concorrentes. Na vida privada, o fato de saber manejar a influência sugestiva confere possibilidades persuasivas excepcionais e uma autoridade irresistível.

O leitor poderia concluir, por tudo o que leu até agora, que nunca poderá imunizar-se contra a sugestão. Ora, apesar da imunização absoluta ser incompatível com nossa estrutura mental, podemos adquirir certa imunização, pelo menos para o essencial, quando tomarmos consciência do papel da sugestão, assim que a vigilância, esclarecida pelo conhecimento do fenômeno mental, despertar, entrar em ação e tornar-se constante.

- Qual a intenção das palavras que ouço?
- O que me querem fazer admitir, desejar, decidir ou realizar?
- Que interesse, avidez ou aversão animam meu interlocutor?

Se essas três perguntas e outras análogas interpuserem-se entre seu discernimento e cada uma das pessoas com quem você fala, você estará se acautelando e condicionando sua autodefesa.

Como aconselhei em obra anterior,⁵ os auto-exames freqüentes contribuem bastante para a imunização.

“Você deve, pelo menos uma vez por semana, dispor de um tempo para rememorar os pensamentos, emoções, impulsos, tentações, desejos, ações dos dias anteriores, procurando detectar sua origem. É importante que se julgue sem nenhuma indulgência e, se preciso for, reconhecer quando se deixou influenciar ou quando foi dominado por certas tendências que havia decidido reprimir. Esforce-se por discernir sob influência de quem ou do que você deu vazão a essas tendências. Avalie as inoportunas conseqüências desses desvios.”

Na realidade, apenas a negligência e, principalmente, a presunção condicionam a passividade.

“Você pode, diz o Dr. Sage, tomar a resolução de nunca ser influenciado. Mas se não tiver adquirido o discernimento e a sabedoria indispensáveis para proteger-se da influência, sua resolução será tão vã quanto a decisão de dominar os elementos ou interromper o movimento dos planetas.

5. *Le Pouvoir de la Volonté (O poder da vontade)*, Dangles Editeur.

“A pessoa que se acha invulnerável à influência simplesmente por causa da superioridade de sua inteligência é a mais influenciável de todas. Em sua imaginária segurança, ela não procura premunir-se e pode, assim, sofrer a influência de homens inferiores a ela, mas exercitados na arte da sugestão.”⁶

2. A dualidade mental

O esquema representativo dos dois psiquismos (capítulo V, item 3) dá uma idéia suficientemente clara dessa dualidade interior, evidenciada nos tempos modernos pela experimentação hipnótica.⁷ O sentimento de unidade psíquica que experimenta o homem equilibrado explica-se pelo fato de que no estado normal os dois psiquismos atuam juntos, pelo menos quando estamos acordados. Quando estamos dormindo, um entorpecimento progressivo suspende a atividade do psiquismo superior: senso crítico, deliberação racional, julgamento — enquanto que o campo do pensamento sofre passivamente a irrupção das representações originárias da atividade psíquica inferior: imaginação, emotividade, lembranças mnemônicas, instintos, percepções sensoriais. Dessas fontes é que procedem os sonhos e as alucinações, que impressionam tanto como os fatos reais. Por vezes o sonho nos condiciona — até que ele cesse — a uma existência absolutamente diferente de nosso real *modus vivendi*, e nos transforma em um personagem sem a mínima relação com nossa autêntica individualidade, com se fôssemos uma imagem refletida por um espelho deformante (côncavo ou convexo).

No estado de vigília, o psiquismo inferior — o subconsciente — manifesta uma tendência a registrar docilmente todas as sugestões, que por sua vez engendram — sem o conhecimento do psiquismo superior, da consciência psicológica — os impulsos, os sentimentos, os atos que elas postulam. Como observamos mais acima, no estado normal os dois psiquismos agem juntos, mas, por outro lado, freqüentemente entram em conflito. Assim que suas deliberações racionais — psiquismo superior — mostram-lhe a evidente vantagem de agir de uma determinada maneira, de adotar uma determinada linha de conduta, de reagir contra determinados erros habituais, seu psiquismo inferior quase sempre bloqueia a execução de suas resoluções. Trava-se

6. Dr. Sage, *Philosophy of Personal Influence* (Filosofia da influência pessoal), Rochester, N.Y., 1902.

7. A magistral obra de Pierre Janet, *L'Automatisme Psychologique* (O automatismo psicológico), constitui uma brilhante exposição sobre a questão.

então uma luta entre a iniciativa e a inércia, entre a vontade lúcida e os automatismos, entre a razão e a imaginação, a impressionabilidade ou a paixão. Seja qual for o resultado da luta, persiste por um certo tempo uma surda resistência, e o psiquismo que foi subordinado pelo outro volta à carga, quer seja o subconsciente dominado, quer seja a consciência psicológica que guarda, de uma derrota momentânea, culpas obsessivas, remorsos ou depressão.

Vigilância no primeiro caso e recusa no segundo em aceitar uma derrota como definitiva. Essas são as atitudes mentais que se ajustam aos princípios da cultura psíquica.

3. Função e individualidade do subconsciente

Você está só. Passeando ou repousando. De repente surge em seu pensamento uma idéia, uma inspiração, uma nova concepção, um desejo ou um impulso. São registros subconscientes que acabam de chegar ao consciente — registros que às vezes datam da véspera, às vezes do ano anterior. Suas atuais disposições foram engendradas por um certo número dessas sugestões, mais ou menos multiformes, das quais já falei anteriormente.

O psiquismo tem sua região obscura, seu “fundo de loja”, por onde entram despercebidamente inúmeras influências que, um belo dia, tornam-se determinantes, tirânicas.

Assim, seu aspecto, seu comportamento, seu olhar, sua palavra — mesmo que escutadas distraidamente ou com hostilidade — impressionam seus semelhantes, sem que eles se dêem conta disso. Você terá tanta certeza de assim estar influenciando sobre eles, de acordo com suas intenções, que não tardará a se comportar e a falar habitualmente segundo as regras da sugestão, das quais tratará o próximo item.

Ainda que o subconsciente seja qualificado de “psiquismo inferior” (em relação ao consciente), ele tem uma individualidade precisa e notáveis propriedades.

Se a consciência psicológica é a sede da inteligência, o subconsciente o é do caráter. Nele residem os elementos inatos da natureza de cada um: avidez, aversões, aspirações, gostos, tendências, aptidões.

Nele registram-se os elementos adquiridos, principalmente este conjunto coordenado de lembranças que constitui sua memória estática, o automatismo formado por tudo aquilo que, desde a primeira infância, foi-lhe inculcado, sugerido pelo exemplo ou pela afirmação.

Seu subconsciente desempenha o papel de secretário e de arquivista.

O pianista, depois de um longo período de estudos, no qual esforça-se para adquirir a técnica da execução musical, obtém de suas funções neuromusculares um dócil automatismo. Basta-lhe então acompanhar as notas em sua partitura; estas, por um sutil mecanismo, transportam-se ao teclado em movimentos precisos. O subconsciente executa a tarefa para a qual foi adestrado.

Você faz, pela primeira vez, um caminho que terá que percorrer diariamente. A atividade da atenção, indispensável nos primeiros percursos, já não será mais necessária quando você aprender o caminho: você anda inconscientemente, pensando em tudo, menos na direção que deve tomar.

O hábito — função do automatismo psicológico — tanto pode servi-lo como escravizá-lo, dependendo do caráter que ele tenha: salutar ou funesto. Em ambos os casos, seu mecanismo segue à margem do pensamento deliberado da consciência. Quando procuramos nos libertar de um hábito, a potência da entidade subconsciente aparece claramente. Entretanto, através de uma tática bem concebida e por meio de renovados esforços, não há hábito do qual não possamos dissolver os alicerces.

4. Princípios da sugestão verbal

a) Uma calma inabalável e uma segurança absoluta são indispensáveis à lúcida aplicação da influência sugestiva: tudo deve ser dito com sangue-frio, pesado, avaliado quanto à impressão que cada palavra pode produzir. Sejam quais forem as reações de seu interlocutor, permaneça sempre impassível e cortês.

b) Considere qualquer pessoa como objeto de exercício de seu poder sugestivo: desde a mais inacessível (aparentemente) à mais flexível, da mais eminente à mais insignificante.

c) Tente criar em todos um estado receptivo. Não trate ninguém com desenvoltura nem principalmente com desdém. Tenha a mesma consideração com todos: seus inferiores, seus iguais e seus superiores. Saiba escutar e manifestar interesse. Mantenha uma atitude atenta e impassível.

Não tente, sistematicamente, mudar a opinião das pessoas. Absteinha-se de qualquer contradição, crítica ou ironia. Por mais pobre que seja a conversa de uma pessoa, seria uma falta deixá-la perceber o pouco valor que você lhe atribui. Qualquer pessoa a quem você dá a impressão de estimar, de reconhecer seu valor, fica desarmada e é levada a ser-lhe agradável e útil.

d) Conceba qualquer disposição mental como suscetível de sofrer uma influência gradualmente dominadora.

e) Evite “desmascarar seus planos”, em outras palavras, aja de maneira que a pessoa que você quer influenciar não tenha a mínima idéia de seus objetivos. Premedite o que poderia dizer-lhe, ou dizer em sua presença a alguma outra pessoa, de forma que o que você disser possa despertar na mente da pessoa em questão idéias favoráveis aos seus objetivos.

f) Quando for indispensável recorrer às afirmações, fale de modo a produzir uma profunda impressão, primeiro através de uma articulação impecável, depois por uma judiciosa escolha de considerações e argumentos. Você usará então o olhar, como foi indicado no capítulo 5, mantendo seu ponto de vista, sem sair da mais perfeita calma e da mais circunspecta ponderação. Poupar a suscetibilidade de seus interlocutores é evitar que eles se unam aos adversários de sua vontade. Insistência, firmeza, energia, por um lado; urbanidade por outro, eis um feixe de qualidades às quais poucas pessoas resistem. Irritar alguém é emprestar-lhe força para que resista; desarmá-lo com uma paciência tranqüila e cortês, eis a superioridade. Inspire sua atitude nisto tudo. Você será recompensado.

g) Se você encontrar-se diante de um indivíduo descontrolado, inclinado a fazer uso de palavras contundentes e injuriosas, mantenha sua frieza. Termine a conversa ou mantenha-a com uma dignidade distante e imperturbável. Nunca se deixe levar a imitar um mau exemplo. Nunca permita que o comportamento de uma outra pessoa subordine o seu.

h) Reitere suas tentativas com otimismo, porque, como já sabe, é a repetição que faz a força da sugestão. Cada novo esforço acrescenta algum resultado ao precedente. Toda sugestão, uma vez registrada, trabalha a mente, sem que isso seja percebido. Mais de uma vez terá oportunidade de constatar que tudo o que você semear germinará e desabrochará, sob a aparência de uma idéia espontânea: a pessoa que tirou essa idéia de você irá lhe falar como se a inspiração fosse dela própria, como se resultasse de suas próprias reflexões.

i) Nunca se esqueça de que uma voz “colocada” e uma dicção cultivada fascinam tanto o espírito como os ouvidos.

j) Quando tiver a impressão de chocar-se contra um “bloco de granito”, contra uma “impossibilidade”, não se deprima nem um pouco. Trata-se de um tipo humano bastante distinto daqueles que você já contactou e isso não é motivo para desconcertar momentaneamente sua força. Ganhe tempo.

Mantenha algumas entrevistas, durante as quais você manterá em segundo plano a preocupação do que gostaria de obter e concentre toda sua atenção em observar, estudar e analisar a pessoa em questão. Aos poucos, ela se tornará cada vez mais transparente a seus olhos. Inconscientemente ela

lhe revelará algumas de suas características, de seus pontos fracos, vulneráveis. Procure o ponto menos resistente. Tenha a mais absoluta certeza de que essa pessoa — como todo mundo — registra as sugestões. Alimente seu pensamento com tudo que seja atraente a ela, de modo a colocá-la nas disposições que você desejar. “Somos dominados, dirigidos pelos pensamentos que cultivamos”, disse A. Victor Segno. Mesmo no muro mais intransponível, você encontrará um acesso.

5. A sugestão escrita

Vamos considerar aqui a aplicação dos princípios da sugestão à sua correspondência pessoal, às suas tentativas escritas de persuasão. Antes de tudo, lembremos que o objetivo fundamental da influência pessoal é causar boa impressão. Ora, a primeira impressão de alguém que abre uma de suas cartas é imediatamente favorável ou não, conforme sua caligrafia seja clara, precisa, bem-ordenada, constituindo um encanto visual, ou o contrário, seja imprecisa, negligente, enigmática, difícil de decifrar, indispondo de certa forma o destinatário. A carta cuja leitura exige muito esforço provoca um efeito irritante que, por sua vez, você já deve ter experimentado.

Na sugestão escrita, o tato desempenha um papel ainda mais importante do que na sugestão verbal, pois quase sempre relemos uma carta e em seguida refletimos sobre ela. Se deixarmos escapar algum deslize chocante numa carta, não teremos oportunidade de reparar o erro, como poderíamos fazer durante uma conversa. Qualquer que seja o objetivo visado, nada deve ser reivindicado. É preciso proceder através da insinuação progressiva, considerando o que se conhece da psicologia do destinatário, o que o preocupa, bem como suas disposições complacentes, neutras ou hostis.

Para criar uma “atração” — um clima favorável — escreva antes de tudo sobre os assuntos que interessam a seu correspondente, sobre coisas que podem despertar-lhe pensamentos agradáveis, que possam abrir-lhe perspectivas tentadoras. Quando você quiser levá-lo a admitir, realizar ou consentir em alguma coisa, esforce-se para atrair seu consentimento, seu impulso ou desejo, por meio de considerações que não deixem pistas de suas intenções secretas. Se ele não reagir imediatamente como você gostaria, não insista logo em seguida. Escreva-lhe outra carta falando de outra coisa. Numa carta seguinte, você voltará à carga, por meio de novas considerações.

Nunca se permita, sob nenhum pretexto, a mínima crítica ou o tom irônico: isso suscitaria o antagonismo. Por outro lado, seja sóbrio com os elogios. Lisonjas, bajulações, testemunhos de admiração só surtem algum

efeito quando expressos de modo indireto.⁸

Seria um erro capital deixar transparecer a que ponto você deseja obter alguma coisa. Apresente todas as coisas sob o ângulo de atração que podem apresentar para quem as lê. Às vezes você se chocará, durante muito tempo, com a indiferença, com a inércia de seu destinatário e se preocupará por não saber se suas cartas tiveram ressonância. Não desanime. Nunca desencoraje. Persista metodicamente. Não admita uma derrota definitiva. Tudo está em contínua transformação. Suas sugestões reiteradas, sob diversas formas, acabarão por predominar na mentalidade da pessoa.

6. A sugestão afirmativa

A sugestão afirmativa é aquela usada pelos hipnotizadores profissionais visando a determinar fenômenos no estado de vigília ou a hipnose, sendo esta obtida através de diversas alucinações ou, no caso de tratar-se de intervenções psicoterapêuticas, através da neutralização das idéias-fontes da doença que deve ser eliminada.

A sugestão afirmativa também tem seu emprego na vida cotidiana, principalmente nas profissões onde é necessário obter — senão imediatamente, pelo menos rapidamente — uma decisão qualquer. Para o vendedor, o representante comercial, a sugestão afirmativa representa um meio de ação fundamental. Posto em princípio que, se a opinião pública foi preparada por uma hábil campanha publicitária, os vendedores encontram o terreno preparado.

Mas, para esses profissionais, uma apresentação impecável, um semblante afável, um olhar simpático, seguro e uma voz agradável, clara, positiva, são indispensáveis.

Em segundo lugar, devem ter conhecimento profundo do artigo que querem vender, quer seja uma apólice de seguro de vida ou algum apetrecho de pesca. Se todas as vantagens do que ele oferece estiverem guardadas em sua memória, nos seus mínimos detalhes, ele falará bastante, e com eficácia. Conheça, diz o Dr. Sage, cada detalhe relativo àquilo que quer vender. "Tenha um conhecimento profundo do artigo, antes de propô-lo."⁹ Se as possíveis objeções dos clientes visitados forem previstas, classificadas

8. Exceto quando tratamos com os simples, os vaidosos e sugestionáveis por definição.

9. Doutor Sage, *Higher Course of Personal Magnetism (Curso Superior de Magnetismo Pessoal)*, Rochester, N.Y., 1900.

e avaliadas, o vendedor pode estudar antecipadamente as respostas e frequentemente conseguirá uma decisão favorável por parte do cliente. Mas são raras as mentes lúcidas e objetivas que percebem isso. É fundamental que o vendedor tenha “recuo elástico”, fale de outra coisa numa primeira visita e deixe para a próxima a tentativa de vender seu produto. As sugestões dadas hoje germinam e progressivamente vão ganhando terreno. Num prazo mais curto do que ele esperava, já encontrará o provável cliente mais predisposto que na visita anterior, principalmente se nessa reinou um clima cordial. Primeiramente, cuide para que sua presença e sua conversa sejam agradáveis para a pessoa que você quer ter como cliente. Tente descobrir as coisas pelas quais ela se interessa. Fale-lhe sobre isso e principalmente *faça-a falar, enquanto você manifesta o mais vivo interesse por tudo o que ela disser.*

Em virtude do princípio: “Fixar o olhar num ponto e a mente num pensamento” todo vendedor tem interesse em mostrar a seu cliente as mais atraentes gravuras, amostras ou prospectos. Se o cliente não se decidir na hora, é conveniente deixar com ele todos os impressos que examinou durante a entrevista. Isso porque esses impressos farão com que se lembre dos comentários e afirmações do vendedor e agirão quase como uma sugestão pós-hipnótica.

7. A auto-sugestão

Pode-se esperar um milagre com a repetição automática de uma fórmula do gênero das que M. Coué foi o propagador. Nada mais fácil que pronunciar rapidamente durante quinze minutos: “isto passa, isto passa, isto passa” ou então: “a cada dia estou cada vez melhor, sob todos os pontos de vista”. O milagre realiza-se . . . com a raridade daqueles sobre os quais foi edificada a publicidade de algumas peregrinações. Da antigüidade aos nossos dias, da Caldéia a Meca e a Lourdes, passando pelo Egito, Roma e Grécia, a “Medicina dos Templos” suscitou milhares de visitantes e obteve uma considerável porcentagem de curas, cuja “atenção expectante”, bem conhecida dos hipnotizadores,¹⁰ foi e continua sendo o principal agente efetivo.

A auto-sugestão racional inspira-se num princípio bem diferente: são, por um lado, a representação mental dos efeitos que queremos obter e, por outro, o ardor com o qual o desejamos que, através do subconsciente e

10. O Dr. Durand de Gros, autor da melhor obra publicada, há um século, sobre o hipnotismo *Cours de Braidisme (Curso de Braidismo)*, Baillière Editeur, 1860, foi o primeiro a trazer à luz o papel da atenção expectante.

do sistema nervoso simpático, determinam as modificações curativas ou reeducadoras que buscamos.

Ora, a prática desse tipo de auto-sugestão necessita, antes de tudo, de uma grande capacidade de concentração mental, reiterada com a fixação de imagens mentais precisas e com o mais intenso ardor volitivo possível.

A capacidade de concentração é adquirida através de uma prática assídua. No início, todos ficamos desconcertados com a fugacidade da atenção. Procuramos fixar a mente em uma imagem mas, após alguns instantes, percebemos que já estamos pensando em outra coisa. Nesse caso, sem nos desencorajarmos, precisamos voltar à imagem primitiva.

Como auto-sugestão de base, aconselho que você imagine a representação exata do tipo de pessoa que gostaria de ser e o comportamento que ela teria durante as vinte e quatro horas.

Sentado ou deitado, num lugar fracamente iluminado, imagine-se como você gostaria de ser, ou seja, imagine-se pensando, falando e agindo da maneira que você gostaria de fazer. Neste caso, a imaginação estará a serviço da vontade ou, mais exatamente, do pensamento deliberado, e engendrará as novas disposições.

Nas ordens religiosas, a prática obrigatória dos “exercícios religiosos” não tem por objetivo a intervenção gratuita de entidades invisíveis, e sim o reflexo que as imagens mentais cuidadosamente premeditadas, definidas com precisão e completadas com uma ardente atenção, tem sobre os automatismos instintivos, afetivos e imaginativos de cada um.¹¹

Para se livrar de um determinado hábito ou defeito ou para adquirir uma determinada qualidade por meio da auto-sugestão, eis as regras que devem ser observadas e os processos que devem ser utilizados:

I. — Nunca subestime as dificuldades, reconheça-as e faça todos os esforços necessários para superá-las;

II. — Analise todas as conseqüências funestas do hábito ou defeito em questão e anote-as por escrito. O resultado não é obtido imediatamente. São necessárias várias sessões de meditação, de reflexão. Assim criamos os elementos de uma aversão violenta;

III. — Imagine as vantagens que terá com a eliminação do hábito

11. Para se convencer disso, veja os *Exercices de Saint Ignace (Exercícios de Santo Inácio)*.

ou do defeito em questão, para criar a avidez pela libertação do hábito;

IV. — Após este trabalho preparatório, comece a auto-sugestão propriamente dita. O momento mais favorável é a hora que precede o sono. As últimas imagens mantidas na mente antes do momento do torpor que precede o sono agem profundamente durante a noite. Elas só adquirem a plenitude de sua eficácia a partir do dia em que nos tornamos capazes de pensar na mesma coisa durante meia hora, sem desviarmos o pensamento. Durante nosso trabalho profissional, temos uma esplêndida oportunidade de dominar a atenção, pois a presença de um objetivo material facilita o esforço, de modo a logo podermos abordar aquilo que representa a conservação da atenção nas imagens mentais. A análise de uma questão, sob todos os seus aspectos, também exercita a capacidade de concentração;

V. — Em cada sessão deverá haver uma revisão das notas, das quais falamos nos itens II e III. A sessão continuará com a invocação figurada de um novo comportamento e terminará com a afirmação resoluta de resistir à tentação, de superá-la com obstinação;

VI. — Vise a obter um progresso cotidiano, acrescentando sempre mais ao exercício da véspera e facilitando o seguinte; isto com a firme decisão de nunca "voltar atrás".

8. Obstáculos que devemos evitar

Uma biblioteca que comporta cem ou duzentos volumes que tratam da cultura psíquica é quase inoperante se quem a possui não pratica as indicações aconselhadas. Particularmente, a auto-sugestão puramente literária não engendra nenhum efeito. Ela cria a ilusão, a presunção e promove a inércia. Para auto-sugestionar-se com eficácia é indispensável um esforço de concentração. Como já observamos, as fórmulas automaticamente repetidas nunca modificam, de maneira considerável, a condição mental de quem as utiliza. Pelo contrário, estabelecem na pessoa que as utiliza, a ilusória convicção de que, apesar de sua apatia, apesar de não fazer outra coisa senão afirmar a cada dia a produção desta ou daquela mudança, ela venha a acontecer. O tempo passa e nada acontece.

Entretanto, o fato de se repetir diariamente "sou enérgico", "tenho força de vontade", "sinto-me forte" ou qualquer outra afirmação, merece um encorajamento, porque representa uma iniciativa. De pouca importância, é verdade, mas que já constitui um primeiro passo, uma marcha para o melhor.

Caro leitor, não perca tempo com práticas semelhantes. Vá em

frente. Construa a imagem, a representação mental do tipo de pessoa que você *quer* encarnar e obstine-se em manter em sua mente tal imagem. Viva com intusiasmo o dia de seu modelo ideal. Adquirir a aversão por tudo o que não se assemelhe a ele e cultive a avidez por todas as suas qualificações. Assim, esteja seguro dos resultados. Seus pensamentos inspirarão e determinarão seu comportamento, a ponto de regê-lo. Por mais fraco que você se sinta, eles o conduzirão a atos enérgicos, sustentarão sua coragem. Nunca dissimule suas fraquezas; esta é a primeira condição indispensável para superá-las. Não se envergonhe delas. Volte-se contra elas e decida aniquilá-las.

Ninguém no mundo pode fazer tudo o que gostaria, mas quem se esforça em querer tudo o que pode fazer, rapidamente passará para a ala dos fortes.

9. Sugestões eficazes

Diante de qualquer dificuldade, no momento em que for preciso ceder a algum impulso ou seguir a inspiração de sua razão, repita mentalmente: "Posso e quero". Posso agir de acordo com minha razão e quero agir dessa forma. Em qualquer momento do dia recorra a esta fórmula e a execute sem demora.

Se alguma tentação obcecá-lo, pare e reflita. *Não ceda imediatamente*: tudo pode esperar. Finalmente, domine o dinamismo que sempre acompanha o impulso ou desejo. Inspire lentamente, profundamente, com a mente fixa neste pensamento: "Retenho em mim a força que me arrasta a satisfazer esta tentação"; em segundo lugar, prenda o fôlego por alguns segundos, com a firme determinação de incorporar à sua energia psíquica a unidade de força da qual você acabou de superar a manifestação; por fim, expire calmamente, pensando: "Apropriei-me e subordinei à minha vontade refletida a força cega que queria obrigar-me a ceder à tentação; utilizarei esta força conscientemente para fins úteis".

O princípio de nunca ceder imediatamente facilita grandemente a supremacia da razão sobre o impulso: adie a satisfação por 24 horas, ou por 8 dias, sem temer o "retrocesso": este fenômeno e os problemas que suscita pressupõem a decisão de represar definitivamente e proibir, por um longo período, a satisfação de certas atividades funcionais ou de suas modalidades funcionais.

Para combater a emoção, a hesitação, o medo, a ansiedade, recorra à fórmula: "Posso e quero" (dominar tal perturbação). Procure ter pensamentos que sugiram a calma, a impossibilidade, a audácia. Desvie, assim, as

idéias que sugerem o medo, principalmente se houver um perigo real: “Não há nada mais eficaz que temer o próprio medo para que este o emocione”, dizia-me outrora um de meus instrutores, em companhia de quem atravesssei, sem entusiasmo, um “no man’s land” pouco atraente. Esta frase vale ouro: tranqüiliza e liberta.

Quando você estiver “morrendo de cansaço”, abatido por uma pesada lassidão e quiser terminar uma tarefa, repouse por uns momentos; respirando profundamente, com os músculos relaxados, repita ardentemente: “Quero e posso”. Em seguida, retome o trabalho. Após dez ou quinze minutos, para sua grande surpresa, você se sentirá aliviado e em condições de continuar alegremente seu trabalho. Em qualquer oportunidade, oponha à dificuldade a fórmula de C. R. Sadler¹² — “Posso e quero” — e suas energias aumentarão. O esforço deve caminhar junto com a auto-sugestão. Pois é muito mais eficaz suggestionar-se repetindo “*Torno-me* cada vez mais enérgico”, enquanto realiza um ato — que ao menos suscita uma tentativa de reação contra a inércia —, do que repetir facilmente “*Sou* enérgico” sem que o sentimento interior corresponda à fórmula.

12. Devo à memória do ex-diretor do Comitê de Estudos Psíquicos, o fato de mencionar ter sido ele o criador desta fórmula.

APRESENTAÇÃO E COMPORTAMENTO

1. A estrutura. -- 2. A apresentação. -- 3. A autocondução. -- 4. O senso da medida. -- 5. A atitude. -- 6. A educação a serviço da influência pessoal. -- 7. Persistência e combatividade. -- 8. As objeções previstas e suas soluções. -- 9. Transição.

1. A estrutura

Assim como não pudemos escolher a época e o lugar de nosso nascimento, nossa hereditariedade, a situação e as qualificações de nossos antepassados, também não escolhemos nossa estrutura fisionômica e plástica; mas podemos melhorá-la, harmonizá-la. No que concerne ao rosto, são essenciais os conselhos que demos nos capítulos 3 e 5. Por exemplo, a conquista da calma assegura relaxamento e tonicidade aos músculos faciais. A impassibilidade do rosto reduz a atividade dos "sulcos de expressão", sulcos esses que prematuramente transformam-se em rugas nos nervosos. Uma boa higiene alimentar favorece o frescor da tez. Enfim, a educação do olhar confere charme e influência a quem a tem. Seja qual for a forma, os contornos ou as proporções da face e do perfil, o aspecto de um rosto sereno e de um olhar tranqüilo e determinado impressiona favoravelmente.

É claro que existem deformações — cuja importância é, aliás, do nosso ponto de vista, bem menor do que se imagina — às quais uma cirurgia maxilo-facial só pode trazer uma modificação material.

Por mais exageradamente grande ou extremamente pequeno que seja o porte de uma pessoa, ela pode melhorar sua estrutura através da ampliação de sua caixa torácica e do desenvolvimento de seus músculos. É apenas

uma questão de cultura física.¹ Por mais próximos que estejamos do gigantismo ou do nanismo, basta ganhar em espessura² para melhorar consideravelmente o aspecto.

Se você for afetado por uma deformidade incurável, esteja certo de que a importância disso é secundária, do ponto de vista de sua influência pessoal; se você cultivar bem seus outros elementos. Talleyrand³, apesar de coxo, soube impor-se por sua sutileza e persistência.

Lauzun, positivamente feio, e Neipperg, caolho, foram grandes sedutores, num mundo onde não faltavam rivais de fisionomia brilhante. Lord Byron e Léopardi, ambos enfermos, desfrutaram de um prestígio que o talento, por si só, não justificaria. Nenhuma enfermidade exclui a presença ou a aquisição de uma poderosa influência pessoal. Uma mente lúcida, uma voz habilmente modulada, a segurança do olhar e da atitude bastam para conferir a atração e a autoridade. Aliás, podemos observar como é atenuada, pelo costume, a impressão que produz um físico desgracioso. O aspecto passa a segundo plano, enquanto que as qualificações psíquicas, pelo contrário, a cada dia influem mais profundamente.

2. A apresentação

Embora a estrutura do corpo e do rosto nos sejam “dadas”, isto é, são resultado de uma sorte de fato preexistente a nós mesmos, sua apresentação ou valorização é obra da sagacidade e do cuidado. C. R. Sadler⁴ aconselha, “Pergunte-se:

- Sou bonito, insignificante ou feio?
- Sou robusto, normal ou franzino?
- Conheço alguém que tenha uma aparência similar à minha?

1. Ver *Méthode Gerbex (Método Gerbex)*, Dangles Editeur.

2. Muscularmente falando, e não adiposamente.

3. Cito esta personalidade como um caso típico de influência pessoal, mas não como exemplo de moralidade. Bispo de Autun, gabava-se de “não entender nada de teologia”. A partir de 1789, largou o hábito. Embora tendo abandonado Luís XVI, trabalhou para Luís XVIII na Restauração, da mesma forma como havia — com oportunismo — passado da Primeira República para o serviço do Império. . . para a destruição do qual seu próprio interesse incitou-o a cooperar bastante. Tão perspicaz a ponto de avaliar perfeitamente a que ponto seu ministro era desprovido de escrúpulos, Napoleão recusou-se a demiti-lo porque, como costumava dizer, “Talleyrand é o único homem a quem posso falar”.

4. C. R. Sadler *Succes et Bonheur (Sucesso e felicidade)*, Paris, 1906.

— Que tipo de roupa (fazenda, cor, corte) assenta melhor em mim?”

C. R. Sadler convida seu leitor a ver-se exatamente como é, objetivamente, sem complacência nem pessimismo e, depois, a selecionar atentamente tudo o que pode melhorar sua apresentação. Pelo mesmo preço poderemos encontrar roupas de cores, tecidos e modelos que se adaptam melhor à nossa silhueta. A singularidade é tão prejudicial quanto a negligência. Com singularidade quero dizer: qualquer coisa que chame a atenção. Assim, será muito mais hábil adotarmos um porte que se harmonize com o ambiente onde atuamos — mesmo e principalmente se ele for banal — do que manifestarmos muita originalidade. Por negligência entendo qualquer desleixo relativo à manutenção do perfeito estado do corpo, não apenas no que se refere a roupas, mas também ao cuidado com os dentes, cabelos, unhas, etc. Todas estas recomendações parecerão elementares para alguns, mas são justificadas pelo número de pessoas que parecem ignorar a importância desses cuidados ou que, por desleixo, não ligam para isso. Os exercícios que contribuem para a firmeza do porte, para a flexibilidade e a leveza do andar não devem ser desprezados, se bem que o porte e o andar têm importância secundária no conjunto de impressões que produzimos. Os movimentos clássicos de cultura física contribuem, através do fortalecimento dos músculos abdominais, para criar o equilíbrio, o aprumo, a verticalidade do corpo. Os exercícios com as pernas contribuem para facilitar o andar.

3. A autocondução

Nada facilita mais a harmonia do comportamento do que uma premeditação — a mais metódica possível — do emprego de cada dia. Assim, evitamos a precipitação, que gera, interiormente, a depressão e exteriormente, um modo de ser mais ou menos irritante. Aliás, desde o início deste livro, venho insistindo na primordialidade da calma.

Dedicar, a cada noite, alguns momentos para premeditar um plano coordenado das ocupações do dia seguinte contribui, não somente para que realizemos mais perfeitamente e com um mínimo de fadiga nossas obrigações profissionais e sociais, mas também para nossa influência pessoal. Isto porque o homem que tem um comportamento regular e ponderado impressiona sedativamente os nervos das pessoas que o rodeiam.

As pessoas de “humor variável”, as que freqüentemente manifestam impaciência, irritabilidade ou se deixam levar por acessos de raiva, conduzem-se de maneira diametralmente oposta àquela que deve observar o adepto da influência pessoal. Com efeito, essas pessoas infligem, inutilmente, pe-

nosas impressões à sensibilidade nervosa e moral dos outros. Essas impressões só podem engendrar hostilidade e alterar a consideração eventualmente justificada por suas qualidades e por seu valor pessoal. Quem não se controla *perfeitamente* nunca inspira uma *perfeita* consideração, porque as mudanças de humor, a impaciência, a irritabilidade e a cólera visível, por mais legítimas que pareçam, são fraquezas da mesma ordem do desleixo e da negligência.

No que concerne à palavra, expus nos capítulos 3, 4 e 5 os princípios fundamentais nos quais você deverá inspirar-se. Entre eles há um no qual todos os meus predecessores insistiram: *Não seja transparente para ninguém. Reserve um setor de sua mentalidade que seja completamente secreto aos outros.*

“Consideremos, aconselha Schopenhauer,⁵ nossos assuntos pessoais como segredos; além do que cada um pode distinguir neles com seus próprios olhos, eles devem permanecer absolutamente desconhecidos. É melhor manifestarmos nossa razão naquilo que calamos do que naquilo que dizemos. As oportunidades de calar e de falar apresentam-se na mesma proporção, mas freqüentemente preferimos a fugidia satisfação do segundo caso do que a duradoura vantagem do primeiro. A simples prudência recomenda manter um amplo fosso, sempre aberto, entre o pensamento e a palavra.”

4. O senso da medida

Com um pouco de atenção, todos podemos conseguir suprimir de nosso vocabulário as fórmulas ou expressões que quase todo mundo repete, sem avaliar exatamente seu sentido e alcance. As réplicas convencionais não poderiam adaptar-se com tato e flexibilidade à mentalidade do ouvinte. Portanto, só teremos a ganhar substituindo uma frase comum por outras palavras deliberadamente escolhidas, constituindo uma linguagem pessoal.

Cuide para não “deixar escapar nada”, para que seus lábios só articulem aquilo que foi premeditadamente composto mentalmente. Pese suas palavras com tato. Podemos dizer qualquer coisa sem chocar ninguém, se expressarmos nosso pensamento com reflexão e discernimento. Não se trata de usarmos uma linguagem preciosa, rebuscada. Muito pelo contrário, é importante termos clareza e simplicidade, o que não exclui a originalidade: são as nuances que interessam.

5. A. Schopenhauer, *loc. cit.*

Quando escutamos pessoas muito experimentadas nas sutilezas oratórias, quando analisamos sua prosa, tentando avaliar o que há de exemplar, esteja certo que estamos diante de fontes fecundas de inspiração. Copiar, ou imitar servilmente um modelo admirável, não é o mais interessante: o melhor é buscar em vários modelos alguma nova indicação.

O senso da medida implica na repressão de qualquer exclamação viva, na moderação dos movimentos de expressão, do riso e até do sorriso.

Evite os choques resultantes do possível antagonismo entre suas convicções e as dos outros. Ouça, sem reagir, principalmente com vivacidade, opiniões as mais diferentes das suas. Nunca se esqueça de que toda convicção procede de uma certa constituição temperamental, de uma certa estrutura cerebral, de sugestões e exemplos recebidos na infância.⁶ Fora da matemática pura e das ciências experimentais não existe uma certeza absoluta, uma tese que não possa ser objeto de refutações e de demonstrações igualmente brilhantes. Sem dúvida era o que pensava Félix Le Dantec quando escrevia: "Os metafísicos são artistas".

Mesmo que você seja reservado, que não consinta em coisas contrárias às suas concepções, pode estar certo de que não estará impressionando desfavoravelmente, se der às suas palavras uma descrição suficiente.

Todos os meus predecessores disseram e repetiram: Nunca exponha suas queixas, suas reivindicações. Abstenha-se de qualquer observação crítica, porque a crítica sempre fere e raramente corrige. Nunca sobrecarregue a mente dos outros com suas preocupações, suas penas ou fracassos. Eles já têm preocupações suficientes.

Se duas pessoas discutem em sua presença, evite tomar partido, pois certamente faria um inimigo da pessoa a quem não deu razão. Evitando dar a impressão de que se desinteressa pelo assunto em discussão, sem a mínima palavra de reprovação nem para um nem para outro, quase sempre será possível você ganhar "tempo para refletir".

5. A atitude

A solicitude, já desaconselhada, e a cortesia, algumas vezes admitida — e até recomendável — são duas atitudes distintas: a primeira implica em algo de servil, enquanto que a segunda pressupõe uma solicitação que lhe é

6. "Não combata a opinião de ninguém; pense que se quiséssemos dissuadir as pessoas de todos os absurdos em que crêem, não terminaríamos nem quando chegássemos à idade de Matusalém." (A. Schopenhauer, *loc. cit.*)

dirigida. Quando você julgar conveniente ceder, faça-o de modo a parecer que você não está nem um pouco interessado nisso. Por sua vez, nunca cobre o favor que fez. Nunca guarde rancor — mesmo justificado — de alguém. Observe o comportamento das pessoas, baseando-se nele para decidir a conduta que deverá ter com elas futuramente. A maioria dos seres humanos pensa e age quase que mecanicamente, em virtude de seu determinismo interior — que não escolheram. Sua responsabilidade parece ser muito atenuada e, algumas vezes, nula. Seja indulgente para com eles, redobrando a prudência na seleção de suas relações e na avaliação do nível de confiança que pode depositar em cada um. Permaneça, senão frio pelo menos impassível, mesmo diante do mais forte motivo de descontentamento ou decepção em relação a alguma pessoa; principalmente nunca comente o fato com ela. Segundo uma das regras fundamentais do magnetismo pessoal, demonstrar cólera ou raiva é gastar inutilmente a energia psíquica. De resto, é melhor evitar um excessivo envolvimento com “os amigos e conhecidos”. “A verdadeira, a sincera amizade, diz Schopenhauer, pressupõe uma parte enérgica, puramente objetiva e completamente desinteressada, pela felicidade ou infelicidade do outro e esta participação supõe, por sua vez, uma verdadeira identificação do amigo com seu amigo. O egoísmo da natureza humana é tão oposto a esse sentimento, que a verdadeira amizade é uma dessas coisas que ignoramos se pertence à fábula, como a grande serpente do mar, ou se existe de fato”.⁷ A opinião do velho mestre da filosofia, considerado pessimista (porque nega toda ilusão), não altera o prazer que sentimos na companhia daqueles que têm conosco uma identidade de concepções, uma simultaneidade de interesses ou de prazeres, um complementarismo qualquer; ela nos alerta contra os inconvenientes que traz a crença numa possibilidade de simbiose integral.

Uma das situações mais delicadas em que a vida social nos coloca é a alternativa de aceitar algo a contragosto ou recusá-la categoricamente. Ora, o homem resolvido a desenvolver sua influência pessoal deve decidir-se a aprender a dizer “não”, com tanta firmeza quanto cortesia. Em semelhante ocasião, alguns usam pretextos para dar à recusa um tom diplomático, para amenizar o descontentamento que inflige. Expresso num tom de pesar, qualquer pretexto suficientemente verossímil pode perfeitamente enganar e desarmar. Se isto se der num ambiente inteiramente cortês, ninguém discutirá o pretexto ou insistirá. Se, pelo contrário, nos encontramos diante de uma obstinação persistente, é preciso, sem faltar com as obrigações da mais perfeita polidez, permanecer irredutível.

7. A. Schopenhauer, *loc. cit.*

6. A educação a serviço da influência pessoal

O que comumente se entende pela palavra “educação” consiste em se conformar, na vida social, com diversas regras concebidas com o intuito de evitar os choques, de ferir suscetibilidades, de não importunar ninguém e de lisonjear indiretamente o amor-próprio dos outros.

Um código de “conveniências”, elaborado com a ajuda do tempo e da observação, expõe as regras em questão e explica-lhes o fundamento. Nele encontramos, por outro lado, certas prescrições tão caducas quanto as reverências da corte, o beija-mão e outras gentilezas. De qualquer forma, é melhor não ignorar as mil e uma convenções que podemos ler nos tratados especializados, nem que seja para podermos atuar sem embaraço — e sem rir — em qualquer ambiente.

Do senso da medida e do tato — ambos inseparáveis de uma sagaz sensibilidade — procedem os princípios essenciais da civilidade.⁸ Princípios que poderemos restabelecer com a preocupação de manifestarmos, em nossa atitude, maneiras e palavras, comedimento e consideração para com todos. Uma pessoa dotada de delicadeza, mesmo desprovida da mais rudimentar educação, manifesta espontaneamente uma sociabilidade considerável. Ela não parece, por exemplo, observar nos outros defeitos físicos ou indigência mental que os aflijam; ignora os erros de linguagem, grosserias ou atitudes provocativas do descontente, contribuindo, dessa forma, para apaziguá-lo. Ela testemunha, mesmo aos mais inferiores, um mínimo de benevolência e de atenção.

Considerada como meio de influência pessoal, a polidez pode desempenhar um papel importante. Da mesma forma, diz Schopenhauer, que a cera dura e quebradiça, sob o efeito do calor, torna-se tão maleável a ponto de tomar a forma que desejarmos, podemos, através da polidez, tornar flexíveis e dóceis — até complacentes — homens rudes e hostis. O autor compara os reflexos da polidez ao uso de uma moeda notoriamente falsa: seria irracional economizá-la, diz ele. A pessoa sábia sabe usar a gentileza com liberalidade, sem que isso lhe custe nada, e tirar dela proveitos substanciais.

O cumprimento dos princípios da civilidade nunca implica — insisto neste ponto — na obrigação de curvar seu comportamento e decisões à vontade dos outros. Ela proíbe o comportamento brusco ou altivo, mas não

8. Recomendamos, entre duas dúzias de outros, o excelente manual de M. Bertrange, *Politesse et Savoir Vivre (Polidez e a arte de bem viver)*, Diffusion Scientifique Editeur.

obriga a prestar contas ou a dar justificativas. Sua educação deve servir principalmente à *sua* pessoa, contribuir para *seu* sucesso, *sua* reputação. Em todas as oportunidades, sua cortesia abrandará a contrariedade que a independência de sua conduta poderia ocasionar ao seu redor. Ela trará a consideração especial de todos para com você.

7. Persistência e combatividade

Praticar a cultura psíquica é “restabelecer a corrente”, a corrente que arrasta à deriva o homem desprovido da necessária combatividade para lutar contra a maré e tomar a direção que sabe ser a correta. Difícil, porém indispensável, a substituição dos antigos automatismos por um comportamento racional não pode ser feita de uma hora para outra. Naturalmente, eles tendem a voltar à tona, até o dia em que, após termos freado e superado centenas de vezes suas tentativas de retorno, finalmente tornarem-se mais espaçados, menos vivos e tão mais rarefeitos, que poderemos considerá-los definitivamente subjugados. Persistir na luta, nunca ficar desarmado por muito tempo, manter a determinação de “sempre resistir” — tais são as condições indispensáveis para a vitória final.

Encontramos alguns entusiastas entre as pessoas que leram um manual análogo a este: arregaçam as mangas com arrebatamento, firmeza e energia e, em algumas semanas, obtêm resultados extraordinários. Depois sentem uma certa lassidão (normal em seguida a um esforço muito intenso e prolongado). A vigilância então tende a se relaxar e o *modus vivendi* antigo retoma seu lugar. Esse não demora a perceber sua regressão. Por que deveria essa regressão desencorajá-lo imediatamente? Após uma revisão dos princípios da influência pessoal, ele deverá tentar romper, pela segunda vez, o obstáculo. Ele pode estar certo de que conseguirá muito mais do que na primeira vez.

Outros leitores, ainda que atraídos por tudo o que acabamos de expor, satisfazem-se pura e simplesmente em impregnar sua imaginação com o que leram, em alimentar suas fantasias. Não conseguem ver de imediato, claramente, que a obtenção dos resultados que querem é incompatível com a passividade que os leva a viver exatamente como no tempo precedente à aquisição de sua sabedoria, a viver “como todo mundo” — ou seja, como os que ignoram a cultura psíquica. Ora, todos nós temos o tempo contado. É necessário não adiar e passar imediatamente à prática metódica, visando, cada dia, a realizar um progresso — tal é o conselho que damos a todos.

Creio não ser inútil dirigir-me, em último lugar, àqueles que estão

convencidos de que o caráter é imutável e que, conseqüentemente, consideram vã qualquer tentativa de instauração do governo deliberado de si mesmo.

O filósofo mais determinista que conhecemos concorda com o fato de que o pensamento refletido, a tensão e o esforço podem modificar profundamente as disposições iniciais de qualquer pessoa.

“Não creia, diz ele, que seja impossível dirigir sua conduta na vida social pelas regras e máximas abstratas, e que é melhor, conseqüentemente, deixar-se conduzir de boa vontade. Isso existe, como todas as instruções e diretrizes práticas: entender a regra é uma coisa, aprender a aplicá-la é outra. A primeira adquire-se de uma só vez, pela inteligência, a segunda adquire-se aos poucos, pelo exercício.”⁹

Outro pensador, que foi o mais sábio experimentador dos fenômenos psíquicos dos tempos modernos, Hector Durville, declara que podemos não apenas modificar nosso caráter, mas mudá-lo quase completamente. “A idade, a doença, as próprias circunstâncias fazem desaparecer certas tendências e deixam nascer novas. A partir do momento em que o homem souber querer, ele poderá reforçar seu livre-arbítrio e exercer uma ação direta nos acontecimentos ordinários da vida.”¹⁰

Faça a prova: vale a pena tentar. Seus resultados o convencerão melhor do que quaisquer palavras.

8. As objeções previstas e suas soluções

Chegamos ao final do Livro II e, entre os que encontraram certo interesse em sua leitura, alguns pensarão:

“Essa perpétua autovigilância, esse contínuo esforço de autocontrole não são muito convidativos. E a contenção da expansividade, a renúncia a confidências, a aprimoração da simpatia — isso parece muito difícil.”

O que parece difícil — pelo menos nos primeiros tempos — no cumprimento dos princípios da influência pessoal não é tanto sua exigência de atenção, de circunspeção, de reserva e de domínio de si; é o fato da mudança de hábitos, de substituir os automatismos facilitados por um *modus vivendi* formado há anos, por uma orientação mental e um comportamento novos.

9. Schopenhauer, *Parerga und paralipomena* (*Parergos e Paralipônemos*). Livro I.

10. Hector Durville, *Magnétisme Personnel* (*Magnetismo pessoal*).

Qualquer mudança, por mais judiciosa e atraente que seja, comporta um período de adaptação, não sem incômodos.

Supere o incômodo desse período, não se incomode com ele. Persista. Cedo virá o costume e você não retomarará de boa vontade os hábitos de outrora.

Quem faz exercício musculatório cotidianamente, no início sente apenas fadiga e o corpo dolorido. Após algumas semanas, com o corpo adaptado, todos esses sintomas desaparecem, e cedo, uma vez criada a necessidade, o culturista encontra um grande prazer na sessão matinal. Se circunstancialmente encontra-se impedido de fazer seus exercícios cotidianos, fica o dia inteiro com a impressão de que "lhe falta alguma coisa", quase como se ele tivesse sido privado da água e do sabão na hora das abluções habituais.

O adepto da cultura psíquica não demora a encontrar prazer na nova vida que se esforça por adotar. Seu equilíbrio, suas aspirações à superioridade, os efeitos de sua influência, sua maior aptidão para realizar seus desígnios, o sentimento de confiança em si, de segurança e independência que ele adquire, sustentam suas energias e lhe dão um contentamento ao qual não saberia renunciar.

9. Transição

Da identificação e do uso dos elementos exteriores ou visíveis da influência individual, vamos passar ao estudo e ao desenvolvimento dos elementos invisíveis, ou seja, do magnetismo pessoal.

Durante o Livro I, creio ter explicado claramente as analogias, relações e diferenças das duas fontes do poder e da vontade.

À medida em que você for se conformando às indicações do Livro II, aumentarão suas possibilidades de conformar-se às do Livro III, que vem a seguir.

Nesta parte, não trataremos somente da subordinação de suas manifestações visíveis a regras precisas, mas também de como conquistar o mais precioso atributo que o ser humano pode ambicionar: o governo da vida psíquica, da vida interior; em resumo, do pensamento. Governar seu pensamento é libertar-se das cadeias da fatalidade, reduzir ao mínimo qualquer dependência e dispor do mais sutil meio de influir silenciosamente sobre os outros e sobre o destino.

Livro III

MAGNETISMO PESSOAL OU INFLUÊNCIA INVISÍVEL

SUA INFLUÊNCIA INVISÍVEL

1. A vida psíquica. – 2. O agente universal. – 3. Fontes da intensidade interior. – 4. Como dirigir com eficácia sua influência. -- 5. Como centralizar as forças mentais. -- 6. Em que medida os semelhantes atraem os semelhantes? – 7. Antigas concepções relativas ao psiquismo humano. – 8. Verificações experimentais das concepções da antiguidade. – 9. Diretivas práticas essenciais.

1. A vida psíquica

À margem da silenciosa atividade organovegetativa, geradora e reguladora dos movimentos viscerais, uma outra vida interior — a vida psíquica — anima o ser humano. Muito complexa, apresenta-se sob dois aspectos gerais distintos:

— De um lado, o que a psicologia clássica chama “vida afetiva”: manifestação da sensibilidade, das tendências, avidez, aversões, emoções, sentimentos, paixões;

— De outro, a consciência, ou seja: o discernimento, o pensamento deliberado e objetivo, a lógica, a razão.

Ora, a vida psíquica não apenas tem um reflexo direto e freqüentemente rápido sobre nós, como engendra uma irradiação que se exterioriza através do espaço e subsiste no tempo; irradiação essa que influi naqueles com quem nos preocupamos, sobre os seres desconhecidos que implicam em nossas preocupações e sobre os imponderáveis agentes pré-formadores de eventualidades iminentes ou longínquas — de onde será tecida a trama de nosso futuro.

Sua atividade psíquica suscita magnetizações e repulsões; cria possi-

bilidades e incompatibilidades. É o conjunto desse fenomenismo que designamos pela expressão “magnetismo pessoal”.

Desta forma, toda criatura humana é dotada de uma propriedade irradiante, mais ou menos intensa conforme o grau de ardor de sua vida psíquica, mais ou menos feliz em suas repercussões na medida em que é, mais ou menos, judiciosamente dirigida.

Conceber o magnetismo pessoal como um prerrogativa concedida apenas a certos seres excepcionais ou concebê-lo como uma espécie de “poder” que podemos adquirir mediante o conhecimento e a execução de processos secretos, seria descartar a verdade.

O magnetismo pessoal nunca poderia ser o resultado do estudo de um ou mais livros; os livros escritos sobre a questão é que são o resultado da observação e da análise das leis do fenomenismo psíquico.

Como já observei, a aparência mais medíocre, a estrutura mais desgraciosa são compatíveis com uma poderosa influência invisível.

Se a intensidade da vida interior for acompanhada de um discernimento lúcido e de uma firmeza exemplar, mesmo o indivíduo mais malformado será atraente. Encontrará os pontos de apoio morais e materiais necessários à realização de seus desígnios. Circunstâncias favoráveis virão até ele e, mesmo nos piores tormentos, estará, contanto que queira, miraculosamente protegido. Além disso, seus sucessos pessoais serão mais consideráveis do que os de inúmeros homens de aparência normal, mas de tensão psíquica fraca ou vacilante. Isto se aplica também à mulher: quando falta um atrativo invisível bastante intenso, mesmo a beleza mais escultural não é suficiente para engendrar uma influência profunda, exclusiva e estável. Uma tal influência emana essencialmente do espírito. Uma mulher de caráter, desde que também seja uma mulher de cabeça, impõe-se, ainda que seu aspecto físico seja comum ou mesmo feio.

Uma vez que o magnetismo pessoal nunca resulta de uma revelação livresca, já que cada um de nós tem *seu* magnetismo pessoal — intenso ou vacilante, favorável ou deploravelmente orientado — de que lhe servirá a presente obra?

Apoiando-nos em meio século de estudo, observação e experimentação, acreditamos poder mostrar-lhe como elevar o potencial de *sua* influência a um grau necessário para que ela engendre efeitos cada vez mais precisos, cada vez mais rápidos e, em seguida, como governar essa influência de modo que suas repercussões exteriores sejam exatamente conforme às suas intenções, ao seu pensamento deliberado, ao seu interesse, à harmonia de seu destino.

Atingir os objetivos que você considera como desejáveis, ter o poder de afastar de si qualquer aflição, qualquer sujeição diante da qual sinta uma forte aversão, depende unicamente de você.

Sua condição atual — pelo menos no essencial — resulta principalmente de sua atividade psíquica anterior. Sua condição futura, a curto e longo prazo, compete a você determinar. Você terá êxito, na medida em que aplicar na prática as instruções que vamos apresentar.

O mais fugidio de seus pensamentos contribui para determinar certas atrações e certas eventualidades. Empenhe-se em dirigir sua vida psíquica. Dessa forma agirá conscientemente sobre a atitude de outrem e sobre a influência das circunstâncias que dizem respeito a si próprio.

De acordo com nossa estrutura, somos, conforme o caso, mais ou menos amorfos, indecisos, dispersos ou muito ardentes, resolutos e concentrados. Como você já sabe, é do ardor que procede o poderoso agente do magnetismo pessoal. A própria estrutura dota cada um de um discernimento mais ou menos penetrante, seguro, rápido e preciso. Ora, é indispensável uma certa lucidez de espírito para dirigir vantajosamente o poder vindo do ardor e da concentração.

O que lhe propomos é trabalhar no intuito de modificar seu primitivo condicionamento que, longe de ser imutável, está submetido à lei da perpétua transformação, da evolução. Todo esforço realizado com o intuito de resistir à corrente e de restabelecê-la na boa direção, facilitará os esforços seguintes.

2. O agente universal

Uma influência pode-se irradiar? . . . Mas como? Terão lugar aqui algumas considerações sobre esse assunto.

Até uns sessenta anos atrás, apenas alguns sábios especializados possuíam a clara compreensão do mecanismo da telegrafia sem fio. No seio do grande público ao qual chegou, através da imprensa, o eco da nova descoberta, quantas pessoas “sensatas” davam de ombros quando a conversa se dirigia para as estranhas possibilidades reveladas por Marconi, Edison e alguns outros: “Como, diziam esses lógicos, se poderia transmitir uma mensagem sem que um fio ligasse o emissor ao receptor?”

Entretanto, há milênios, a doutrina hermética mencionou um agente universal bastante sutil para compenetrar a matéria mais densa e bastante dúctil para veicular qualquer irradiação.

Esse agente — ao menos uma de suas modalidades¹ — chamado “éter” ou “*aither*” pelos físicos, veicula efetivamente as ondas radiotelegráficas e radiofônicas emitidas por todos os pontos emissores do mundo; chega aos nossos receptores de todos esses pontos através das mais espessas muralhas. Mais surpreendente ainda é a televisão.

Na verdade, todos nos encontramos imersos em um vasto oceano etérico que, por um lado, nos transmite influências que nos afetam sem nos darmos conta disso, inserem-se nos elementos obscuros cuja combinação dá origem a nossos pensamentos e que, por outro lado, anima-se de vibrações que irradiam nossas disposições psíquicas.

Assim, por intermédio de um agente hiperfísico onilátente, estamos em efetiva e constante relação com todos os seres, mais particularmente com as individualidades conhecidas e desconhecidas das quais depende a realização do que desejamos e a abstenção do que abominamos. Quer dizer que influímos no fator humano de nossos respectivos destinos mas, a observação o mostra, a influência psíquica de cada um não se limita aos seres: estende-se às forças, aos agentes cósmicos, às potencialidades geradoras das eventualidades em gestação.

Isolado, obscuro, por mínimos que sejam seus recursos materiais, o homem decidido a elevar, pela condensação de suas energias interiores e sua concentração invariavelmente orientada, magnetizará para si o que postulam seus pensamentos secretos, atrairá o complementarismo de suas diversas aspirações, contanto que sejam coerentes, compatíveis umas com as outras e regidas segundo seu grau de importância objetiva. Cada um teve oportunidade de observar, pelo menos uma vez durante a vida, alguma personagem cujas firmeza e obstinação, dirigidas por um discernimento realista e claro, bastaram — a despeito de uma instrução rudimentar e de origens bem medíocres — para adquirir, com os anos, um sucesso de crescente envergadura, uma influência, uma autoridade e uma notoriedade devidas a uma irradiação atrativa e simpática.

Eis um bom exemplo a ser seguido.

Certamente, mesmo sem a ação do magnetismo pessoal, as qualificações acima mencionadas: firmeza, obstinação, clareza de espírito, seriam suficientes para obtermos alguns resultados. Mas, se analisarmos a carreira do homem que designamos como modelo, constataremos que lhe ocorreram inspirações engenhosas e fecundas, que ele se encontrava fortuitamente em

1. Os teósofos hindus enumeraram sete, distintos por seu grau de sutileza.

relação com individualidades cujo objetivo comportava uma simultaneidade de interesses com seu próprio objetivo. Diríamos também que, em muitas ocasiões, ele foi favorecido pelas circunstâncias, que ele "teve sorte". Sua atividade, no sentido material da palavra, não explica tudo. Sua influência invisível desempenhou um papel predominante em relação à sua atividade, comparável ao expoente de uma conta algébrica.

3. Fontes da intensidade interior

A intensidade da vida psíquica condiciona diretamente, como já vimos, o grau da tensão de exteriorização magnética. Numa baixa tensão, influência fraca. Numa tensão média, influência normal. Numa alta tensão, influência excepcional. Elevar o tônus — o ardor interior — é acentuar a eficiência de nossa propriedade irradiante.

A endocrinologia trouxe à luz uma fonte de intensidade cujo papel, ainda que puramente quantitativo, não poderia passar despercebido. Refiro-me à secreção interna das glândulas supra-renais, secreção essa que, derramada na corrente circulatória, difunde-se por todas as células do organismo e da qual reteremos unicamente os efeitos ativantes sobre o eixo neurocerebral, sobre o influxo nervoso, sobre as funções intelectuais. Um homem provido de supra-renais de grande rendimento, gosta da atividade pela atividade: ama o esforço (sobretudo muscular) em si. A menos que não persiga um objetivo preciso, a menos que não conceba uma refletida e invariável direção para dar às suas energias, ele se agita e se desgasta de modo disperso, descoordenado, isto é, sem efeito útil. Faz pensar numa roda motriz que não é ligada a nenhum instrumento produtivo, por nenhuma correia de transmissão. Inversamente, a insuficiência supra-renal predispõe a um estado moral e físico entorpecidos. Tende a formar caracteres inertes, indecisos e amorfos.

Se esse é seu caso, a receita é ir a um médico especialista. Longe de desaconselhar sistematicamente o recurso aos expedientes do arsenal medicamentoso em geral, e mais particularmente aos da opoterapia, declaro que é indispensável utilizá-los quando for necessário. Suas possibilidades são limitadas, portanto nunca dispensam um comportamento inspirado pelas luzes da sã fisiologia. Sua contribuição — sobretudo do ponto de vista endocrinológico — quase sempre permite vencer a etapa que separa a quase impotência do estado onde é possível o exercício, o treino, o mínimo esforço. Também é bom uma consulta ao dietista. Com efeito, um determinado regime favorece as funções endocrinológicas, algum outro as entrava e outros até as aniquilam. O uso habitual, freqüente, de certas substâncias, principalmente do

álcool sob todas as suas formas, é suficiente para ocasionar a inevitável degenerescência das glândulas de secreção interna.

Esta curta digressão novamente nos conduz, por mais que nos pareça desviar, à vida psíquica propriamente dita. Com efeito, é sabido que certas emoções ativam instantaneamente a secreção supra-renal, enquanto que outras, em segundos, suspendem-lhe a função. Daí essas exaltações e essas depressões consecutivas diante deste ou daquele choque emotivo, alternância essa freqüentemente observável em pessoas de domínio humoral nervoso. O rendimento das supra-renais, “glândulas da intensidade”, dizia o Dr. Paul-Emile Lévi, dependem portanto, consideravelmente, de suas disposições morais. Se, faltando o dinamismo, você se revoltar mentalmente com violência e, se possível, com continuidade, contra essa deficiência, estará determinando em si mesmo uma transformação, uma manifesta ativação energética. Muito possivelmente a estrutura e o funcionamento de suas supra-renais serão modificados, dessa forma, sob a influência de seu pensamento.

Imagine, analise, reflita sobre tudo o que a insuficiência das fontes biológicas de suas energias o priva: ela o mantém incapaz de empreender e bem conduzir iniciativas e tarefas das quais depende seu futuro e inflige-lhe, agora, inúmeras desvantagens. Imagine tudo o que lhe seria possível obter, realizar, evitar se, ao invés de sentir-se bloqueado, você se sentisse impelido. Realizar-se-ia, então, a reação psicossomática. Uma melhoria cada vez mais considerável permitir-lhe-á verificar a que ponto a intervenção do psiquismo pode impor-se aos mais profundos e mais delicados mecanismos internos.

Resignar-se ao inevitável — se se tratar realmente do inevitável — certamente constitui uma manifestação de sabedoria, mas abandonar-se à inércia diante de obstáculos (internos e externos) certamente superáveis, embora exija um certo esforço, equivale a render-se antes de lutar.

Não se resigne nem com suas deficiências constitucionais nem com seu destino, se esse não lhe agradar. Promova sua revolução interior. Decida aumentar suas forças, alcançar a capacidade de trabalho, o nível cultural, o estágio social correspondentes às suas aspirações. Não dê ouvidos à conversa dos fatalistas, dos “desencorajadores” de toda espécie. Siga em frente, silenciosamente concentrado, impassível, resoluto: não tardará a verificar que *você pode*.

Mais ainda que seus recursos endocrinológicos, o ardor, a coerência, a convergência de suas tendências, inclinações, aspirações, sentimentos e paixões — todas as coisas que resumo em duas palavras: *avidez* e *aversões* — condicionam sua irradiação magnética. Que ninguém se equivoque quanto ao sentido que atribuo às duas palavras precedentes. Comumente entende-

mos a palavra “avidez” em sua única acepção pejorativa. Diz-se: “Um homem ávido de dinheiro, ávido de prazeres, ávido de grandezas”. Na realidade, trata-se de uma disposição moral que caracteriza não apenas os cúpidos, os aproveitadores ou os altivos, como também todos os que se empenham com aplicação e persistência na obtenção de um resultado qualquer. O investigador que passa quinze horas por dia curvado sobre seus instrumentos, seus alambiques ou suas épuras, é um homem ávido por alguma descoberta. O compositor abstrato, à espera da inspiração, despreocupado com o tempo, com o mundo exterior, com sua própria fadiga, está ávido pelos elementos de uma realização artística. O célebre capitão de indústria há muito tempo cumulado pela fortuna, mas que se interessa pelo cumprimento de suas mínimas ordens, trabalha arduamente por estar ávido por um maior poder econômico ou financeiro. Ninguém realiza o menor ato de vontade sem que seja impelido por alguma avidez. O próprio asceta, se não sentisse uma exaltante avidez por seu objetivo místico, não se imporiam os constrangimentos e os esforços que implicam sua obtenção. Aliás, tratamos justamente da avidez de ordem psíquica e não das apetências materiais ou sensoriais. Estas últimas animam relativamente a vontade, mas são dificilmente compatíveis com a ponderação e a lucidez mental; considero-as como elementos secundários do *élan* interior, como auxiliares sobre os quais a vigilância do discernimento e a autoridade do psiquismo superior não devem nunca relaxar-se.

Os que emitem quase que exclusivamente um desejo de saciedade de satisfações sensoriais raramente emitem um magnetismo cuja eficácia tenha grande envergadura; sua magnetização permanece restrita a algumas satisfações secundárias. Neles, a largueza de espírito não é vasta. Suas deliberações racionais não consideram de maneira suficientemente ampla e lúcida as grandes linhas da existência. Ora, só influímos com precisão sobre aquilo que imaginamos mentalmente com clareza e com o senso das relações de causa e efeito.

4. Como dirigir com eficácia sua influência

Em seu *Traité Méthodique de Magie Pratique (Tratado Metódico de Magia Prática)*, o Dr. Papus compara o ser humano a uma carruagem. O carro é o organismo, o cavalo representa a força animadora do organismo e o cocheiro faz o papel da vista e do cérebro que conduzem a carruagem. Proponho que essa comparação, que não perdeu nada de sua clareza em virtude da rarefação dos veículos hipomóveis, seja feita da seguinte forma: carroçaria para organismo, motor para propulsão, motorista para direção. É eviden-

te que são importantes a experiência e a atenção de quem está no volante, bem como a estrutura da carroçaria, mas seus papéis estão subordinados à potência e à perfeita regulação do motor, assim como ao seu perfeito funcionamento.

Do ponto de vista psíquico, o carburante, a fonte do dinamismo interior, é, antes de tudo, a avidez, e para dizer tudo, a paixão — moral, bem entendido.

Não saberíamos enumerar todas as modalidades da paixão, mas podemos condensá-las todas em sete manifestações distintas:

- paixão pela independência;
- desejo de poder, no sentido nietzschiano da palavra: paixão pelo poder, pela supremacia científica, industrial, financeira, comercial, esportiva, etc.;
- paixão pela superioridade, sob uma determinada forma: técnica, artística, literária, artesanal, etc.;
- paixão pela conquista de um *status* social superior; é isto o que entendem, creio eu, os que falam de arrivismo;
- paixão pela virtuosidade na execução de tarefas ou missões particularmente delicadas;
- paixão pelo conhecimento, pelo saber, pela investigação, pela descoberta.

Animado por um desses carburantes, qualquer psiquismo, ainda que inserido num organismo débil, emitirá uma irradiação — um magnetismo pessoal — de efeitos surpreendentes, não unicamente por causa de seu poder, mas também porque concentrada, orientada, com uma fixação constante, a vida interior não sofre nenhuma dispersão.

Assim, quem quiser exercer uma efetiva influência sobre as pessoas e as coisas deve, antes de tudo, dar à sua vida mental um ponto de catálise: um alvo, um objetivo mantido no primeiro plano de suas preocupações e para onde converjam seus pensamentos. Mesmo que o objetivo se situe no plano material, ainda é preferível à apatia e ao desperdício, mas, repito-o são as aspirações de ordem psíquica que constituem as maiores fontes de animação.

A ambição, sob todas as suas formas (mesmo a do sucesso material), deve ser considerada como um eficaz carburante da vida psíquica. Aliás, não há absoluta necessidade de pretensões megalômanas. Um metalúrgico, animado pela ambição de adquirir habilidade, segurança, precisão e a virtuosidade necessária para promovê-lo “operário altamente qualificado”, desenvolve, através da orientação de suas faculdades para a obtenção de um objetivo primordial, uma potência irradiante considerável.

Tornar-se *experto* em sua profissão ou nas funções que exerce, é uma espécie de ambição concebível e realizável por qualquer um. Um objetivo bem definido, uma assídua aplicação onde o pensamento não possa ser desviado nem distraído por ninguém, esses são os dois elementos fundamentais de onde emana o magnetismo pessoal.

Depois de termos definido o “motor”, é-nos necessário falar do “condutor”.

Alguns indivíduos, animados por uma das modalidades de paixão acima enumeradas, dispõem de um motor potente que possui robustez e resistência, enquanto que o condutor — quer dizer, o pensamento deliberado, a vontade refletida — não tem presença de espírito nem ponderação. Esta última qualificação é indispensável para dirigir com destreza o *élan* interior. Mais adiante veremos como aperfeiçoá-la de modo que a circunspecção e o espírito de método sejam donos soberanos das forças de que dispõe.

Se é verdade que toda atração, intensamente sentida, engendra a energia, da mesma forma é verdadeiro que qualquer aversão pode se tornar uma fonte. Nas primeiras obras publicadas sobre o magnetismo pessoal, vemos que “os semelhantes atraem os semelhantes”. Voltaremos a essa afirmação e às reservas que ela comporta. No momento devo dizer que as emoções, mesmo negativas: o temor, a ansiedade, o medo, a apreensão, o horror, podem muito bem desempenhar um papel útil — o de agentes de reação — com a condição de que quem as suporte volte-se contra elas, ao invés de ruminá-las até a obsessão, com um forte sentimento do inevitável. Se você sentir alguma aversão por uma determinada emoção, faça com que surja em seu interior a determinação inflexível e resoluta de separá-la de você. Não diga: “Temo isso, me angustio com aquilo, sinto que isto fatalmente vai-me acontecer”; mas diga: “Justamente porque tenho esta apreensão, porque a abomino, porque não quero sofrê-la em hipótese nenhuma, isso não me acontecerá! “Note-se que é justamente algo cuja perspectiva nos atormenta que sobrevém mais raramente, enquanto que a “telha” que cai ou a aflição que nos fere situam-se num domínio no qual nunca havíamos pensado. As práticas às quais vamos iniciá-lo nos próximos capítulos, o colocarão em condições até de empregar o aforismo bem conhecido: “Governar é prever”.

À guisa de conclusão a este parágrafo, extraio de meu *Curso por correspondência de educação psicológica* a passagem seguinte. Seu conteúdo ajudar-lhe-á a modificar vantajosamente suas disposições mentais:

Decida isto: partindo do atual estado de minhas possibilidades quero chegar definitivamente a uma condição que me permita:

— atingir o nível máximo de meus conhecimentos e de minha competência. . .

- estar apto a realizar. . .
- possuir ou dispor de. . .
- minha personalidade determinará, à minha volta, esta influência, aqueles atrativos. . .
- minha segurança pessoal será garantida por. . .
- meus lares serão. . .
- ocuparei em tal meio, tal situação.

Havendo, dessa forma, estabelecido as bases do grande desígnio que sua atividade deve contribuir para realizar e cuja presença permanente, no campo da consciência, estimulará constantemente suas energias, não procure precisar os detalhes do cume antes de ter assentado solidamente os alicerces. Subdivida a execução de seu plano em etapas. Diga a si mesmo: “Antes de qualquer coisa, é essencial que eu obtenha tais e tais resultados, que me aproximarão de meu fim último, seja materialmente, seja aumentando meu valor ou minha potência realizadora”.

Lembre-se de que seu objetivo primordial *agora* é gravar na mente os princípios que acaba de ler, refletir e inspirar-se constantemente neles.

Estou convicto de que após a leitura deste parágrafo você já se sentirá um pouco mais forte.

5. Como centralizar as forças mentais

Por menos dotado que seja, se o indivíduo se conformar às indicações precedentes, condicionará sua atividade psíquica de modo convergente — portanto magneticamente eficaz — enquanto que, malgrado as mais brilhantes aptidões, a dispersão e a dissipação implicam uma multiplicidade de estados de alma, a emissão de correntes de pensamentos cujo respectivo conteúdo se encontra mais ou menos divergente ou incompatível, e que se anulam como o antídoto de um corpo químico anula o efeito de um outro.

A multiplicidade de nossos estados de alma é a única causa de não realizarmos e não obtermos o que desejamos. Com efeito, não é suficiente querer uma coisa para obtê-la, é também necessário não querer outras coisas que sejam incompatíveis com a primeira. Querer ao mesmo tempo o equilíbrio psicológico, o constante bem-estar interior e prazeres intensivos; desejar igualmente as luzes do conhecimento e a opulência material; perseguir o acesso ao poder junto com alguma realização estética; pretender realizar uma obra grandiosa e viver um amor desvairado, é emitir duas correntes de força que tendem a se neutralizar.

Qualquer sucesso resulta de uma concentração da energia psíquica em um único objetivo.

Enquanto um homem inteligente, sutil, dotado, pode-se tornar uma lamentável ruína se esmigalhar suas forças mentais, o homem mais humilde, que souber e quiser aplicar-se na obtenção de um único fim, se se entregar de corpo e alma às tarefas que implicam a obtenção desse objetivo, pode estar certo de que terá um sucesso seguro. Lentamente talvez — principalmente no início — mas seguramente, ele atrairá a si as inspirações, as cooperações, as oportunidades suscetíveis de guiar, apoiar, favorecer sua atividade. Chegará a seus fins e o sucesso será sua recompensa.

Conceber claramente o que queremos, refletir sobre as sucessivas etapas que precisamos vencer para realizar nossa ambição, aceitar os sucessivos esforços, não como penosas necessidades, mas como meios de ação, é criar e dirigir as forças psíquicas, cuja influência determinará o resultado final.

Tenha um plano, minuciosamente estudado, para toda a sua vida, um plano subdividido em anos. Para cada dia programe antecipadamente seu comportamento, hora por hora. Conforme-se a esse regulamento com uma firmeza inflexível, esteja surdo e cego a qualquer influência humana ou circunstancial que possa desviá-lo dele. O tônus de suas energias elevar-se-á, como um muro que se ergue através da lenta e paciente superposição das pedras. Sua influência se tornará cada vez mais manifesta. Sua incessante atividade mental, centralizada para uma orientação fixa e invariável, sua exteriorização cada vez mais poderosa colocará você em contato com outras pessoas, cujo objetivo apresente uma simultaneidade ou um complementarismo com o seu, que serão atraídas para você; sendo que cada uma pode ser comparada a um elemento de pilha elétrica que vem juntar-se a seu próprio potencial. Mesmo durante o sono, o fenomenismo magnético contribuirá para despertar em você novas idéias, das quais você tomará consciência no dia seguinte, no estado de vigília. Este fenomenismo, longe de ser suspenso pelo sono, continua sua atividade, cuja expressão mais familiar é o sonho, onde as premonições e as telestesias mostram suas propriedades de longo alcance. Quando você dorme “matutando” uma idéia, pensando nos dados de um problema ideológico ou prático, você desencadeia sutis mecanismos cerebrais que, ao longo da noite, trabalham em seu proveito. Visto sob tal ângulo, o conhecido aforismo “a noite é boa conselheira” explica-se claramente. Observe as idéias que lhe ocorrem, tanto na hora de uma interrupção do sono, como de manhã. A solução que “você não vê imediatamente” não tardará a irromper no curso de seus pensamentos, se mantiver incansavelmente a

intenção, a decisão de obter a revelação. Sem pretensão, sem expectativa de imprevistos gratuitos que dispensem a autodisciplina e os esforços, mantenha-se firme numa nobre confiança em suas possibilidades invisíveis — alguns diriam “em seus poderes secretos”, mas relego tal grandiloquente expressão às antigas e inexatas fórmulas de um enfatismo desvalorizado.

Suponhamos que um certo número de obstáculos circunstanciais impeçam que você tire proveito das indicações que acaba de ler e das que se seguirão. Recuse formalmente considerar esses obstáculos como definitivos. Decida desagregá-los um por um. Mantenha a determinação de aniquilá-los completamente, de maneira progressiva. Sem dúvida, isso exigirá tempo e aplicação. Não demore para realizar a primeira iniciativa, a primeira tentativa. Obterá algum resultado, por menor que seja. Este facilitará o seguinte que, por sua vez, aumentará suas possibilidades para outros, mais importantes. Aja de forma a acelerar sua “liberação”. Somente a inércia condiciona a perpetuidade do obstáculo. A partir do momento em que a iniciativa resoluta substitui a inércia, o obstáculo começa a de desmoronar.

6. Em que medida os semelhantes atraem os semelhantes?

A doutrina outrora esboçada por Émerson, depois desenvolvida por Prentice Mulford, William-Walker Atkinson, Victor Turnbull e Hector Durville, doutrina denominada “New Thought” (O Novo Pensamento), constitui-se num conjunto de considerações relativas ao papel, às repercussões exteriores do pensamento, portanto, do Magnetismo Pessoal. Segundo esses especialistas, nossa atividade psíquica e sua irradiação seriam regidas por uma lei que foi expressa por Hector Durville dessa forma: “Os pensamentos e as ações da mesma natureza atraem e fazem nascer ou aumentar a consideração, a simpatia, a confiança e o amor que os indivíduos são suscetíveis de ter uns pelos outros; os pensamentos e ações de natureza opostas repelem-se e dão lugar à antipatia, à desconfiança e ao ódio”.²

Tal como formulado acima, essa lei, simplista a meu ver, deve ser reconsiderada.

Quando Atkinson escreveu “o medo atrai o medo”, “a tristeza atrai a tristeza”, sem dúvida queria dizer, embora não o tenha especificado: o medo e a tristeza *aos quais nos abandonamos pacificamente*. A partir do momento em que o medo faz nascer a vigilância, a circunspeção e a determinação formal de afastar sua causa, seus efeitos, denunciados por Atkinson, en-

2. Hector Durville, *Magnétisme Personnel (Magnetismo pessoal)*.

contram-se em vias de neutralização. No que se refere à tristeza, se ruminamos docilmente pensamentos sombrios, atraímos a nós pensamentos e influências análogas vindas do exterior, o que determina uma verdadeira auto-intoxicação que pode chegar à obsessão, no sentido patológico do termo. Se, pelo contrário, do desgosto, inseparável da tristeza, surgir a resolução de se fazer qualquer coisa para atenuá-la e depois fazê-la desaparecer, a transmutação da aversão em uma iniciativa de sentido contrário equivale a tirar de um estado de desgosto a desejada energia para criar, senão a alegria, ao menos a serenidade.

Segundo a já citada doutrina de Atkinson, os pensamentos de coragem, otimismo, atividade e sucesso, atraem de fora influências conformes ao seu conteúdo. Aqui, ainda, faço uma objeção: se os ditos pensamentos emanam do pensador como um punhado de fantasias, sua propriedade abduutora será muito fraca, para não dizer insignificante. Se, pelo contrário, eles nascem de uma ardente avidez pela coragem, pela capacidade de esforço, pelo otimismo e pela ação, imponderáveis influências afluirão ao interessado, sustentarão suas disposições morais e o conduzirão ao êxito.

Outro aspecto da questão. Hector Durville nos diz: "Quem ama seus semelhantes e age de acordo como gostaria que agissem com ele, possui naturalmente a influência pessoal em um grau mais ou menos elevado; dá bondade e nunca saberia receber o mal. Em tese geral, quanto mais espalha bondade, com a condição de que isso seja feito com um absoluto desinteresse, mais ele recebe". O autor dessas linhas (conheci-o intimamente) não apenas era um homem cordial e bom, como um idealista e mesmo um místico. Impregnadas de suas próprias disposições, suas concepções revelaram-se mais elevadas que realistas.

Na verdade, os inofensivos não atraem exclusivamente outros inofensivos: magnetizam também, por causa de sua própria fraqueza, temíveis personagens à procura de vítimas passivas e benévolas. De fato, o homem e a mulher de bem, conciliadores e serviçais, tendem mais freqüentemente a contribuir do que a serem recompensados, a menos que seu vigor psíquico seja suficientemente poderoso para preservá-los. Bondade, benevolência e cortesia não poderão determinar efeitos verdadeiramente úteis aos outros e atrair repercussão favorável a si mesmo, se essas são refletidas, aplicadas com discernimento e não de maneira impulsiva ou cega. Onde concordo com H. Durville é na questão do absoluto desinteresse, porque seria ingênuo contar como certos a gratidão ou o reconhecimento. Mas você pode estar certo da "ressonância" benéfica dos bons pensamentos que emite deliberadamente porque, mesmo que não despertem disposições similares nos

outros em relação a você, tais pensamentos o colocarão em estado de receptividade ao oceano de forças invisíveis e benéficas onde estamos imersos e ao qual nosso psiquismo tem acesso, se estiver sintonizado com ele.

Todos meus predecessores denunciaram, com justa razão, o funesto papel da hostilidade, da maldade, do ódio, da crueldade e de todo pensamento vingativo. Conservar semelhantes pensamentos, por mais justificados que sejam, é gastar energia mental sem nenhum proveito, é impregnar-se de fermentos destrutivos.

Se alguém lhe inspira aversão, limite-se a decidir que ele será afastado de sua presença ou ficará sem condições de embarcá-lo ou de prejudicá-lo. Desejar-lhe mal seria pouco objetivo. Seu comportamento para com você, comportamento considerado como função de sua estrutura cerebral, testemunha uma falta de equilíbrio e de discernimento tal que desperta muito mais sua comiseração do que suas represálias. Atkinson e seus epígonos nos evangelizaram de forma tocante a respeito do "amor pelo próximo, considerado como um elemento capital de Magnetismo Pessoal". As exigências de uma influência invisível exclusivamente benéfica são menos sentimentais e mais precisas. Se você se mostrar rigorosamente *eqüitativo* para com todos, realizará uma das condições essenciais de um magnetismo benéfico. Se você se esforçar para se tornar cada vez mais compreensivo com cada um, você se tornará cada vez mais benevolente. Se você observar, se detectar a origem das deploráveis disposições de uma determinada pessoa, o caminho que a conduziu a realizar atos que você reprova, vai imputar-lhe uma responsabilidade muito atenuada.

Com efeito, ninguém carrega a inteira responsabilidade de seu determinismo, pelo contrário, sofremos suas conseqüências. Longe de oprimir o homem em questão, dirija-lhe um vigoroso impulso psíquico com vistas a acelerar sua evolução. Para com todos, principalmente para com aqueles que dependem de você, imponha-se a mais escrupulosa eqüidade: assim você também a obterá dos outros, sob todas as suas formas.

7. Antigas concepções relativas ao psiquismo humano

No item II tratamos de um agente universal bastante sutil para interpenetrar todos os corpos opacos, considerado como o veículo comum de todas as irradiações. Quando entramos em contato com o esoterismo oriental ou o hermetismo ocidental, damo-nos conta de que, desde a mais alta antigüidade, o universo foi concebido como sendo constituído por uma série de essências cuja matéria tangível representava o mais denso escalão. Seis ou-

tras modalidades, distintas por seu respectivo grau de sutilidade e dotadas cada uma de propriedades diferentes, compreendiam todo o concreto, animavam e regiam suas propriedades, assegurando, dessa forma, a harmonia universal. Entre essas modalidades (designadas na literatura ocultista pelo nome de "planos") três nos interessam particularmente, do ponto de vista do magnetismo pessoal:

- o domínio físico, familiar a todos;
- o domínio hiperfísico, invisível, do qual se acha, por assim dizer, impregnado o precedente, a ponto de estabelecer entre todos os corpos visíveis — minerais, vegetais, animais e seres humanos — uma intercomunicação constante. A radioatividade de uma gema ou de um metal encontra, no seio da hiperfísica, seu veículo, assim como as emissões da radiofonia, da televisão e as que emanam do psiquismo humano. Os ocultistas doutrinários chamam a hiperfísica de "plano astral", "luz astral", "agente universal", etc. Quer a consideremos sob uma ou outra denominação, isso não muda os fatos que atestam a realidade;

- o domínio dito "mental" ou "psíquico", porque suas manifestações testemunham leis que governam o dinamismo hiperfísico e, por intermédio deste, os fenômenos físico-químicos.

O próprio ser humano, segundo a antiga concepção, comporta três elementos principais:

- o organismo estudado pelo fisiologistas;
- um duplo invisível, da mesma natureza que o plano hiperfísico universal, duplo conhecido com o nome de "corpo astral" e cuja função corresponde à atividade subconsciente, tal como a descrevem os psicólogos modernos;
- um psiquismo consciente, essencial, sede do discernimento objetivo, do pensamento deliberado, da vontade refletida. Corresponde à consciência psicológica de nossos atuais filósofos. É o "corpo mental" dos teósofos.

Entre a individualidade humana e o universo, ambos constituídos por elementos análogos, há um triplo intercâmbio através do qual efetua-se, de um a outro, uma série descontínua de ações e reações.

O corpo psíquico propriamente dito encontra-se, por causa de seus contatos sensoriais com o mundo material, formado por sua enfeudação às leis que o regem. O corpo astral, ou duplo sideral, recebe do astral cósmico inúmeras impressões ou impulsos. Reciprocamente, cada astralidade individual engendra, no seio do plano hiperfísico, uma expressiva ondulação de seus apetites ou repugnâncias. Magnetiza ou repele os seres, as forças, as circunstâncias e mesmo os objetos implicadas por sua vida interior. Quanto ao

psiquismo superior, ou corpo mental, sofre ou governa a atividade do corpo astral e do corpo material, conforme esteja ele débil, passivo ou provido de uma lucidez e de uma firmeza acima da média.

Encontramos esta tri-unidade humana, sob diferentes denominações, nas principais doutrinas antigas.³ Creio ser útil fazer uma breve exposição a respeito delas, uma vez que ajudará o leitor a conceber o mecanismo de sua própria influência atrativa e dominadora — de seu Magnetismo Pessoal.

8. Verificações experimentais das concepções da antigüidade

Durante o século XIX, foram trazidos à luz inúmeros fenômenos cuja conformidade com as antigas concepções revelou-se manifesta.

Primeiramente, observemos as comunicações espontâneas de estados de consciência e de pensamentos. Essas comunicações, extremamente freqüentes, por vezes se produzem com uma precisão e em tais condições que sua autenticidade não deixa nenhuma dúvida. Foram observadas e verificadas por inúmeros sábios. Cito os principais: Camille Flammarion, Pierre Janet, Boirac, reitor da Academia, Maxwell, magistrado, Gurney Myers, de Londres, Ochorowicz, professor da Universidade de Lemberg. Seus trabalhos foram publicados. Basta conhecê-los para apreciar o rigor e a objetividade científica de seus respectivos autores. Em segundo lugar, vem a sugestão mental: a sugestão silenciosamente imposta de perto ou de longe, seja a alguém em estado de hipnose, seja a pessoas muito receptivas em estado de vigília. Esses fenômenos, experimentalmente provocados por Ochorowicz, Gilbert, Janet e outros,⁴ trazem à luz a intercomunicação dos psiquismos humanos.

A exteriorização da sensibilidade e da motricidade, observadas no estado pós-letárgico, por Colonel de Rochas — administrador da Escola Po-

3. Cabala hebraica: goup (o corpo), nepesch (o duplo), ruach (o Espírito).

Egito: Kat (o corpo), Ka (o duplo invisível), Khou (a inteligência).

China: Xuong (a substância orgânica), Khi (o sopro da vida), Wun (a vontade).

Pérsia: Djan (o corpo), Ferouer (a animação), Akko (o princípio eterno).

Índia: Rupa (o corpo psíquico), Linga sharira (o corpo astral), Kama rupa (o corpo mental).

4. O conjunto das observações e das verificações experimentais em questão foi admiravelmente exposto por M. Sudre, em sua *Introduction à la Métapsychique (Introdução à metafísica)*. Também podem ser consultados os *Anais das ciências psíquicas*, dos anos que vão de 1911 a 1914.

litécnica — inspiraram, nos primeiros anos do século, a um experimentador excepcionalmente dotado, Hector Durville, uma série de experiências no curso das quais obtinha, através de um rigoroso controle, o “desdobramento” de diversas pessoas, isto é, a “saída astral”, de que tratam todos os manuais de ocultismo, do mais antigo ao mais recente. A entidade psíquica consciente, veiculada pelo duplo sideral, separa-se então do corpo material imerso no estado pós-letárgico e manifesta sua realidade — principalmente pelo deslocamento de objetos à distância.

Era provocar, metódica e voluntariamente, o fenômeno conhecido dos teólogos que o designavam com o nome de bilocação, por terem levado em conta, principalmente, as manifestações produzidas por um mesmo indivíduo em dois lugares ao mesmo tempo.⁵

9. Diretivas práticas essenciais

O restabelecimento das concepções da sábia antigüidade sobre as questões psíquicas e as modernas pesquisas experimentais que confirmam, de maneira apreciável, tais concepções, eram a afirmação axial da presente obra: cada um de nós irradia uma influência com múltiplas ressonâncias.

Voltemos à prática, da qual não mais nos afastaremos.

Se por um lado é verdade que o grau de poder atrativo e dominador do magnetismo pessoal procede da intensidade da vida interior e se, por outro lado, também é verdadeiro que para engendrar efeitos com uma precisa conformidade com o que se quer, a influência em questão deve ser exercida com discernimento, firmeza e eqüidade, convém:

- em primeiro lugar, dedicar-se a governar a vida interior e sua mais aparente expressão: o pensamento;
- em segundo lugar, organizar a abundante elaboração, a acumulação em alta tensão do vigor psíquico. Devendo isso estar sujeito a um treino e uma aplicação metódicos.

A conquista desses dois objetivos exige sério esforço, porque implica em substituir por um comportamento rigorosamente deliberado um outro comportamento que regia, há anos, diversos automatismos que só conseguiremos romper com uma vigilância e aplicação excepcionais. Ao leitor já exercitado na prática do que indica o Livro II, a tarefa será consideravelmente mais fácil do que lhe parecia antes.

5. O *Dictionnaire d'Ascétique et de Mystique* (Dicionário de ascética e de mística), escrito por sábios religiosos e publicado pela Edition Beauchesne, contém, no verbete “Bilocação”, uma notável compilação de fatos.

A POSSIBILIDADE FUNDAMENTAL QUE DEVEMOS ADQUIRIR

1. Considerações sobre o pensamento. – 2. O isolamento. – 3. Primeira etapa: o relaxamento. – 4. Segunda etapa: a redução da atividade mental. – 5. Terceira etapa: as interrupções. – 6. Quarta etapa: a suspensão da atividade mental. – 7. Exteriorização. – 8. Dois obstáculos: a agitação e a narcolepsia. – 9. A importância de adquirir a faculdade de isolar-se voluntariamente.

1. Considerações sobre o pensamento

A criação do hábito de dirigir conscientemente — de modo refletido — sua influência invisível ainda é mais importante do que a elevação de seu potencial. Essa influência, qualquer que seja sua atual intensidade, com toda certeza é suficiente para determinar resultados apreciáveis e de acordo com suas intenções. Para chegar a dirigi-la deliberadamente é necessário, antes de tudo, esforçar-se para governar seus pensamentos.

Você já se perguntou qual é a origem deles?

Analise-os atentamente. Dar-se-á conta de que eles emanam de quatro fontes:

- uns procedem, pura e simplesmente, de suas reações viscerais, das exigências orgânicas, das atividades sensoriais;

- outros exprimem suas tendências inatas, suas necessidades afetivas, o conteúdo de sua memória, sua atividade subconsciente e, particularmente, a de sua sensibilidade e imaginação;

- as impressões ou influências exteriores, recebidas de fora, isto é, de seus semelhantes ou do clima circunstancial, fazem nascer em você certos pensamentos;

— enfim, o que pensam silenciosamente a seu respeito, da mesma forma que os imponderáveis, qua atraem para si suas disposições morais pela via do agente universal do qual acabamos de falar, afeta-o a todo momento — dia e noite — e tem uma participação considerável na irrupção das idéias que lhe vêm à mente, nas inspirações que lhe ocorrem, no número de suas concepções.

Assim, o homem alheio à cultura psíquica acha-se quase determinado; longe de governar sua vida interior, ele age de acordo com seus mecanismos.

Sua primeira tarefa, da qual vamos-lhe delinear as etapas, consiste em discernir e reger os mecanismos em questão.

Quando chega o momento de satisfazer a necessidade de sono — que representa para o ser humano o mesmo que representa para um relógio o ato de dar-lhe corda — numerosos são os que uma incoercível seqüência de idéias mantêm acordados, contra sua vontade, durante várias horas. A custo conseguem passar pelo sono e às vezes não chegam a interromper o curso de seus pensamentos, a se colocar no estado de desinteresse definido por Claparède:

“O estado de sono, escreveu o eminente professor,¹ consiste psicologicamente em um desinteresse pela situação presente. Como bem disse Bergson, dormir é desinteressar-se. Dormimos na exata medida em que nos desinteressamos. Notamos que um dos primeiros sintomas do sono ou do adormecimento é esse desinteresse, essa indiferença que sentimos por tudo o que nos interessava antes, nossa leitura, nosso trabalho e até nossas preocupações. E, sem dúvida, é nessa circunstância que devemos remeter tão facilmente para o dia seguinte o que poderíamos ou deveríamos fazer imediatamente.”

Esta será para você uma elementar porém preciosa possibilidade de poder determinar voluntariamente esse desinteresse, estudando por Claparède. Iremos conduzi-lo mesmo além dessa possibilidade, isto é, a de suspender integralmente a atividade do pensamento, em qualquer momento que você julgar oportuno reduzir ou suspender sua atividade mental.

Tal aptidão, uma vez adquirida — poder diminuir, frear, parar sua atividade psíquica —, constitui a primeira condição a ser satisfeita para que você possa dirigir a influência invisível, ou seja, a irradiação do magnetismo Pessoal.

1. Claparède, professor da Faculdade de Ciências de Genebra, *Le Sommeil et la Veille (O sono e a vigília)*, Alcan Editeur, 1973.

2. O isolamento

Não inovo nada, limitando-me a expor novamente, depois de ter repensado e experimentado, os ensinamentos dos mestres, principalmente a prática que se segue. Conhecida sob diferentes nomes, ela consiste na procura de uma suspensão voluntária do curso do pensamento. A melhor exposição que escreveram sobre ela — melhor, embora insuficientemente precisa — é a que faz Hector Durville em sua obra *Magnetismo Pessoal*²:

“O isolamento pode ser praticado em qualquer lugar, tanto em sua casa como fora, tanto de dia como de noite, sentado ou deitado. Mas, para o principiante, é melhor recolher-se a um quarto à meia-luz, longe do barulho, para não ser perturbado. É necessário instalar-se confortavelmente numa poltrona, ou, melhor ainda, numa espreguiçadeira, com as pálpebras suavemente pousadas sobre os globos oculares e os punhos semicerrados. Aí é necessário distender os nervos, relaxar os músculos da forma mais absoluta e, na maior calma, fazer um esforço mental, primeiramente para atrair a si as forças do exterior, em seguida para parar a emissão de seus pensamentos.

“A boca deve estar fechada, mas os lábios descerrados, e deve-se respirar lentamente apenas pelo nariz. O campo da consciência deve estar inteiramente fechado e deve-se repelir qualquer pensamento que surgir. Numa palavra, *não pensar em nada*.

“Isto é extremamente difícil, principalmente no começo, mas assim que vencemos todas as dificuldades, o isolamento torna-se o mais agradável exercício que se possa fazer.

“Continuando a desenvolver tal faculdade, você consegue isolar-se suficientemente do mundo exterior, a ponto de poder abandonar-se a este exercício mesmo em meio ao ruído e enquanto os seus entram e saem à sua volta. Os ruídos do exterior, por mais intensos que sejam, não são percebidos imediatamente, a não ser de forma muito fraca. A sensibilidade diminui de tal forma que, se, por exemplo, uma mosca pousar em seu nariz, isso não o incomodará e você nem sonhará em fazer o menor movimento para enxotá-la. Os membros tornam-se pesados, parece que tem dificuldade de levá-los e você permanece assim com a maior satisfação.

“Quando o treinamento é maior ainda, ao fim de oito ou dez minutos de isolamento, sentimos um delicioso langor. Captamos os ruídos do ex-

2. Hector Durville, *Magnétisme Personnel ou Psychique* (*Magnetismo pessoal ou psíquico*).

terior e, coisa notável, conseguimos ouvi-los de uma distância consideravelmente maior que a habitual. Temos a consciência de estarmos exteriorizados. . .

“Ao sair desse estado, que se interrompe quase instantaneamente a partir do momento em que o desejamos, estamos transformados, do ponto de vista físico. Mesmo que o isolamento tenha durado apenas 20 ou 25 minutos, estamos quase tão bem descansados como após uma noite de excelente sono.”

O autor assinala a dificuldade do exercício, mas não analisa muito seus componentes. Ele próprio, extremamente bem-dotado, talvez não tenha discernido exatamente até que ponto a experiência da suspensão da atividade mental era desconcertante para o homem comum. Principalmente, parece deixar supor que o estado de isolamento obtém-se após algumas tentativas, se não logo à primeira vez. Minhas próprias experiências permitem-me dizer que, em média, *é necessário de cem a cento e cinquenta ensaios conscienciosos*, para obtermos o resultado integral.

Inúmeras pessoas abandonaram o exercício após o primeiro ensaio dizendo: “Não consigo”. Mais numerosas ainda são as pessoas imaginativas, que acreditaram terem chegado ao estado em questão assim que sentiam uma vaga sonolência após alguns minutos de imobilidade.

3. Primeira etapa: o relaxamento

Durante as dez ou vinte primeiras sessões, aconselho ter somente o objetivo de alcançar o máximo relaxamento muscular. Desde que tenhamos adquirido o hábito de obter, fácil e rapidamente, um perfeito relaxamento quando acordados, já é chegado o momento de passarmos à segunda etapa. Trata-se não apenas de ficar imóvel, mas também de relaxar o tônus muscular a um grau mínimo de tensão. Conhecemos pessoas que declaram sentirem-se tão ou mais cansadas quando acordam do que quando vão dormir. Isso porque durante o sono elas ficam contraídas. Em compensação, algumas “recuperam-se” num curto período de sono, digamos seis a sete horas, e acordam frescos, dispostos, com o espírito lúcido, dando uma impressão geral de força que se manifesta pela necessidade de ação, de gastar energias. É que seus nervos e seus músculos relaxam-se espontaneamente, de modo satisfatório, assim que adormecem. Ora, a aptidão do relaxamento se adquire com a aplicação.

É necessário dispor de vinte a trinta minutos por dia para executar este gênero de treino. É preciso estirar-se sem seguir uma horizontal perfeita,

mas de forma que as costas, com o apoio de almofadas ou de travesseiros, estejam elevadas formando, em oposição às pernas, um ângulo de aproximadamente 25 centímetros. Os braços devem ser mantidos afastados dos flancos, porque se os deixarmos ao longo do corpo, tenderão a apoiar-se nos cotovelos. Com os dedos semiflexionados, as pálpebras semicerradas, mantenha uma imobilidade sem a menor tensão ou rigidez: tal um bloco de massa mole. "Tudo se distende. . . tudo se relaxa. . . tudo se tranqüiliza. . . tudo se descontraí. . . minha cabeça repousa pesadamente, meus maxilares desceram-se. . . a cada segundo meu corpo torna-se mais inerte." Esta fórmula, que cada um pode adaptar a seu gosto, deve ser repetida mentalmente, para orientar o pensamento ao objetivo perseguido. Sua ruminação lenta e monótona contribuirá para manter a imobilidade. Ela prevenirá a irrupção na mente de qualquer agitação que traria como consequência pequenos movimentos involuntários.

Uma fraca iluminação azulada favorece consideravelmente o relaxamento.

Após algumas sessões você conseguirá, cada vez mais rapidamente, a tranqüilidade e a inércia. Em breve, num momento, uma moleza geral invadirá o organismo. Sentiremos a sensação de uma espécie de fluidez física e de uma tranqüilidade moral bastante profunda, próxima, se não do "não-de-sejo" búdico, ao menos da mais completa indiferença.

Com este exercício, além do momento que será afetado, no decorrer do dia, será útil repeti-lo todas as noites imediatamente antes de dormir, pois ele facilitará o sono, tornando-o, ainda, mais reparador.

4. Segunda etapa: a redução da atividade mental

Se praticarmos assiduamente esse exercício, virá o momento em que obteremos facilmente, em alguns segundos, a imobilidade e o perfeito relaxamento. O curso do pensamento não tardará a diminuir, estado esse que deveremos procurar favorecer e manter, tentando conservar a mente fixa na palavra "concentrar-se". Quando algum pensamento nos surpreender é preciso que nos esforcemos para evitá-lo, é preciso não lhe darmos atenção. Resolvido a considerar com indiferença qualquer imagem mental, o interessado notará que seus pensamentos, cuja sucessão tornar-se-á cada vez menos rápida, perderão em precisão, acuidade; forçarão menos o interesse.

Nesse estado, receptivo por definição, é bastante freqüente que se manifeste o eco de influências telepáticas, de origem conhecida ou desconhecida, e que se produzam clarões de intuição e até de clarividência — no

sentido metagnômico do termo.

Como, por outro lado, a redução da atividade do psiquismo consciente faz com que a atividade subconsciente funcione com mais liberdade, nascerão algumas associações de idéias e mais de uma pode ser a solução inesperada de algum problema teórico ou prático, cujos dados há já algum tempo obcecavam a mente, sem que surgisse a luz.

Essa segunda etapa, à qual aconselho que consagrem umas vinte sessões, engendra consideráveis resultados secundários: melhoria da memória — principalmente das “lembranças” — aumento da facilidade do trabalho cerebral, aquisição de uma grande serenidade em todas as circunstâncias. Tere-mos menor dificuldade em nos dominar. Enfim, nos sentiremos menos influenciáveis, mais confiantes, mais equilibrados — numa palavra, mais felizes, em virtude de um contentamento, de uma harmonia interior até agora desconhecida, harmonia tal cuja estabilidade não será facilmente perturbada. Ainda não chegamos ao “aumento da potência” e sim ao da resistência não apenas intelectual e moral, mas física — e isto é possível porque o exercício em questão favorece a recuperação das forças, o jogo das autodefesas orgânicas e de todos os mecanismos psicológicos. Segue-se a isso uma transformação exterior. A expressão tranqüila e firme do olhar, a luminosidade da tez, o relaxamento dos músculos do rosto, uma melhor sonoridade da voz, um andar pausado e seguro, tornam evidente a vantajosa modificação que se processou em você.

5. Terceira etapa: as interrupções

Quando os diversos resultados descritos no item 4 tornarem-se manifestos, o objetivo visado é a produção, durante a sessão cotidiana, de uma ou várias interrupções, cada vez mais prolongadas, do curso do pensamento.

Para tanto, basta continuar observando as indicações dos dois itens precedentes, com a intenção de atrair para si as forças do exterior, o que, independente de uma real abdução recuperadora, tenderá a atrair, primeiro, um monoteísmo apaziguador e, depois, a provocar verdadeiros cortes do “fio das idéias”. As primeiras serão extremamente breves, tão breves que o experimentador nem se dará conta, mas após algumas sessões, ele constatará interrupções de trinta segundos a um minuto. O progresso evoluirá de semana a semana mas, em certos dias, não apenas irá parecer que ele não se acentua, como também ter-se-á a impressão de se obter menos sucesso que na véspera, o que seria desencorajante, se não estivéssemos prevenidos contra a desprezível característica desta irregularidade. Uma ligeira fadiga — sobretudo-

do cerebral — desabitual, uma eventual superexcitação imputável a uma determinada causa, uma preocupação mais ou menos grave que chega antes do exercício cotidiano são suficientes para explicar a causa do progresso não ser retilíneo, e sim passível de regressões.

Por outro lado, pode muito bem acontecer que, de um dia para outro, a duração das interrupções absolutas, por exemplo, dobre de tempo, de dois a quatro minutos, apenas porque o interessado, favorecido por circunstâncias tranqüilas, acha-se capaz de executar sua sessão em estado de serenidade, favorecendo assim os resultados buscados.

Se se deixar desconcertar pela aparente irregularidade dos progressos, o praticante continuará a busca com assiduidade. É dessa maneira que lhe será possível, às custas da perseverança, obter mesmo durante as sessões menos favorecidas uma ou várias interrupções perfeitas de, pelo menos, cinco minutos. Neste momento, a partida já estará ganha, porque as principais dificuldades terão sido superadas.

6. Quarta etapa: a suspensão da atividade mental

Toda pessoa capaz de se colocar, não importa quando, rápida e facilmente, num estado tal que as interrupções de cinco minutos ou menos se produzam infalivelmente num espaço de meia hora, não tardará a conhecer o estado de isolamento integral. O pensamento suspenderá completamente seu curso, durante cinco ou dez minutos, depois até vinte minutos, não subsistindo a atividade da consciência.

Alguns autores designaram o isolamento pela expressão bastante feliz de “vazio mental”. Aconselho a manter sua duração habitual em uns trinta minutos.

Dessa forma adquire-se uma segurança, um poder e uma precisão inestimáveis da administração dos freios da atividade psíquica, do motor³ produtor da energia de onde emana a influência invisível. Torna-se possível e até fácil dar-lhe uma orientação maduramente premeditada e mantê-la, superando qualquer impulso, emoção ou hetero-sugestão que faça desviar essa orientação. Apto a suspender voluntariamente o curso de seu pensamento, o leitor saberá impedir que qualquer representação mental importuna capte ou retenha sua atenção; recusará que subsista em si disposições morais que possam alterar as propriedades atrativas de seu magnetismo pessoal. Acolherá

3. Reveja o item 4 do oitavo capítulo.

exclusivamente os pensamentos de atividade, de firmeza, de energia, de retidão e de equidade. Qualquer sentimento de animosidade ou de hostilidade para com quem quer que seja se lhe tornará alheio e parecer-lhe-á, aliás, tão pueril quanto uma leviandade infantil.

Assim, sua invisível irradiação, judiciosamente governada, despertará sem a utilização de algum procedimento especial, mas exclusivamente por essa qualidade — quer dizer, pelas propriedades inseparáveis daquela — de ressonâncias tão harmoniosas que, segundo a expressão de Turnbull, “as coisas boas chegarão por si só até ele”. Turnbull entendia por isso: as inspirações fecundas, as influências de boa qualidade, as relações salutaras e vantajosas; mas também as circunstâncias ou oportunidades complementares de nossas aspirações e ambições.

7. Exteriorização

Se prolongarmos suficientemente o estado de isolamento, ele evolui para a exteriorização, da qual falamos no item 8 do capítulo anterior. A primeira impressão sentida pelo experimentador é a de uma perda de contato material com o plano sobre o qual repousa seu corpo físico. Parece-lhe que se encontra a alguns centímetros acima desse plano. A entidade psíquica revestida do duplo sideral tem tendência a livrar-se lentamente do invólucro carnal, tendendo a elevar-se horizontalmente.

Não é indispensável, nem mesmo necessário, quando visamos ao desenvolvimento magnético, exercitar o desdobramento. Aliás, tal exercício necessita de um tempo considerável, quando visamos a obter o que os oculistas chama “a saída astral”.

Creio que devo avisar meus leitores de que a ligeira exteriorização que pode seguir-se a uma prolongada duração do isolamento, nada tem de anormal ou de inquietude. Durante o sono natural todos nós nos exteriorizamos um pouco inconscientemente.⁴ O perigoso seria empenhar-se em alcançar a última fase do desdobramento *antes* de ter adquirido, pelos processos indicados nos parágrafos anteriores, a necessária aptidão para suspender voluntariamente a atividade mental. Todos os métodos de desdobramento pessoal em que não se passa pela fase preliminar, apresentam graves perigos. Vi experimentadores imprudentes pagarem com o desequilíbrio mental incurável suas tentativas prematuras.

4. Algumas manifestações telestésicas implicam a exteriorização.

8. Dois obstáculos: a agitação e a narcolepsia

Desde a etapa inicial de relaxamento, dois obstáculos tendem a desencorajar o estudante, ainda que um pouco de aplicação seja suficiente para superá-los. O primeiro, que se traduz por movimentos involuntários, se não for prevenido, parece desafiar quem tenta a imobilidade absoluta. São os automatismos subconscientes que se rebelam contra a vontade do experimentador, e isto é mais manifesto se este, durante a vida cotidiana, não tem o domínio de si. É por essa razão que, no início deste livro, insisti no papel capital que desempenha a calma. O agitado deveria sujeitar-se, várias vezes por dia, durante pelos menos cinco minutos, à imobilidade completa, mesmo sem o perfeito relaxamento. Tente ficar cinco minutos, sentado ou deitado, sem deixar que se produza o menor movimento involuntário. A menos que tenha excelentes predisposições, você se dará conta de que a imobilidade absoluta só se mantém com uma vigilância cuidadosa, várias vezes frustrada no curso de cada sessão, pelo menos nas primeiras. Tal vigilância irrita tanto algumas pessoas, a ponto de provocar uma reação violenta, isto é, o inverso do efeito desejado. *Não ceda, não se desencoraje.* Abandone o exercício na primeira vez se, apesar de seus esforços, ao fim de um dois minutos, a cabeça, as mãos ou as pernas não ficarem no lugar ideal. Recomece no dia seguinte, reitere o exercício a cada dia, até que não se produza o mais leve movimento antes do fim da sessão. Se o exercício é-lhe extremamente difícil é porque você apresenta um nervosismo anormal, que deve, a qualquer custo, superar.

O segundo obstáculo difere radicalmente do primeiro: tão logo sentam-se ou deitam-se para tentar o relaxamento, alguns são rapidamente invadidos por uma incoercível sonolência, da mesma natureza que a narcolepsia, ou seja, dificuldade de ficar acordado. Seja pela falta de um suficiente sono noturno ou em consequência de fadigas excessivas, a imobilidade determina instantaneamente a atonia das faculdades conscientes. Desde então, torna-se impossível praticar o isolamento, porque este último estado de suspensão da atividade mental implica na manutenção de um autocontrole na presença da vontade refletida, no governo das reações interiores pelo psiquismo consciente.

“Assim que começo a tentar, durmo”, escreveram-me inúmeros correspondentes.

Para conseguir interromper deliberadamente o curso do pensamento, é necessário, evidentemente, permanecer acordado. E o momento do dia que melhor convém a esta prática é aquele em que nos sentimos particular-

mente ativos, psicologicamente falando. É indispensável também regularizar o repouso noturno: oito horas de sono são indispensáveis e suficientes à maioria de nós, ou seja, àqueles cuja atividade não comporta a estafa nem nenhum tipo de excesso.

Se se dispõe de grandes períodos de lazer, uma hora de abandono a um sono controlado pelo despertador, durante o dia, facilitará o treino descrito nos itens 3, 4, 5 e 6 deste capítulo. Não hesito mesmo em aconselhar o uso moderado — sob prescrição médica — de antinarcóticos, como a ortefrina, o maxiton, e a efedrina, àqueles que não conseguem, malgrado um *modus vivendi* normal, manter-se acordados quando praticam o isolamento. Sabemos que essas substâncias devem ser ingeridas pela manhã, para que, quando vier a noite, não predisponham à insônia.

9. A importância de adquirir a faculdade de isolar-se voluntariamente

O domínio exterior de si, como por exemplo, o domínio do olhar, da palavra e, generalizando, do comportamento, apresenta uma vantagem cuja evidência a todos se impõe. Com a prática do isolamento adquirimos o domínio interior. Esta prática regulariza a emotividade, a impulsividade, a imaginação e constitui, a meu ver, um soberano meio terapêutico contra inúmeras psiconeuroses, sendo eficaz mesmo contra certas perturbações orgânicas.⁵

Finalmente, a possibilidade de dominar o fluxo do pensamento a ponto de interrompê-lo voluntariamente, torna acessível o poder de concentrar voluntariamente a mente em qualquer assunto e, em particular, na representação mental de uma determinada influência que desejamos exercer ou de algum resultado que aspiramos. O leitor já sabe que efeitos a concentração pode determinar.

O “domínio interior” é, de resto, indispensável ao cumprimento das indicações que serão expostas mais adiante, visando ao que designamos pela expressão “aumento de potência” ou elevação da tensão de exteriorização magnética, das propriedades atrativas e dominadoras da invisível influência individual.

5. Os extraordinários resultados do “sono prolongado”, que os médicos utilizam na U.R.S.S., procedem manifestamente de uma suspensão do pensamento. Ver, a esse respeito, *La Presse Médicale (A Imprensa Médica)*, de 7 de abril de 1951.

O AUMENTO DE POTÊNCIA

1. Situemo-nos. -- 2. Elaboração e acumulação da força psíquica. -- 3. O emprego dessa força de modo passivo e ativo. -- 4. A retenção, indispensável à acumulação. -- 5. O domínio do verbo. -- 6. O desejo de aprovação não reprimido engendra inúmeros desperdícios. -- 7. Efeitos rápidos da acumulação. -- 8. O rigor da autocondução eleva a potência. -- 9. Como exercitar a aptidão de querer.

1. Situemo-nos

No ponto em que estamos, parece que o conjunto do que já foi dito articula-se com o que se seguirá, como um plano articula-se com outro através de uma charneira. Com efeito, vamos estudar novos aspectos da questão, muito distintos dos primeiros elementos. Seria desejável que, quando abordasse as perspectivas que se vão abrir diante dele, o leitor já tivesse fixado na memória, com a mais perfeita precisão, a substância dos nove primeiros capítulos. Sua prática, ou mais exatamente a criação do hábito de colocá-los em prática, permite realizar as seis condições fundamentais da intensificação das energias psíquicas, a saber:

- eliminar da vida interior tudo o que possa ter efeitos repercussivos desfavoráveis;
- coordenar a atividade mental e dar ao pensamento uma orientação bem determinada no sentido de alcançar um objetivo principal, mantido no primeiro plano das preocupações, e à realização do qual ficará subordinada qualquer avidez secundária;
- dominar qualquer tentação ou influência que seja antagônica a esse objetivo principal;

— colocar-se, assim, em estado de abdução — de atração — das influências humanas ou imponderáveis de natureza a cooperar para a progressiva obtenção do que queremos em definitivo;

— moldar vantajosa e harmoniosamente, sob todos os aspectos, a irradiação magnética;

— adquirir o hábito de governar seu pensamento, de se autovigiar, de se controlar.

Essas são as condições preliminares indispensáveis para que se possa tirar partido das disciplinas cujo cumprimento permitirá aumentar o poder do magnetismo pessoal (o que torna mais rápidas e mais amplas suas propriedades *atrativas*), e depois colocar judiciosamente em ação suas propriedades *dominadoras*.

Alguns vão ler este livro por pura curiosidade; a outros agradará o prazer que dá à imaginação a exposição de qualquer tese impregnada do maravilhoso. Apenas para um pequeno número de pessoas ele será uma revelação explicativa de fatos cuja observação os intrigava. Estes, tomando consciência das possibilidades que existem em si mesmos, dedicar-se-ão sem hesitar e mesmo cheios de entusiasmo, à tarefa. Não tardarão a obter resultados substanciais ao verificarem experimentalmente nossas afirmações. É a estes últimos que aconselho seguir um caminho metódico e, para começar, devem ler com toda atenção as múltiplas noções das quais já tomaram consciência, para gravar para sempre na mente, primeiro as generalidades e depois os mínimos detalhes.

2. Elaboração e acumulação da força psíquica

Determinamos duas fontes dessa influência. A principal é de origem puramente psíquica. Tenham a bondade de ler o 6º item do primeiro capítulo e o 3º do oitavo capítulo: seu conteúdo é essencial.

Por outro lado, convém levar em consideração as fontes puramente fisiológicas da elaboração do influxo nervoso, a saber: a nutrição e a respiração. Quanto à alimentação, pedi a meu sábio amigo, o Dr. Pierre Oudinot — cujos conhecimentos dietéticos são resultado não apenas de estudos livrescos como também de uma sucessiva experimentação de todas as doutrinas dos mestres da questão — para compor um ensaio detalhado, que será encontrado no fim deste volume.

Do ponto de vista do magnetismo pessoal, a importância da respiração é tão grande que todos os tratados e cursos lhe consagram um lugar es-

pecial e insistem nos "exercícios respiratórios". Eis, a título de documentário, o tipo de exercício geralmente aconselhado:

"Estando confortavelmente estendido de costas, na cama ou em uma espreguiçadeira, descontraído e bem à vontade, diz Hector Durville,¹ primeiro é necessário afrouxar os membros, relaxar os músculos e procurar livrar-se ao máximo de seus laços físicos; em seguida, fixe toda sua atenção na respiração, que divido em três tempos: a inspiração, um tempo de parada durante o qual prendemos o fôlego e a expiração. A inspiração deve ser feita bem lentamente, elevando-se progressivamente o peito e o abdômen, como a abri-los, permitindo que o ar penetre profundamente e em maior quantidade; assim que não couber mais ar, prendemos o fôlego o máximo de tempo possível; quando não pudermos mais reter o ar, devemos expeli-lo lentamente pela expiração, abaixando o peito e o abdômen, expulsando todo o ar que eles contêm ou poderiam conter."

É necessário, segundo o supracitado autor, treinar para aumentar a duração da inspiração e da expiração, bem como o número de inspirações completas sem intervalos.

Meus próprios pontos de vista sobre a respiração são sensivelmente diferentes dos de Hector Durville. A educação física, tal como a concebem os fisiologistas especializados, visa ao aumento da capacidade torácica não através de inspirações efetuadas em posição horizontal, dirigidas, prolongadas e interrompidas voluntariamente, digamos mesmo artificialmente, mas através do exercício, do movimento. Adquirimos, dessa forma, uma amplitude respiratória constantemente mais ampla, bem igual, espontânea e não provocada. Aconselho que todos avaliem, no aspirômetro, sua atual capacidade torácica, para saber se está normal. Em segundo lugar, consagrar, durante um período de alguns meses, um tempo semanal necessário para efetuar, sob a direção de um especialista, o treino que dará à sua musculatura peitoral o tônus indispensável a uma poderosa e constante atividade respiratória.² Qualquer pessoa pode executar, durante dez minutos por dia, a série elementar de exercícios que figura no método Gerbex, melhorando assim, consideravelmente, sua capacidade torácica. A nosso ver, devemos recorrer ao esforço muscular e não ao esforço mental para "fazer trabalhar" os mecanismos pulmonares. Uma inspiração profunda, efetuada simultaneamente com um movimento que a favoreça — que a determine — tem todas as

1. Hector Durville, *Magnétisme Personnel ou Psychique*.

2. Gerbex e Jagot, *Culture Physique (Cultura física)*, Dangles Editeur.

vantagens de uma inspiração semelhante feita na imobilidade.³

Tendo em vista a conquista do poder — digamos da aptidão — algumas seitas orientais induzem seus adeptos a submeter suas funções respiratórias à sua vontade. Eles se impõem um treinamento cotidiano prolongado, durante o qual executam inspirações forçadas, com um tempo de retenção de ar nos pulmões, seguido de uma expiração forçada e de um momento de suspensão do sopro. O mais claro resultado dessa prática é o seguinte: após algumas semanas, depois que terminam a hora ou as horas de exercício diário, depois que a vontade suspende sua ação, o ritmo pulmonar diminui e sua amplitude baixa consideravelmente; isto porque os mecanismos normais, reflexos, automáticos, só dificilmente e de forma insuficiente retomam sua atividade após um período em que esta foi, por assim dizer, subtraída. Enfim, os mecanismos se atrofiam.

É por meio do esforço muscular que se conquista e se mantém os quatro a cinco litros de capacidade torácica, indispensável a quem quer favorecer em si a elaboração do influxo nervoso.

Os métodos orientais, de onde provavelmente derivam os exercícios de “respiração profunda” efetuados na imobilidade, assunto que tratamos acima, visam a haurir do ar inspirado uma força vital chamada “prana” e fixá-la no organismo.

O esoterismo ocidental também admite que a atmosfera terrestre, interpenetrada pelo agente universal já conhecido do leitor, também é interpenetrada por outros agentes mais sutis, principalmente por aquele que Stanislas de Guaita designa pela expressão “vida não-diferenciada”. Quando, de tanto praticá-los, chegamos a executar automaticamente os movimentos clássicos da sessão cotidiana de cultura física, basta manter, no campo do pensamento, a intenção de atrair e fixar em si o energetismo vital inseparável do ar puro, para impregnarmos-nos dele. O movimento favorece melhor essa absorção do que a posição estática.

Entretanto, os fracos, os convalescentes, os esgotados e, de modo geral, todos aqueles a quem o trabalho muscular é contra-indicado podem, desde que tenham adquirido a possibilidade de suspender sua atividade mental através do método indicado no capítulo 9, tirar da respiração normal o consolo trazido por um afluxo de “vida não-diferenciada”. Para isso deverão estender-se ao longo da parede, sob uma janela completamente aberta, e diri-

3. Se quiser conferir o fato imediatamente, vire a cabeça para trás e inspire; depois expirando, dirija o queixo para a bifurcação esternal: você constatará que cresce a amplitude de cada um dos dois tempos respiratórios, através de um simples movimento.

girem um apelo mental às forças vitalizantes do exterior. Elevar os braços, paralelos ao corpo e à cabeça, duas ou três vezes por minuto, é suficiente para atrair profundas inspirações, sem o risco da menor fadiga. A cada elevação dos braços, renove o apelo mental. Imagine a abdução, pelas narinas, das energias invisíveis e poderosas, seus efeitos tônicos, mais particularmente aqueles que desejamos.

O cumprimento dos princípios de higiene alimentar expostos em outra parte deste livro e também dos princípios que asseguram uma ampla e permanente amplitude respiratória tem uma considerável ressonância no psiquismo. E isso só ocorrerá pela supressão do obstáculo que a insuficiência ou a irregularidade do influxo nervoso, agente de execução da vida psíquica, inflige à sua atividade. Se a força engendrada pelo ardor da vida psíquica deve ser considerada como o principal agente da influência magnética, a superabundância do influxo nervoso e sua subordinação à vontade desempenham papel capital no grau de tensão de exteriorização do magnetismo pessoal. E isso não é tudo: suponhamos um homem que seja dotado, ao mesmo tempo, de um excepcional ardor interior e de uma tal estrutura que em vinte e quatro horas ele possa elaborar em si uma considerável amperagem de influxo nervoso. Sua tensão de exteriorização, em outras palavras, o poder atrativo e dominador de seu magnetismo pessoal, só engendrará repercussões fortes e rápidas se ele puser um termo a todos os desperdícios aos quais sua espontaneidade o predispõem. É precisamente pela supressão desses desperdícios que ele acumulará, em alta tensão, o energetismo psico-nervoso, cuja conseqüência é o magnetismo pessoal.

3. O emprego dessa força de modo passivo e ativo

Assim que se eleva a tensão magnética — estando satisfeitas as seis condições antes enumeradas — basta dar a seus pensamentos habituais uma bem-concebida orientação para atrair a si, sem fazer nada de especial para tanto, tudo o que possa contribuir para a harmonia da existência e para afastar tudo o que poderia alterar essa dita harmonia. Cada um atrai os complementarismos de sua avidez ou aspirações em função de sua largueza de espírito, de suas aptidões, e de seu ardor cobiçoso. É assim que um erudito à procura de documentos raros encontrar-se-á, “por acaso”, de posse deles ou

poderá consultá-los. Da mesma forma um comerciante verá crescer sua clientela, ou um jovem, desejoso de ascender a uma determinada situação, obterá a necessária proteção para ser introduzido no cargo, ou ainda um financista que magnetizará as pessoas e as circunstâncias indispensáveis para realizar o volume de negócios representativo do nível máximo de suas ambições.

Tal modo de ação, que Hector Durville chamou de Método Passivo, tem a vantagem de deixar que subsista um perfeito equilíbrio entre o interessado e o conjunto do que lhe pode ser salutar; além de lhe evitar qualquer estafa psíquica: assim, ele obterá o que é preferível para sua personalidade, principalmente coisas com as quais nunca havia sonhado. Já o "método ativo" constitui-se num esforço para dirigir a influência magnética exclusivamente sobre esta ou aquela pessoa, tendo em vista este ou aquele resultado, para obter uma determinada vantagem. O método tem dois inconvenientes: por um lado, a considerável perda de tempo e de energia que seus processos exigem e, por outro, sua falta de homogeneidade, porque se utilizarmos uma intensa voltagem psíquica, tendo em vista uma ordem de satisfações, seguir-se-á a isso uma redução de potencial para a magnetização de todas as outras satisfações desejáveis. O recurso excepcional ao modo ativo, se for racional e eqüitativamente justificado, não apresenta nenhum inconveniente para o homem ou a mulher suficientemente exercitados: será um período de super-treinamento progressivo, favorável ao desenvolvimento da concentração, da aptidão do querer, sendo também favorável à execução metódica de um esforço acima da média.

É útil observar que as indicações dadas nos itens 4 e 5 do oitavo capítulo correspondem ao "Método Passivo". Com efeito, aconselhamos conceber e manter, dia a dia, na mente, os resultados que desejamos obter, *sem especificar* por intermédio de quem ou graças a que circunstâncias iremos obtê-los. A avidez por uma certa ordem de satisfação engendra um atrativo seguido de um efeito tão rápido, que é como se deixássemos todas as portas, todos os caminhos abertos ao que esperamos.

4. A retenção, indispensável à acumulação

"Talvez você nunca tenha sonhado, diz Turnbull,⁴ que é uma espécie de bateria elétrica, recebendo e enviando correntes de força, correntes de atração e de repulsão; algumas vezes, deliberadamente, como por exem-

4. Turnbull, *Cours de Magnétisme Personnel*.

plo quando você se esforça para inculcar alguma idéia em alguém; outras vezes inconscientemente, como quando causa boa ou má impressão a uma pessoa a quem apenas lançou um simples olhar.”

Em suma, o mesmo autor diz mais adiante: “O desejo, sob todas as suas formas, é a manifestação de uma força idêntica àquela de onde procede sua influência. Qualquer desejo que não corresponda a alguma coisa indispensável e ao qual você ceda, provoca uma diminuição de seu potencial atrativo. Inversamente, todo desejo reprimido, todo impulso ao qual resiste — que você contém — constitui uma retenção em si mesmo de força atrativa”.

Segundo o autor, com quem partilho as opiniões sem a mínima reserva, a retenção é indispensável à acumulação da energia psíquica e, desde que essa acumulação atinja um certo nível, sua tensão de exteriorização engendra um atrativo extremamente poderoso sobre as pessoas com quem você mantém relações e sobre as coisas que gostaria de obter.

“Assim que você se der conta, escreve Turnbull,⁵ de que pode tirar do desejo, sob todas as suas formas, a vantagem de reter em si o dinamismo psíquico que ele representa, terá descoberto, por assim dizer, uma mina de ouro em seu jardim, porque o desejo se manifesta continuamente sob múltiplas formas. Assim que cede a ele, você dá lugar a um desperdício de força e, conseqüentemente, enfraquecerá seu poder atrativo.

“Diariamente, cada um de nós é levado — se não resistir — por inúmeros impulsos, sendo os mais freqüentes a expansividade, a impaciência, a cólera, a prodigalidade, a sensualidade. Alguns procedem da vaidade, particularmente perigosa, uma vez que sob formas infinitamente variadas, ela apresenta um caráter tão insidioso que, a menos que tenhamos uma vigilância exemplar, a alimentaremos antes mesmo de nos darmos conta dela.”

Portanto, o autor nos induz a recusar a satisfação do desejo, porque assim evitamos a exteriorização de uma ou mais unidades de força mental.

A que desejos ele faz alusão?

- àqueles cuja saciedade só poderá ser funesta;
- àqueles que representam alguma coisa inútil ou vã;
- àqueles que nos subtraem a energia, energia esta tão preciosa para a execução das tarefas necessárias a alcançar nosso principal objetivo e para abdução de tudo o que pode colaborar para sua obtenção.

Basta executar as prescrições de V. Turnbull *durante apenas oito*

5. Turnbull, *loc cit.*

dias para verificar seu valor. Em seguida, virá uma acumulação energética que, positivamente, equivale à recarga de nossa “bateria psíquica”. A confiança em si fica mais firme, a segurança aumenta, a influência pessoal visível torna-se mais potente, a mente ganha uma nova lucidez, o esforço parece mais leve. As pessoas que nos cercam mudam de atitude com relação a nós: conformam-se espontaneamente com o que delas queremos obter. Mesmo quando estamos calados, elas se mostram mais dóceis, mais obsequiosas e nos testemunham uma consideração e uma confiança até então mais fraca, ou mesmo inexistente. São esses os efeitos do estado atrativo, adquirido pela presença interior de um magnetismo de elevada tensão. Esta experiência não decepcionará ninguém que cumprir seriamente suas condições.

Nas circunstâncias mais desencorajadoras, nas piores provações, quando algum grave revés, alguma desgraça, engendrar uma perigosa depressão, recorra aos processos de Turnbull: não tardará a ocorrer uma favorável mudança. Frequentemente, em poucos dias, a situação será revertida.

5. O domínio do verbo

Creio já ter prestado suficiente homenagem ao supracitado mestre para permitir-me dizer que sua exposição — sessenta páginas⁶ — é um pouco sucinta. Como todos os especialistas anglo-saxões — principalmente os americanos — ele afirma sem explicar com suficiente clareza. Portanto vou justificar, através de algumas considerações, suas opiniões. Primeiro: você já se deu conta do enorme dispêndio de energia psíquica que representam as palavras inúteis, pronunciadas durante um dia inteiro, pela imensa maioria das pessoas? Falar, mesmo de coisas úteis, engendra um cansaço muito conhecido dos oradores, conferencistas e tribunos que, durante uma ou várias horas, assumem a tarefa de prender a atenção de um determinado público. Reprimir qualquer tendência à expansividade, não ceder ao impulso de dizer qualquer coisa que seja inútil, esforçar-se para tornar-se claro, preciso e lacônico no que tem a dizer de absolutamente indispensável, é evitar um desperdício de energia, portanto, elevar, reforçar o poder atrativo do magnetismo pessoal. Quanto mais conciso e claro for, mais seus semelhantes se sentirão atraídos por você.

Para que compreendamos a que ponto o impulso de falar confirma-se desastroso, do ponto de vista magnético, Turnbull dá um exemplo, sim-

6. Na tradução francesa do texto original de língua inglesa, necessariamente mais reduzido.

plista mas eloqüente: "O desejo de contar uma novidade a uma pessoa de seu conhecimento, diz ele, encerra um poder suficiente para fazer com que você tome um carro e se precipite ao seu encontro, custe o que custar. Assim que tiver conhecimento de uma informação, por mais banal que possa parecer, malgrado o prazer que você teria em contá-la a quem quer que seja, fique calado. Isso contribuirá, de maneira considerável, para o reforço de seu poder atrativo".

A prática contínua dessa recomendação por si só bastaria para mudar a condição psíquica de um homem: por mais nulo ou mesmo repulsivo que ele fosse, rapidamente se tornaria atraente.

Poderíamos pensar que o domínio do verbo e a abstenção de qualquer expansividade ou de qualquer revelação de confidências implicaria na insociabilidade. Nada disso, pois as pessoas gostam mais de falar do que de ouvir. Todos se preocupam mais consigo mesmo do que com os outros. Saiba escutar e até incentive os outros a se estenderem em seus assuntos preferidos. Mantenha-se sóbrio, embora amável, em seus comentários. Dê a seu interlocutor a impressão de que ele lhe interessa profundamente. Deixe-o fazer alarde de sua sabedoria, suas concepções e até de suas queixas. Você deixará em seu lugar um sentimento de simpatia. Saiba que, em comparação a você, ele desempenhou, sem suspeitar, o papel de um pólo negativo diante do positivo: ele exteriorizou, para proveito seu, um certo número de unidades de força magnética que foram dele para você, uma vez que ele se desgastava impulsivamente, enquanto você permanecia com sangue-frio, calmo, recolhido, atento, reservado, portanto, receptivo.

6. O desejo de aprovação não-reprimido engendra inúmeros desperdícios

Toda palavra, manobra ou comportamento, inspirados no desejo de obter um sinal de admiração, de causar uma impressão de superioridade, de surpreender, de provocar alguma lisonja, louvor ou aquiescência, revela um desejo de aprovação. Este deve ser considerado como a expressão de um estado psíquico negativo, uma vez que equivale à aceitação de uma dependência. De fato, a vaidade subordina quem não a reprime à influência dos outros: ele a procura e se desgasta — freqüentemente em pura perda — na procura de uma satisfação negativa: a de sentir-se aprovado. Quando digo "desgasta-se", quero dizer: ele permite o enfraquecimento de suas reservas psico-nervosas e a pior espécie de sujeição que possa haver. Os desperdícios ocasionados pelo desejo de aprovação baixam, a um só tempo, a tensão psíquica e

o grau de acuidade das faculdades cerebrais: eles levam o homem a falar e a agir de forma contrária ao seu interesse, à sua opinião, à sua razão.

Que sua própria aprovação — justificada, bem entendido — seja a única a ter importância a seus olhos. Como diz C. R. Sadler:⁷ “O que importa não é ganhar, mas merecer a consideração dos outros. Você até sentirá, se a ocasião se apresentar, uma satisfação muito profunda de saber-se superior à opinião que o mundo em geral faz de você e não procurará elevar essa opinião”.

A independência material é apreciável, mas a independência mental é infinitamente superior. Ela favorece em você um estado de concentração, de densidade, de firmeza. No dia em que parar de se preocupar com a aprovação, serão os outros que correrão atrás da sua. Nunca falando de si mesmo, não confiando a ninguém suas concepções, sua avidez, aspirações ou aversões, principalmente suas contrariedades ou queixas, você representará para todos um enigma, um mistério. Todos se esforçarão em ganhar sua simpatia, em se mostrar agradáveis e úteis. Procurarão sua companhia, testemunhar-lhe-ão solicitude. A cada um manifeste a mais perfeita cortesia, sem se deixar levar pela menor expansividade: *Mantenha-se impenetrável*. Se seus principais objetivos — aqueles dos quais falamos no capítulo 8⁸ — permanecerem constantemente no primeiro plano de seus pensamentos, facilmente você manterá distância de tudo o que é vão ou pretensioso. Sabendo-se irrepreensível, pelo menos no essencial, não se preocupará com nenhuma crítica, nem com quem as faria: tendo compreendido bem o fenomenismo psíquico, você já sabe que os maldizentes atraem a si influências mais ou menos desorganizadoras. No seu mais profundo interior, deplorará suas repreensíveis atitudes.

O orgulho — pecado capital, dizem os teólogos — difere da vaidade no seguinte: ele basta a si mesmo, tendo a mais perfeita indiferença por qualquer aprovação. O orgulho constitui uma poderosa fonte de energia psíquica, mas também de cegueira, uma vez que quase sempre inspira uma perigosa superestimação própria. É melhor avaliar lucidamente suas aptidões, possibilidades, limites e conceber apenas pretensões justas. Empenhe-se em ampliar suas aptidões, possibilidades ou limites, em tornar-se capaz daquilo que atualmente não se sente em condições de fazer; tudo isso através de uma assídua aplicação, eis o que aconselhamos. “Seja rei em seus sonhos”, escre-

7. C. R. Sadler, *Succès et Bonheur* (Sucesso e felicidade).

8. Parágrafos 4 e 5.

veu, outrora, Andrew Carnegie, em seu livro *L'Empire des affaires (O império dos negócios)*, onde incitava o mais modesto subalterno a sonhar com grandes perspectivas. Ora, não existe ambição sem orgulho. Não podemos todos nos tornar "reis" — ou magnatas, no sentido em que Carnegie entendia a palavra rei — mas não há um único homem que não possa, pela iniciativa e pelo empenho, atingir um grau de capacidade bem além da média, elevando-se acima de seu nível primitivo — cultural, material ou social. A vaidade dispersa, o orgulho condensa. Uma enfraquece, o outro fortifica, justamente porque o orgulho mantém-se secreto, não se expressa nem pela arrogância, nem pela altivez ou por algo visivelmente desdenhoso, mas sim por um ardor interior que anima constantemente os esforços orientados para a conquista de algum objetivo superior.

Impelido por uma ambição honesta, ninguém hesitará, se preciso for, em lançar pelos ares qualquer preocupação com "decoro" — com qualquer vaidade. Se for levado a aceitar, por um certo período, o desempenho de um determinado papel ou a incumbência de determinadas tarefas, diante das quais qualquer outra pessoa enrubesceria ou consideraria "inferior a si", o homem equilibrado e lúcido os verá apenas como mais uma etapa a ser vencida no caminho que leva ao sucesso. Se seu porte, seu uniforme de trabalho ou a materialidade de suas tarefas provocarem olhares de desprezo ou comentários irônicos, ele não dará a mínima atenção. Sylvain Roudès, em seus livros *L'homme qui réussit (O homem bem-sucedido)* e *Pour faire son chemin dans la vie (Como abrir seu caminho na vida)*, cita inúmeros exemplos de personalidades que, no início, foram extremamente humildes. De modo particular, retrata a carreira de um cérebro comerciante londrino, que ficou conhecido como *Universal Provider*, título que ninguém lhe contestou porque esteve, durante anos, em condições de satisfazer qualquer pedido, por mais extraordinário que fosse, de fornecer qualquer tipo de objeto, de qualquer parte do mundo. O que não se conseguia encontrar em lugar algum, era encomendado a ele. Sua grande idéia veio-lhe quando, ainda negociante de roupas usadas, adquiriu, através da observação e da reflexão, um vasto conhecimento sobre a produção e o consumo, sobre a origem de tudo o que se troca no mundo e sobre as fontes de aprovisionamento relativas a todas as necessidades. Numa outra fase, já sendo capaz de comprar com discernimento e de encontrar saída para qualquer mercadoria, por mais desvalorizada que estivesse, tornou-se tingidor e, mais tarde, vendedor de saldos. Finalmente pôde estabelecer-se com um modesto capital de 680 libras esterlinas, penosamente economizado. Dando à sua firma o nome original acima citado, conseguiu, de uma só vez, uma clientela tão numerosa quanto

lucrativa, pois evitava a todos buscas mais ou menos trabalhosas, tentativas, perdas de tempo, incertezas e inconvenientes.

Eis um belo exemplo do que pode fazer a ambição, quando nenhuma vaidade entrava-lhe o vôo e também uma prova de que mesmo aqueles a quem o acaso do nascimento situou no mais modesto nível da escala social têm a possibilidade de ir em frente e de abrir seu próprio caminho, sem prejudicar ninguém; de construir uma estrada bem pessoal no rumo de uma situação melhor. Neste caso, estamos bem longe da personagem que está sempre em busca de aprovação, porque esta última, incapaz de pensamentos profundos, fortes e originais, nunca saberia isolar-se da influência dos outros e nem saberia manter sua mente orientada e projetada numa realização de fôlego longo. A educação — no sentido convencional da palavra — longe de imunizar alguém contra a vaidade, tende, pelo contrário, a favorecer sua manifestação, uma vez que deixa perpetuar na mentalidade humana a preocupação com inúmeras ninharias. Encoraja mais o conformismo que a objetividade e preocupa-se mais com a superficialidade do que com o valor intrínseco. Se, do passado até hoje, o caráter inferior, os efeitos desastrosos do desejo de aprovação lhe eram desconhecidos, não se censure, não rumine o dano que a falta de uma noção capital pôde lhe causar. Proponha-se imediatamente tirar partido do que acabou de aprender. Não creia que possamos corrigir-nos de um dia para o outro, mas esteja certo de que se mantiver uma firme autovigilância, cedo substituirá a antiga tendência pela mais absoluta indiferença pela opinião circundante.

7. Efeitos rápidos da acumulação

Quanto mais exato for o cumprimento das indicações expostas nos itens 4, 5 e 6, mais depressa conseguiremos o aumento do poder de atração, sob todas as suas formas, e o fortalecimento das qualificações morais, que acabam por revigorar a “tensão física”. O interessado logo notará que, mesmo fisicamente, ele se sentirá mais forte, mais resistente. Se for necessário fazer um esforço muscular não-habitual, sentirá menos cansaço que antes de haver iniciado a cultura física.

Na vida cotidiana, dar-se-á conta de que, cada vez que ele, silenciosamente, espera de alguém uma atitude, uma ação, um comportamento ou um acordo favoráveis a seus próprios negócios ou função que ocupa, ele será satisfeito, pelo menos numa certa medida. E isso porque o ardor cobiçoso que ele sente por determinadas coisas exerce uma influência positiva sobre aqueles de quem depende o que quer. Seu pensamento é freqüentemente

transmitido, mesmo que ele não procure determinar sua repercussão. Dessa forma, acontecerá que esta ou aquela de suas representações mentais, mesmo a mais fugidia, terá eco, seguido de alguma subsequência material (cartas, visita, encontro). Às suas mais fortes preocupações respondem, por assim dizer, inspirações, alívios, soluções e, freqüentemente, uma insuspeitável ajuda exterior. Acha-se em contato — aparentemente fortuito — com pessoas dispostas a ajudá-lo em suas aspirações, com meios complementares aos seus.

Inversamente, se algum desgosto vislumbrar no horizonte, por menos que ele mantenha, no curso de seu pensamento, uma precisa aversão em relação à causa dessa contrariedade, exterioriza-se de seu psiquismo uma influência neutralizadora que tende a dissipar, senão instantaneamente, pelo menos num curto período de tempo, o estado de coisas representado pelo desgosto em questão. Na mesma ordem de idéias, se você achar que alguém de seu meio pretende fazer alguma coisa que lhe irá desagradar, não se esqueça de que seu principal meio de ação para induzi-lo a renunciar, a mudar de idéia, reside em sua influência invisível. Saiba ouvir tranqüilamente a notícia que lhe transmitem, como se ela não o afetasse em absoluto. Argumente o mínimo possível, com mais laconismo que animação. Não reprove categoricamente, pois isso alimentaria dez vezes mais as disposições e decisões da pessoa em questão. Como para qualquer outra perspectiva desagradável, deixe agirem suas forças mentais, não de modo imperioso, mas simplesmente refletindo tranqüilamente no que está para vir e observando o exagero da satisfação que a outra pessoa manifesta, ao imaginar o golpe que lhe está infligindo. O entusiasmo dela se ressentirá disso, pois seus pensamentos, influenciados pelos seus, permitirão hesitações, vacilações que, por sua vez, abrirão uma porta a outros bloqueios surgidos de seu subconsciente ou vindos do exterior. Nela irá elaborar-se uma série de auto-objeções. Seus projetos enfraquecerão por si só e você assistirá à sua desagregação ou transformação.

O firme cumprimento das indicações relativas à supressão dos desperdícios de força psíquica equivale ao exercício de um controle refletido sobre *todos* os automatismos, dos quais alguns, particularmente imperiosos, estão na base dos hábitos de qualquer natureza, principalmente daqueles cuja origem situa-se num passado longínquo. Você se propõe a superar um determinado hábito? A partida é desigual na luta que começa e a precariedade dos esforços realizados se perpetua tanto que não nos resolvemos a colocar o automatismo em seu conjunto — isto é, *todos* os hábitos, e não apenas um único — sob o domínio da vontade deliberada. E isso porque as prescrições que demos nos itens 4, 5 e 6 são úteis a todos aqueles que têm um hábito mais ou menos perigoso, que pode alterar a saúde, os meios de ação ou os

recursos. Suponhamos um caso de dipsomania, de auto-erotismo ou mesmo de toxicomania. Será bem mais fácil dissociar o automatismo que o caracteriza, se o interessado resiste a todos seus outros impulsos, principalmente àqueles do qual já falamos em: “A retenção”, “O domínio do Verbo” e “Desejo de aprovação”. Quando um homem se mostra capaz de renunciar, da noite para o dia e definitivamente, a um hábito — fumar, por exemplo — é porque, de modo geral, ele rege seus impulsos de qualquer natureza, delibera sobre suas palavras e seus atos. Possui o que chamamos de domínio de si. Nele a razão domina os instintos, a emotividade e a imaginação.

A auto-sugestão engendra resultados extraordinariamente rápidos e característicos naqueles em quem a “tensão psíquica por acumulação” atinge um grau satisfatório. Torna-se então um agente regularizador e autocurativo de uma eficácia surpreendente. Sabemos que, por intermédio do inconsciente, a auto-sugestão aciona o sistema nervoso neurovegetativo. O impulso assim criado ganha uma força irresistível, quando esta é emanada de um pensamento forte e resolutivo, dispondo de um superabundância de influxo nervoso. Estamos longe do sistema que consiste em repetir monotonamente uma fórmula literal, por mais engenhosa que seja. Aliás, como esperar de um psiquismo atônico — isto é, de baixa tensão — uma influência importante?

Esta última reflexão merece, por outro lado, a atenção dos terapeutas hoje conhecidos como “curandeiros”. Os mais dotados não obteriam curas quase miraculosas — que ninguém pode negar — se não exteriorizassem, independentemente do magnetismo fisiológico, um intenso magnetismo *psíquico*. É principalmente do magnetismo psíquico que os procedimentos visíveis — passes, aplicações, imposições das mãos, sugestão verbal — tiram seu poder curativo. Um magnetismo animal bem generoso, dirigido de acordo com uma técnica precisa pode, por si só, aliviar e até curar — porque nesse caso ele equivale a uma transfusão vital, equilibradora por definição. Mas raramente é suficiente para triunfar sobre profundas entidades patológicas ou sobre casos desesperados, se não for acompanhado por uma intensa irradiação psíquica. Um autêntico e sábio médico, comparado a um colega do mesmo valor mas cujo ardor interior é menos intenso, obtém curas que o segundo não chega a produzir. Desde seus primeiros meses de exercício da profissão, o primeiro tem uma clientela mais numerosa que o outro, pelo simples fato de possuir mais atrativos. Esta última observação aplica-se a qualquer profissão liberal. Não se poderia conseguir o sucesso sem uma real competência, sem um sério valor técnico, uma vez que o magnetismo pessoal não supre as insuficiências; mas, sem um poderoso magnetismo pessoal, competência e valor raramente são levados na devida conta.

Que aqueles para quem o sucesso tarda, ainda que sua capacidade o

justifique, possam tirar partido das possibilidades de aumento da potência atrativa que lhes possibilita o uso das indicações dadas mais acima pela acumulação: desde que verifiquem seus primeiros efeitos, a certeza de poder obter rapidamente os mais amplos resultados manterá seus esforços quotidianos. A barreira parecia intransponível. Uma simples brecha assegurará seu desmoroamento.

Se, como escrevia Turnbull, a simplicidade dos procedimentos que indicamos choca as concepções de certos espíritos “ultracientíficos”, é melhor que eles adiem seu julgamento e não formem nenhuma opinião a respeito até terem tentado lealmente colocar em prática o que ensina este capítulo, durante aproximadamente um mês.

8. O rigor da autocondução aumenta a potência

Com efeito, a autocondução coopera para a acumulação, para a elevação potencial da bateria psíquica. O princípio de uma atenta aplicação naquilo que nos é obrigatório, por menos atraente que seja o trabalho que exercemos ou o cargo que ocupamos, é mais fácil de observar que as regras relativas ao emprego do tempo livre, à utilização da atividade da qual podemos dispor livremente. O perigo que devemos evitar é a ausência de um programa previsto *ne varietur* para nossas horas livres, uma vez que é nesse período que nos arriscamos a ser manobrados pelos outros ou a nos deixarmos conduzir ao sabor das circunstâncias. Se desejarmos fortificar a potência e a resistência do psiquismo, é conveniente nos reservarmos uma integral iniciativa na utilização do lazer. Suponhamos que você decidiu dedicar um feriado ou uma noite ao estudo de assuntos que lhe interessam, em ir ao futebol ou dedicando-se a um passatempo de sua escolha. E acontece — e isto é frequente — que seja solicitado para receber uma visita, para participar de uma reunião ou para consagrar seu tempo a qualquer coisa imprevista. Aí está uma esplêndida oportunidade para conter aquele tipo de passividade que, em outros tempos, predispunha-o a ceder às sugestões do exterior, em vez de agir segundo sua vontade. Falta-nos, a quase todos, tempo suficiente para realizar uma quantidade de coisas que nos interessariam e das quais algumas nos beneficiariam intelectual ou materialmente. Pelo menos não devemos nos desviar, sob pretexto algum. Se, como aconselhamos, você tiver organizado sua vida interior de maneira a poder dar a seus pensamentos uma orientação fixa, facilmente resistirá a tudo que possa desviá-lo de seus propósitos.

Cada vez que você se deixar induzir a abandonar o que decidiu por qualquer outra coisa, ocorrerá uma depressão, um desperdício magnético,

que dará lugar a uma espécie de mal-estar interior. De modo contrário, quando permanecer firme em suas posições — mesmo correndo o risco de descontentar um de seus amigos ou parentes — quando agir de acordo com suas próprias decisões, sua vontade, seu interesse, de acordo com o que havia projetado, sentir-se-á reconfortado. Você se recusou a fazer o papel de “objeto”. Terá resistido ao argumento, às sugestões ou à pressão da parte contrária. Assim, suas energias interiores mantiveram-se no estado de condensação e foram aumentadas. Na hora em que enfrentar, com a maior calma, solicitações mais ou menos prementes ou até algumas censuras fortes, a decepção infligida a seu interlocutor ganha o aspecto de um ressentimento. E este será superficial e não tardará a se dissipar para dar lugar à consideração que o homem de caráter invariavelmente inspira.

Quanto menos você freqüentar as pessoas, menos numerosos e mais espaçados serão os riscos de obstáculos à sua plena e completa liberdade, à sua vontade. Qualquer que seja o meio onde se vive, é considerável a proporção daqueles de quem só podemos esperar uma perda de tempo e de energia em futilidades. De modo particular, deixo à sua sagacidade o cuidado de avaliar o número de pessoas que procuram uma companhia apenas porque se entediam quando estão sozinhas, o que testemunha a pobreza de sua vida mental.

9. Como exercitar a aptidão de querer

Qualifica-se de “voluntariosa” a criança indócil, indisciplinada: aquela que não conseguimos fazer com que “ouça a razão”. Na realidade, uma pessoa assim manifesta obstinação e não vontade, uma vez que são seus instintos e caprichos que a governam. O que entendemos por “aptidão de querer” é a capacidade de subordinar nossa conduta a decisões deliberadas maduramente; é a faculdade de realizar atos conformes ao nosso discernimento; de persistir, apesar das dificuldades, na via que traçamos para nós. “A vontade, diz A. Victor Segno, só pode se desenvolver através de uma absoluta adesão às sábias e clarividentes resoluções. Primeiro é necessário refletir com atenção, depois decidir e, finalmente, executar o que concebemos, com uma inflexível perserverança. Uma resolução determinada de decidir inteligentemente e com firmeza em todas as circunstâncias da vida, ao invés de esperar que “alguma coisa aconteça” ou de inspirar-se nas concepções dos outros, acrescentará muita força à mais fraca vontade.”⁹ O mesmo autor

9. Victor Segno, *La Loi du Mentalisme (A lei do mentalismo)*.

exorta seus discípulos a lerem, uma vez por dia, e a observar constantemente, as regras que se seguem:

“Quero decidir por mim mesmo minhas próprias ações e conformar-me inflexivelmente com as resoluções e decisões às quais cheguei por minha vontade;

Nunca me deixarei desconcertar;

Ao menor sintoma de superexcitação, reagirei e permanecerei impassível;

Não tomarei nenhuma decisão precipitada;

Uma vez que tenha tomado minhas decisões, tratarei de executá-las;

Se constatar que cometi um erro, não me obstinarei: tirarei partido da experiência para retificar minha linha de conduta;

Nunca dissiparei minhas forças mentais ruminando desgostos;

Nunca agirei de forma contrária à minha própria opinião;

Nunca decidirei nada que possa prejudicar a outros;

Serei sincero comigo mesmo, não me iludindo, não superestimando o nível real de minhas qualificações ou possibilidades. Da mesma forma, serei sincero para com todos.”

Estes dez princípios condensam as mais altas instruções que possam ter sido concebidas com o intuito de fortalecer a vontade e de cultivar o magnetismo pessoal.

A capacidade para querer desenvolve-se exclusivamente através dos atos. Se as diretrizes traçadas por A. Victor Segno tendem a engendrar um certo número de esforços, de ações dirigidas pela vontade, os exercícios de C. R. Sadler¹⁰ completam de maneira considerável o treino aconselhado pelo precedente. Aliás, eles são elementares, simplistas e, por causa disso mesmo, sua execução está ao alcance imediato de qualquer pessoa:

1. — Fixe seu olhar em qualquer objeto durante dois a dez minutos;

2. — Abstenha-se de seu prato favorito;

3. — Apanhe um objeto e, sem deixar que o curso de seus pensamentos se desvie, faça um exame minucioso do objeto em questão, fazendo o máximo de reflexões relativas à substância com que foi feito, a todas as fases de sua fabricação, às diversas formas como pode ser usado, à sua importância utilitária, à sua provável duração, à sua principal finalidade, etc., etc. Este exercício, efetuado durante quinze minutos por dia, desenvolve consideravelmente a capacidade de concentração mental e melhora a memória. Os

10. C. R. Sadler, *Succès et Bonheur (Sucesso e felicidade)*.

que são dados a esquecimentos, a lapsos, a pequenas distrações, em poucos dias verificarão sua eficácia;

4. — Passe em revista tudo o que realizou, viu ou ouviu durante o dia, sem deixar sua atenção desviar-se para outro assunto. Tal revisão, feita de forma minuciosa, partindo do momento em que acorda, fará com que você se recorde de uma quantidade de incidentes que foram registrados superficialmente, como conversas, expressões fisionômicas, e freqüentemente poderá tirar delas alguma indicação que possa aclarar suas apreciações. Além de colocá-lo diante de omissões, erros ou faltas cuja lembrança prevenirá as repetições;

5. — Se você for fumante, reduza à metade seu consumo de cigarros. Se for inclinado ao jogo, abstenha-se de jogar por quinze dias consecutivos;

6. — Leia atentamente todo seu jornal e compreenda as partes que não lhe interessam: isto fará com que exercite a aplicar sua atenção no que sua vontade determinar;

7. — Canse-se fisicamente, principalmente se suas ocupações profissionais são sedentárias;

8. — Gaste somente a metade do dinheiro que habitualmente você tem no bolso, não com o sórdido fim de acumular dinheiro, mas sim para exercitar sua vontade. (Segundo os princípios da "retenção" isso reforçará seu "poder de atração" quanto ao dinheiro em geral. Não se esqueça de que uma acumulação, seja de que natureza for, atrai positivamente valores da mesma ordem);

9. — Ao receber uma carta que sabe ser interessante, contenha-se durante cinco minutos antes de abri-la e olhe-a calculando seu provável conteúdo;

10. — Quando tiver conhecimento de algum acontecimento surpreendente ou formidável e do qual ninguém de seu meio suspeita, espere mais ou menos uma hora antes de comunicá-lo — a não ser que seja uma obrigação profissional;

11. — Quando estiver lendo um livro, não procure conhecer-lhe o fim antes de havê-lo lido totalmente;

12. — Levante-se de manhã quinze minutos antes de sua hora habitual;

13. — Nunca pergunte, a quem quer que seja, qualquer coisa inspirada pela curiosidade (isto será uma deserção à observância do que chamamos domínio da palavra);

14. — Durma em um quarto sem aquecimento e com a janela aber-

ta. (Este último conselho merece um comentário. Certamente quando escrevia isso o autor pensava no seguinte: saiba estender o império de sua vontade às suas tendências sensoriais: enfrentar o frio, a intempérie e todas as espécies de desconforto. Aliás, ele dizia que o único homem verdadeiramente livre é aquele que pode *eventualmente* abster-se de qualquer coisa sem, contudo, sofrer com isso, ou sentir sua falta.¹¹ Exceto para algumas pessoas fracas e doentes, o “quarto sem aquecimento” não apresenta nenhum inconveniente se quem dormir nele estiver suficientemente coberto.)

Todos esses exercícios visam a um mesmo resultado: a supremacia da vontade, condição fundamental para uma influência psíquica acima da média.

Sua execução exige um tempo insignificante, muito menos do que o que gastaríamos, e sem proveito, com coisas insignificantes. Esses exercícios, além de estarem ao alcance de todos, têm, em seu conjunto, a vantagem de contribuir para que tenhamos sempre presente a preocupação de dar ao magnetismo pessoal uma constante preeminência. Alguns nem exigem tempo, porque são mais regras a serem adotadas do que propriamente exercícios. Ninguém poderia duvidar de seus efeitos imediatos e salutares. Por outro lado, esses esforços de autocontrole equivalem a igual número de auto-sugestões. Repetir “eu me torno mais enérgico” ou “minha influência aumenta” é auto-sugestionar-se de uma maneira puramente verbal, certamente menos eficaz do que resistir a um impulso ou executar um esforço expressivo da fórmula: “Eu posso e quero”.

11.C. R. Sadler, *loc. cit.*, página 31.

DA ATENÇÃO À CONCENTRAÇÃO

1. Os automatismos. – 2. A atenção espontânea e a atenção voluntária. – 3. Exercícios de atenção. – 4. Em que a concentração difere da atenção. – 5. Treinamento elementar. – 6. Treinamento superior. – 7. Representações visuais e auditivas. – 8. O retrato mental integral. – 9. Uma experiência.

1. Os automatismos

Já tratamos, neste livro, de nossos dois sistemas de automatismos. Voltamos à questão porque é muito importante entender esses dois setores da vida interior para podermos abordar o problema da atenção e da concentração. Todos nós nos interessamos pelo funcionamento da máquina que nos conduz, pela estrutura de seus diversos componentes e por suas reações — quer se trate de um carro ou de qualquer outro engenho. Com relação à máquina humana, parece que apenas os fisiologistas interessam-se por ela. O estudo minucioso da fisiologia não seduz a muitos. Ora, se o adepto do magnetismo pessoal imaginar claramente — pelo menos de maneira puramente esquemática — as duas combinações fundamentais da vida orgânica e da vida psíquica, estará cumprindo a primeira condição necessária para governar-se, para colocar qualquer automatismo sob o controle de sua vontade.

O automatismo organovegetativo dá o impulso e garante o equilíbrio das diversas funções internas. Durante setenta e oito vezes por minuto, garante o duplo movimento (diástole e sístole) do coração. E dezesseis vezes por minuto aciona a respiração pulmonar. Rege as contrações gástricas necessárias ao ato digestivo, os movimentos peristálticos do intestino, a atividade hepática, renal, etc. Sobre esse sistema de automatismos, que se equi-

libra por si só através do jogo de seus dois setores — o simpático e o parasimpático — um acelerador e outro refreador — só podemos agir indiretamente, em particular pela observação de um saudável regime alimentar e uma boa higiene geral. A própria auto-sugestão só influi sobre ele por intermédio do inconsciente.

O segundo, constituído pelo conjunto dos automatismos psicológicos, do qual já falamos, manifesta-se sob três aspectos principais: a emotividade, os impulsos circunstanciais ou recorrentes (hábitos) e a imaginação.

É predominante na vida interior da maioria dos seres humanos. Ora, é importante subordiná-lo à nossa vontade, se quisermos adquirir o grau de atenção e de capacidade de concentração indispensáveis para reger as propriedades atrativas do magnetismo pessoal e para focalizar, com eficácia, suas propriedades dominadoras. Isto apresenta dificuldades que não poderíamos subestimar, mas que não são insuperáveis se, de fato, tivermos uma intensa avidez pelos resultados.

2. Atenção espontânea e atenção voluntária

Há assuntos que *cativam* a atenção, cuja atividade, nesse caso, não requer nenhum esforço da vontade, uma vez que a atenção é despertada espontaneamente, ou seja, de forma automática. Se, pelo contrário, tivermos que prestar atenção a um assunto que para nós é desinteressante ou um pouco árido, teremos que fazer um esforço por vezes penoso. É a isto que chamamos atenção voluntária.

“Se, diz Hector Durville, déssemos a um mecânico inteligente e instruído a incumbência de estudar uma bela máquina, construída segundo um princípio recentemente descoberto, seu interesse seria imediatamente cativado. Não teria que acionar o mínimo esforço da vontade para examinar longa e minuciosamente a máquina, uma vez que se sentiria fortemente atraído por ela. Não seria assim se nosso mecânico fosse constrangido a examinar um objeto muito simples, inútil e que não lhe apresentasse nenhum interesse. Quanto menos interessante fosse o objeto em questão, maior seria o esforço mental que ele seria obrigado a fazer.”¹

A atenção espontânea manifesta-se desde a primeira infância. Segundo Sadler, “podemos dizer que assim que a atenção de uma criança é

1. Hector Durville, *Magnétisme Personnel ou Psychique* (Magnetismo pessoal ou psíquico).

atraída para um determinado objeto, ela se entrega completamente a ele. Observe uma criancinha de quatro ou cinco anos que esteja entregue a seu brinquedo. Sentada em seu cavalo de brinquedo ela se crê general de divisão ou marechal de França. Sua concentração é tão grande que, nem seu irmão que brinca com um trenzinho nem sua irmã seriamente ocupada em vestir suas bonecas podem interromper por um minuto a sua atenção".² Chega a idade em que a criança, já afastada de seus brinquedos, encontra-se em uma sala de aulas, ou seja, constrangida a "prestar atenção" em questões que absolutamente não a cativam, como a aritmética, a gramática, etc. Começa então para ela o exercício do modo *voluntário* da atenção.

Nas horas de aula, todos os automatismos psicológicos estão reprimidos: obrigada a ficar quieta, a não falar, a escutar com toda atenção as lições sobre vários assuntos que não lhe interessam, a esforçar-se para encontrar a solução de problemas penosos e por vezes até absurdos, a criança de quem exigem uma atenção voluntária forçada (quando ela ainda não a concebe como um atributo de sua potência psíquica) só pode distrair-se. Mas assim que toca o sino do "recreio", ou melhor o sino da "saída", sua exuberante alegria evoca a de um presidiário para quem finalmente se abrem as portas do estabelecimento penitenciário, onde apenas reinam proibições e constrangimentos.

Chegado à idade adulta, a maioria dos homens, formada pelas disciplinas profissionais, já adquiriu uma certa modalidade de atenção voluntária: aquela que não pode deixar de ter em seu trabalho. Isso já é bastante mas, do ponto de vista da cultura psíquica, a atenção voluntária torna-se particularmente importante quando formos capazes de colocá-la em atividade *sem sermos forçados a isso*, ou seja, por nossa própria iniciativa, visando a resultados premeditados e bem pessoais.

3. Exercícios de atenção

1. — De um modo geral, observe meticulosamente o que se oferece a seus olhos: os objetos, os vegetais, os animais, a fisionomia, a estrutura, as entonações de voz e a cinemática de tudo aquilo com que você se relaciona. Mais especificamente, encarregue-se de pesquisar algum objeto banal — uma chave, por exemplo — e observe-lhe todas as características. Veja no que essa chave se distingue das outras que você possui. Este exercício poderá

2. C. R. Sadler, *Succès et Bonheur* (Sucesso e felicidade).

ser considerado satisfatório quando puder descrever com muita precisão o objeto examinado.

II. — Como exercício, tome uma pessoa que você possa observar freqüentemente. Avalie suas dimensões. Observe seus traços. Analise seu comportamento verbal. De acordo com suas manifestações, detecte as originalidades de seu caráter, seus contrastes e tudo o que ele possa ter de contraditório. Defina sua maneira característica de ser. Em suma, construa o mais preciso e fiel retrato físico e mental da pessoa que observa.

III. — Reúna dez autógrafos. Procure e encontre as diferenças que cada um apresenta em relação a todos os outros, comparando as dimensões da caligrafia, forma, pressão, velocidade, direção, continuidade e disposição dos traços. Trata-se de definir os traços e não de tirar deduções caracterológicas.

IV. — Apanhe um objeto e coloque-o diante de si. Desenhe-o da maneira mais exata possível. Guarde o objeto e o desenho. Em seguida, desenhe-o de memória.

V. — Quando passar de uma tarefa a outra, isto é, do exame de uma questão para o exame de outra, esqueça completamente a primeira tarefa, para que possa concentrar-se totalmente na segunda. Um dia bem organizado deve ter suas horas divididas em diversas ocupações sucessivas. Durante cada uma devemos evitar qualquer preocupação ou pensamento que se relacione com as outras. É isto que a maioria de meus predecessores me recomendou: devemos pensar em uma só coisa de cada vez.

Acontece — e isto é uma manifestação do automatismo psicológico — que quando estamos em pleno trabalho e com a atenção completamente voltada para ele, surge-nos na mente uma série de idéias úteis que dizem respeito a alguma outra atividade. Nesse caso, devemos aproveitá-las e voltar imediatamente ao nosso trabalho.

4. Em que a concentração difere da atenção

Manter deliberadamente o pensamento fixo e orientado numa representação ou num conjunto de concepções — assim poderia ser definida a concentração, ao passo que a atenção pura e simples (espontânea ou voluntária) implica um suporte material, por exemplo, uma tarefa simples ou complicada.

Quando uma pessoa está entediada, às vezes executa voluntariamente uma determinada tarefa, na tentativa de que ela possa despertar seu interesse. Preenche desta forma aquela espécie de vazio mental que caracteri-

za o tédio. Ou seja, ela recorre à atenção.

Se ela se empenhasse em refletir profundamente sobre algum problema, se examinasse uma questão sob todos os aspectos possíveis e imaginários, estaria então recorrendo à concentração.

Há uma marcante diferença entre a mais alta capacidade de esforço voluntário de atenção e a possibilidade de concentração, da maneira como a entendem os especialistas da cultura psíquica. Já vimos que, através de um treino que serve de transição, um homem já capacitado para dirigir e manter sua atenção no que quiser está a caminho de adquirir o poder de concentração, contando exclusivamente com seus próprios recursos.

5. Treinamento elementar

Este treinamento comporta três exercícios, outrora concebidos por William-Walker Atkinson, que reduzem a um mínimo, à sua mais simples expressão, o "suporte material" da atenção. Sua aparente puerilidade desconcertou inúmeros estudantes, porque a insignificância do que esses exercícios prescrevem mascarou-lhes a importância das possibilidades que eles abrem.

I. — "Sente-se em uma mesa, coloque as mãos sobre ela, os punhos fechados e os dedos voltados para fora. (Portanto, as mãos devem tocar a mesa por sua face dorsal.) Estenda lentamente o polegar direito, dando ao movimento a atenção que você daria a um ato de grande importância. Feito isso, abra lenta e sucessivamente o indicador, o médio, o anular e o mínimo, e refaça, no sentido inverso, a mesma série de movimentos. Tendo começado com a mão direita, prossiga com a esquerda. Quanto mais lentos os movimentos, mais eficaz o exercício."³ Atkinson aconselha uma duração de cinco minutos para os primeiros exercícios, tornando-o progressivamente mais lento. Determina a duração ideal em dez minutos. Aconselho dez minutos para ambos os movimentos.

II. — "Este exercício consiste em entrecruzar os dedos e voltar lentamente os polegares (sem que eles entrem em contato)."⁴ Também nesse exercício, sua eficácia é proporcional à lentidão. Este mesmo princípio pode ser aplicado a qualquer movimento de cultura física, principalmente aos mais simples. De pé, tente elevar os braços paralelamente, até uma perfeita verticalidade. Nada mais fácil. Se você levar cinco minutos para executar

3. Atkinson, *La Force-Pensée* (A força do pensamento).

4. Atkinson, *La Force-Pensée* (A força do pensamento).

tal movimento, ele constituirá um excelente exercício preparatório para a concentração. Quando a atenção é desviada, mesmo que seja por uma fração de segundo, das duas coisas uma: ou os braços param ou o movimento acelera-se tão rapidamente que termina antes de nos darmos conta do desvio da atenção.

III. — “Coloque a mão direita sobre o joelho, os dedos fechados, exceto o indicador que deve estar estendido e dirigido perpendicularmente ao corpo. Feito isso, mova o dedo da direita para a esquerda e da esquerda para a direita, com a mais extrema lentidão.”⁵ O pensamento deve seguir e dirigir o movimento sem a mínima interrupção. Mais exatamente, uma representação do movimento deve, por assim dizer, duplicar sua realização.

Assim que os três exercícios precedentes estiverem “dominados”, quer dizer, assim que conseguirmos realizá-los irrepreensivelmente, é muito importante transferi-los ao plano mental. Para tanto, em vez de executarmos materialmente os movimentos, precisamos, num lugar à meia-luz, no silêncio e na imobilidade, visualizá-los mentalmente, nos imaginarmos executando-os com uma atenta representação de cada um deles. Neste caso, a imaginação funciona de modo consciente, dirigido, e não de modo errante.

6. Treinamento superior

Para começar, eis um exercício que requer a atividade de todos os mecanismos cerebrais:

— Leia um texto de mais ou menos cento e cinquenta linhas, por exemplo o artigo de fundo de seu jornal habitual ou do que sustenta teses opostas às do seu. Assimile metodicamente o texto e as idéias essenciais até os mínimos detalhes. Veja a que conclusão ele chega e analise os argumentos do redator. Aja como se você tivesse que expor claramente seu conteúdo, no dia seguinte, a um auditório. Em seguida, coloque o texto em uma gaveta e reconstitua-o de memória, não necessariamente palavra por palavra, mas fiel e integralmente. No início, é aconselhável escrever sua exposição e compará-la com o texto que leu, verificando assim a perfeita concordância entre ambos. Após algumas experiências, será suficiente o registro mental.

— Segundo exercício: escolha um tema para meditação e, durante

5. Atkinson, *La Force-Pensée (A força do pensamento)*.

pelo menos trinta minutos, mantenha sua mente fixa neste tema. Analise todos os seus aspectos, todas as questões que se colocam. Classifique o conjunto por ordem de importância e depois dedique alguns minutos para refletir sobre cada aspecto, sobre cada questão. Anote mentalmente as considerações que lhe chegarem à mente. O exercício deve terminar com uma revisão geral.

— Terceiro exercício: você possui, em alguns campos, vastos conhecimentos. É indiferente se se trata de um domínio manual ou intelectual. Transporte-se ao tempo em que o campo escolhido como base do exercício era-lhe desconhecido e reconstitua, através de uma espécie de evolução psíquica, as diversas etapas que venceu antes de adquirir o saber que hoje lhe é familiar. Comece pelos dados elementares. Suscite a lembrança exata daquilo que resultou em conhecimento, compreensão ou manejo. Suponhamos que se trate de um dos ramos de sua instrução geral: história, álgebra — pouco importa — parta do início e coordene progressivamente. Se sua memória não corresponder durante o percurso, faça um esforço. Tudo o que aprendeu ficou assinalado em seu subconsciente. Permanecendo concentrado com a intenção de provocar uma lembrança, você estará determinando a revivência de noções que o tempo parece ter apagado aos poucos. Quanto mais exercitamos a memória com revisões, mais satisfatória ela se torna.

— Quarto exercício: assim que conseguirmos adquirir o poder de concentração, é possível colocarmo-nos no estado de atração para termos inspirações, idéias, novas concepções sobre qualquer questão que nos interesse. Tal estado, determinado pela meditação, tem uma dupla ação. Por um lado, tende a fazer surgir de dentro — do inconsciente — noções que vêm associar-se ao tema sobre o qual meditamos, tornando-o mais compreensível; por outro lado, atrai do exterior influências, pensamentos e imagens, que fazem surgir considerações às vezes luminosas, e a produção de energias suficientes para superar o obstáculo.

Não há ninguém a quem a existência não coloca alguns problemas de difícil solução. A meditação faz com que todos encontrem os meios de “atacá-los”. Após um quarto de hora de isolamento, é preciso “pensar” nos dados do problema, representá-los tão claramente quanto possível, mantê-los presentes na mente, ruminá-los incansavelmente, sem se deixar desarmar pelo aspecto obscuro ou aparentemente insolúvel da situação ou da questão sobre a qual meditamos. Já tendo adquirido uma certa confiança em suas possibilidades psíquicas, o adepto que se entrega à meditação mantém, espontaneamente, em si mesmo, a decisão, a vontade, a certeza de obter a luz graças à qual aparecer-lhe-á claramente a melhor tática a ser adotada. Pode

muito bem acontecer que se passe uma hora sem que surja o menor resultado aparente mas, durante essa hora, desencadeamos diversos mecanismos cuja atividade perdurará durante as horas seguintes — mesmo durante o sono — e dará lugar, num prazo que raramente ultrapassa quarenta e oito horas, a “respostas” satisfatórias. Às vezes, durante a própria sessão de meditação, e para grande surpresa do interessado, surge a luz: ele vê, então, positivamente, o que é conveniente decidir ou realizar. Quando se trata de dificuldades consideráveis, problemas de grande envergadura, quase sempre será indispensável fazer uso de várias meditações, e o que parecia profundamente obscuro ou insolúvel, aos poucos ver-se-á aclarado.

Oferecem-se três modalidades meditativas ao estudante da influência invisível:

— Meditamos passivamente quando, colocados no estado de isolamento já descrito, ficamos na expectativa das noções que podem se apresentar. Assim, as intenções ou disposições dos outros com relação a nós suscitam um discernimento proporcional ao nosso grau de receptividade; os iminentes acasos afetam a intuição; esboçam-se incitações conexas a nossas habituais preocupações; a seqüência causal de nossas decisões — manifestas ou em expectativas — aparece, conforme nosso cuidado com a equidade, com a justiça ou a arbitrariedade de nossos atos ou cogitações desperte, na consciência moral, oportunos conhecimentos;

— Meditamos interrogativamente quando mantemos, durante muito tempo, nossa atenção voltada aos dados de um problema, ideológico ou prático, que nossa capacidade intelectual não basta para resolver de imediato;

— Meditamos adjurativamente quando, tendo traçado os diversos elementos de uma situação dolorosa ou embaraçosa, tivermos insistido na objetivação de dificuldades aparentemente insuperáveis; quando dirigimos um apelo mental — cujo ardor será a medida da eficiência — às inteligências e aos poderes invisíveis em geral ou a uma determinada entidade da qual admitimos a existência e a benevolência. O agente universal — nunca se esqueça disto — garante a ressonância de seus pensamentos no universo inteiro. Por mais absurda que lhe pareça uma crença, esteja certo de que ela tem pelo menos *um* valor objetivo: a considerável soma de força psíquica emitida por aqueles em cuja imaginação ela representa uma realidade, em outras palavras, a potência de toda convicção coletiva. É por isso que os fiéis de qualquer religião obtêm, através do apelo mental dirigido sob forma de prece a uma determinada divindade ou a um determinado santo, consolo moral e resultados materiais às vezes miraculosos, proporcionalmente a seu favor, pois

este favorece a concentração.

7. Representações visuais e auditivas

Se admitirmos, como os anglo-saxões, que “tempo é dinheiro”, as horas consagradas ao desenvolvimento da capacidade de concentração podem ser consideradas como um emprego de primeira ordem, porque criam um capital inalienável. Se a influência invisível de algumas pessoas só determina efeitos insuficientes é porque tais pessoas não sabem concentrá-la. Mesmo de alta tensão, uma influência que se dissipa, que se divide em múltiplos objetivos fragmentários, não constitui um poder. Desde que nos tornamos capazes de considerar seu potencial, essa influência impõe-se e suas propriedades atrativas tornam-se manifestas.

Os exercícios que acabamos de recomendar bastam, se quisermos adotar o método passivo cujas vantagens são bem superiores às do método ativo, mas este último sempre seduzirá a maioria dos adeptos. Ele necessita de um treinamento especial de concentração — a aptidão para representações mentais precisas e prolongadas. Desde que desejamos influenciar algumas pessoas em particular ou obter um determinado resultado correspondente a uma afeição específica, a primeira condição necessária é imaginar o que queremos, durante muito tempo, assiduamente. Apresentamos novos exercícios cuja execução freqüentemente desenvolve a aptidão para a visualização.

1. — No silêncio e na semi-escurecimento, feche os olhos e, apelando para as suas lembranças, reviva mentalmente uma cena de seu passado, esforçando-se para dar a cada personagem seu relevo preciso, seu retrato vivo, com os traços exatos, as palavras . . . Esforce-se para situá-la no meio dos outros, rever e ouvir novamente, da mais importante à mais insignificante, cada pessoa que desempenhou um papel na cena em questão. Evite que este exercício degenera em fantasia. Sua imaginação simboliza a tela na qual seu psiquismo vai projetar diversas personagens, seus feitos e atos. Do início ao fim, tudo deverá coordenar-se como num verdadeiro filme.

2. — Um certo número de paisagens acha-se estereotipado em seu subconsciente. Dedique-se à representação mental de uma delas. Reveja-a mentalmente em seu conjunto, examinando cada uma de suas características.

3. — Entre as peças de teatro que você já assistiu, algumas o impressionaram mais do que outras. Escolha uma que prendeu sua atenção do início ao fim, sem que se distraísse, e reproduza-a mentalmente. Se se tratar

de uma produção lírica, sua memória auditiva reconstituirá os contornos melódicos, o conjunto orquestral e os elementos vocais. Durante a sessão, é melhor prender-se à reconstituição fiel de um único ato e reservar os seguintes para outras sessões.

4. — A composição de um jogo comum de trinta e duas cartas certamente lhe é familiar. Imagine, sucessivamente, cada uma das cartas. Gastando aproximadamente um minuto por carta, são necessários trinta a trinta e cinco minutos para realizar este exercício. Quando executá-lo pela primeira vez, ficará surpreso ao constatar que as fisionomias e atributos dos personagens não lhe aparecem com perfeita precisão. Não hesite em dedicar um pouco de tempo, entre dois exercícios, para examinar cuidadosamente uma por uma as cartas de um jogo real, para registrar pequenos detalhes que até então tinham-lhe passado despercebidos. Para verificar se a semelhança entre a carta visualizada e a carta real é “fotográfica”, nada impede que tenha o jogo nas mãos, classificado numa ordem determinada, para olhar, após um minuto de visualização, a carta que você acabou de visualizar. Por mais difícil que pareça, este exercício é um verdadeiro “teste” para a concentração e para a atenção.

8. O retrato mental integral

Escolha uma pessoa da qual você tenha observado minuciosamente o aspecto exterior sob todos os ângulos, cujos traços estejam fielmente gravados em sua memória e de quem analisou suficientemente a psicologia para discernir ao menos os aspectos essenciais.

Imagine que ela esteja presente, que você a vê, a ouve e que ela manifesta, através de sua conversa e de suas reações, as disposições intelectuais, afetivas e morais suas conhecidas. Na primeira tentativa, a evocação estará nebulosa. Após algumas repetições sua personagem parecer-lhe-á mais real, mais viva. Será como uma espécie de aparição.

A maioria dos experimentadores considera esta prática como a base de qualquer tentativa telepsíquica, porque ela cria uma relação, uma sintonia entre o operador e a pessoa.⁶

Nós a consideramos como uma etapa avançada do treinamento mental, como um modo superior de concentração.

6. Ver, do mesmo autor, *L'Influence à Distance (A influência à distância)*, Dangles Editeur.

9. Uma experiência

Sem pensar em obter qualquer coisa de especial, se você mantiver a evocação precedente por mais ou menos duas horas, dar-se-á conta, nos dias seguintes, do fato de que sua concentração influenciou a pessoa em questão. Suponhamos que anteriormente a atitude dessa pessoa em relação a você era neutra, indiferente, tranqüila. Depois de algumas sessões deste exercício, poderá ver que ela manifesta mais interesse por você, um interesse antes perscrutador que simpático, o interesse de alguém que sentiu, num dado momento, uma indefinível impressão que sua presença lhe lembrará. Quanto menos você demonstrar que nota o fato, mais intrigada ficará. Se ela for dotada de intuição, terá, em relação a você, uma espécie de suspeita que não saberá precisar, mas que obcecará seu pensamento. Ela procurará saber a medida do seu interesse, durante suas trocas de olhares ou indiretamente, induzindo as pessoas que lhe conhecem a falarem sobre você. O que teria ela sentido durante a experiência? Sua influência invisível, orientada nela simplesmente através de uma representação mental propositadamente prolongada, pode ter ocasionado uma ou outra de duas séries de efeitos:⁷

— uma agitação mais ou menos febril, acompanhada de um pequeno mal-estar que chamamos “enervamento” ou irritação, em seguida uma propensão a desgastar-se verbalmente ou em atos. Enfim, uma surpreendente aceleração do curso do pensamento, uma hiperideação, tão pouco favorável ao sono como a um trabalho que requer atenção;

— uma espécie de adormecimento geral, um torpor mais ou menos acentuado. Se a pessoa estiver em plena atividade, esta diminuirá aos poucos. Se estiver em sociedade, sua vivacidade ficará mais reduzida. Escutará o que lhe dizem de uma maneira anormalmente distraída, testemunhando uma surpreendente indiferença pelo que lhe interessa habitualmente, dando aos outros a impressão de uma pessoa preocupada ou sonolenta, em todo o caso, em estado estranho, e até um pouco inquietante.

Esses efeitos, que aliás dissipam-se rapidamente trinta minutos depois do término da sessão, não poderiam ocasionar nenhuma perturbação ulterior. Se os efeitos deixaram alguma lembrança, é porque a pessoa percebe opacamente que eles procedem de uma causa exterior e que nunca tiveram idêntico precedente.

Não convido ninguém a fazer desta experiência um brinquedo. Bas-

7. Conforme predomine na pessoa o simpático ou o parassimpático.

ta obter sucesso uma vez para tirar dela o ensinamento que comporta: a realidade dos fenômenos repercussivos que engendra a concentração.

A INFLUÊNCIA PSÍQUICA DIRETA

1. Disposições necessárias à prática da ação psíquica direta. -- 2. Procedimentos eficazes para resolver dificuldades medianas. -- 3. As ações à distância, de maior envergadura. -- 4. Os ritmos da ação à distância. -- 5. Como apreender alguém psiquicamente. -- 6. Economia de uma sessão completa. -- 7. Plano geral de uma ação. -- 8. Tratamento à distância. -- 9. Trate de começar.

1. Disposições necessárias à prática da ação psíquica direta

A mais hábil gestão que você pode dar à sua influência invisível, após ter elevado ao máximo sua tensão de exteriorização, consiste em deixar agir, de modo passivo, suas propriedades atrativas orientadas, projetadas por suas ambições gerais, por seus desígnios, para cuja realização concorrem suas atividades, pela representação das satisfações que deseja. Reveja, sobre o assunto, os itens 4 e 5 do oitavo capítulo. Isto seria a sabedoria. Os sábios não se excedem em seus poderes. Reconheço que além da atração pura e simples que a experimentação exerce, ela nos incita, em várias circunstâncias, a tentar influir deliberadamente sobre alguém ou a provocar um determinado resultado. As mais elevadas doutrinas de iniciação desaconselham a experimentação, chegando a não revelar suas modalidades. Admito que esse "direcionismo" seja justificado, mas não me inclino a tal. Prefiro, depois de prevenir meus leitores contra os inconvenientes da ação psíquica direta, deixá-los decidir se devem ou não recorrer a ela. Para utilizá-la com todas as probabilidades de sucesso, é preciso preencher certas condições:

1. — Ter compreendido perfeitamente tudo o que este livro ensinou;
2. — Estar exercitado, ou melhor dizendo: treinado na prática do

que está indicado no Livro II;

3. — Encontrar-se “em forma”, ou seja, num estado fisiológico satisfatório e num estado psíquico caracterizado por um vigor bastante intenso, para que a realização dos esforços exigidos não leve a nenhuma depressão;

4. — Nunca tentar influenciar alguém cuja personalidade nos impressiona ou alguém a quem nos sentimos subordinados;

5. — Conservar em todos os momentos o governo de seu pensamento. Para tanto é necessário a aquisição prévia daquela possibilidade de interrupção voluntária da qual falamos no capítulo 9. Na falta disso, correremos o risco de caminharmos para a obsessão e outros desequilíbrios ainda mais graves.

6. — Começar por ações mais simples antes de abordar as que apresentam grandes dificuldades, pois não triunfaríamos nelas antes que sentíssemos uma absoluta confiança na capacidade já posta à prova. Se existe um domínio onde a confiança (justificada) em si desempenha um papel primordial, esse domínio é a telepsiquia. Neste caso, a dúvida parece ser mais nociva que a presunção. Já vi pessoas dotadas mais de fé do que de capacidade obterem resultados surpreendentes. É porque a fé afasta a dúvida, mantém a concentração da mente e engendra a persistência. Talvez materialmente ela não resolva facilmente as grandes dificuldades, mas que fonte de dinamismo representa o entusiasmo que suscita!

2. Procedimentos eficazes para resolver dificuldades medianas

Depois de haver recomendado a seus leitores para sempre começarem qualquer exercício após pelo menos dez minutos de isolamento, Turnbull¹ prescreveu-lhes o seguinte: “Quando você estiver no estado ideal de tranqüilidade e calma, sente-se diante de uma mesa e escreva — de maneira bem legível — num retângulo de papelão branco, uma frase sucinta que expresse o que quer obter. ‘Quero que terminem os aborrecimentos que tenho com X’ ou ‘Quero causar uma impressão favorável em Y’, ou ainda ‘Quero que Z’ faça isto ou aquilo’. Depois coloque seu papel em posição vertical, apoiado num objeto, olhe fixamente sua letra, concentrando seu pensamento com calma e intensidade, no sentido da frase que tem sob os olhos.”

Assim descrito, o processo parece simplista e infantil, como a maioria das concepções anglo-saxônicas em matéria de psiquismo experimental.

1. Turnbull, *loc. cit.*

É preciso que este procedimento seja animado por uma ardente projeção de força mental para que suscite uma emissão real. Não é porque o experimenter fixa obstinadamente a frase "Quero que terminem os aborrecimentos que tenho com X", que irá influir sobre, mesmo que o queira ardentemente. O pensamento deve trabalhar durante essa fixação. Deve chegar à origem dos aborrecimentos em questão, definir e descrever suas causas, imaginar como eles poderiam terminar, visualizar a mudança de atitude e dirigir a este todas as sugestões mentais suscetíveis de contribuir para a modificação de suas disposições, apelar para que desperte nele o sentimento do interesse que ele teria com a reconciliação, exortá-lo para que entre em acordo com o experimenter e ordenar-lhe positivamente, firmemente, para que ceda às inspirações que você lhe sugere. Quanto melhor compreendermos o ponto de vista de um oponente, mais profunda e irresistível será a impregnação de sua mentalidade pelo que emana da sua.

William Walker Atkinson confirma, com poucas variantes, a opinião de Turnbull: "O melhor meio, diz ele,² de obter um resultado é estabelecer uma relação entre a pessoa e você, por intermédio da telepsiquia. Proceda desta forma: primeiro procure um refúgio solitário onde não possa correr o risco de ser perturbado por ninguém. Estire-se numa espreguiçadeira. Afrouxe as roupas, relaxe os músculos, distenda os nervos, livre-se, por assim dizer de sua personalidade física. Em seguida, concentre todo seu pensamento, toda sua energia mental, toda sua força de irradiação, toda sua vontade no assunto que o preocupa, ou na pessoa que quer influenciar. Se se tratar de uma pessoa que você nunca viu (mas com a qual sabe que entrará em contato) procure, através de uma ficção, imaginar sua estatura, a fisionomia, a atitude (por meio das indicações que já tem ou das suposições que possa fazer)". Assim que se tornar satisfatória a nitidez da imagem, propulsione com vigor as idéias e as representações expressivas do que você quer obter ou impor. Não tema exaltar-se, até tornar-se imperioso. Seu *élan* será progressivamente amortecido, pelo dispêndio de energia que exige o processo de Atkinson. Termine sempre fazendo o exercício do isolamento, ou seja, a interrupção do pensamento. Se você fizer a experiência um pouco antes de dormir, seu espírito subjetivo continuará (enquanto suas faculdades conscientes estão em repouso) a tarefa iniciada no estado de vigília.

Vamos mais longe: já verifiquei, em várias ocasiões, que toda determinação, convicção ou desejo solidamente fixado no subconsciente, provoca

2. Atkinson, *loc. cit.*

uma ação telepsíquica das mais eficazes, ainda que automática; e mais eficaz será quando a “tensão de exteriorização”, adquirida pela prática dos princípios do magnetismo pessoal, atingir um maior grau de intensidade.³

3. As ações à distância, de maior envergadura

Quando se trata de exercer profundas influências sobre as disposições morais, intelectuais ou afetivas de uma pessoa cujas disposições parecem ser de uma estabilidade, de uma continuidade bem determinada — não a dissimulemos —, só venceremos essa dificuldade às custas de esforços renovados, todos os dias, durante semanas e até meses. Para atenuar e fazer desaparecer a hostilidade ou a indiferença, para superar a inconstância, para agir sobre um jovem indócil, rebelde, ou subtraí-lo de hábitos desastrosos, os procedimentos elementares dos quais acabamos de falar seriam insuficientes.

A não ser que o experimentador se sinta animado por um poderoso motivo, por uma intensa avidez — para voltar ao emprego de uma palavra da qual, sem dúvida, já abusei, mas que exprime melhor do que qualquer outra o que quero dizer — o cansaço e o desencorajamento não tardarão a aparecer.

Para empreendermos uma importante ação à distância, o melhor seria dispor de todo nosso tempo e de uma completa liberdade para nos consagrarmos inteiramente à tarefa.

Não havendo essa disponibilidade, resta-nos consagrar — além das duas horas diárias indispensáveis — um ou dois dias por semana ao esforço telepsíquico. Durante esses dias, alternando uma sessão de duas horas com uma redução — de mesma duração — da atividade do pensamento, para recuperarmos as forças, poderemos passar doze horas nesse trabalho, ou seja, seis horas de ação e seis de recuperação, para depois restaurarmos-nos e dormir bastante. Como já expus em obra precedente,⁴ a condição fundamental para agir com eficácia, conservando um perfeito equilíbrio, é saber desviar completamente a atenção da pessoa que queremos influenciar durante o tempo em que não a estivermos “trabalhando”. É absolutamente necessário buscar esse desinteresse, seja dedicando-se a um trabalho que requer uma firme atenção, seja recorrendo a algum passatempo — um esporte, por exemplo. Is-

3. Tal afirmação só impôs-se à minha mente após vários anos. Por muito tempo acreditei nas coincidências. Não me rendi à evidência de que a atividade autônoma do inconsciente prolonga aquela que é impulsionada pelo consciente.

4. *L'Influence à Distance (A influência à distância)*, Dangles Editeur.

to requer um excepcional domínio de si, não apenas no comportamento, mas na subordinação da imaginação e da sensibilidade à vontade. Se alguém me disser: “Não consigo parar de pensar nisso, constantemente, dia e noite,” responderei que, em tais condições, estará desempenhando o papel do “sugestionado” e não o do “sugestionador”. Tenha como princípio inflexível nunca aceitar o domínio obcecante de ninguém, manter seu equilíbrio geral, sua liberdade e sua lucidez em todas as circunstâncias. A dependência consome o ardor dominador. Longe de enfraquecer a intensidade de sua avidez, o fato de dominá-las, de dirigi-las, de mantê-las sob seu controle, aumentará em dez vezes sua ressonância.

“Da mesma forma que um rio represado exerce uma maior pressão contra suas margens, diz Turnbull, a paixão contida atinge uma força dez vezes maior.” A energia psíquica dissipa-se sem efeitos úteis durante todo o tempo em que nos lamentamos, em que deploramos alguma coisa, reprovamos algo ou nos abandonamos a ruminações passivas. Ora, é necessário, segundo a expressão de Atkinson, “recolher”, ou seja, acumular, conter nossas energias, porque o esforço exigido para a realização de cada sessão de projeção ativa necessita de uma energia com uma amperagem e uma voltagem elevadas.

4. Os ritmos da ação à distância

Acumulação pela retenção, projeção, recuperação através da redução da atividade do pensamento e recarga através do cumprimento de tudo o que favorece a elaboração abundante do influxo nervoso — esses são os quatros “tempos” de toda ação à distância. O leitor já possui todas as indicações necessárias no que concerne aos três primeiros. A “recarga” implica, antes de tudo, num sono regular e profundo, num regime alimentar rico em fósforo e, finalmente, num recreio ao ar livre — por exemplo, um tranqüilo passeio durante o qual deixaremos a mente divagar, errar, como se estivesse adormecida, na contemplação de uma paisagem, de vitrines, de pessoas com quem cruzamos ou nos menores incidentes eventuais. Durante esse tempo, os pulmões se arejam, o sangue oxigena-se, os nervos se distendem, a mente recupera a calma perfeita, experimenta a serenidade. Esse tempo de “recarga” deveria preceder imediatamente o esforço de projeção — de sugestão mental. Terminada a sugestão, então passaremos ao isolamento, em seguida ao repouso e enfim ao sono. Se isso estiver dentro de suas possibilidades, observe os ritmos precedentes.

5. Como apreender alguém psiquicamente

Voltemos aos dois últimos itens do capítulo XI. Se você os leu atentamente, o que se segue parecer-lhe-á simples. E se, principalmente, colocou-os em prática, estará preparado, de modo bem satisfatório, para exercer influência sobre quem quer que seja.

Sem que ela o suspeite, sem que tenha por você o mínimo interesse, sem a mínima intenção, você já exerce influência sobre qualquer pessoa cuja individualidade visível e invisível lhe é conhecida. Por individualidade invisível entendo a psicologia de uma pessoa, seu caráter, suas predisposições, tendências, faculdades, aptidões de toda ordem. Para transmitir, com a certeza de receptividade, seu pensamento a um terceiro, é preciso que o tenha observado e analisado sutilmente, para que sua vida interior, seus condicionamentos afetivos e intelectivos lhe sejam claramente inteligíveis. É preciso tê-lo "compreendido". Essa é a primeira dificuldade, pois a vida social leva o ser humano a esforçar-se em parecer bem diferente do que realmente é. Uma espécie de separação estanque, de tela colorida isola cada pessoa de seus semelhantes. Você pode relacionar-se com um homem durante dez anos seguidos e só conhecer dele algumas aparências, alguns traços de caráter. A própria vida em comum, não revela aos interessados mais de um ou vários aspectos de suas respectivas personalidades. Quanto mais justas e exatas forem suas avaliações sobre os diversos componentes psicológicos da pessoa a quem quer influir, principalmente sobre seus objetivos e aspirações, seguramente você exercerá influência sobre sua vida interior, seus sentimentos e disposições profundas. Convido-o, portanto, a investigar, a definir seus elementos caracterológicos, a perceber como eles se articulam, qual a ressonância de um sobre cada um dos outros; enfim, procurar discernir a fonte inicial daquilo que seu comportamento tem de original, procurar a origem de suas palavras, pensamentos e intenções, ou seja, perceber pelo que ela é movida, animada, inspirada.

A menos que você seja provido das luzes da caracterologia moderna e, de resto, versado nas ciências que permitem investigar a fundo e minuciosamente um caráter,⁵ seus melhores meios de investigação são a observação e a reflexão. Portanto, reúna o maior número possível de investigações sobre a

5. A mais segura é a grafologia. Sobre tal assunto consulte as obras de André Lecerf, *Cours Pratique de Graphologie* (Curso prático de grafologia) e *Cours Supérieur de Graphologie* (Curso superior de grafologia). Dangles Editeur.

pessoa em questão: sua conversa, seus mínimos gestos, atitudes ou reações, fornecer-lhe-ão os elementos necessários. Refletindo sobre esses aspectos da pessoa, você poderá discernir o que é afetado ou convencional e quais os que procedem de características reais e profundas. Quando tomamos conhecimento das origens e dos antecedentes de qualquer pessoa, ela se apresentará a nós sob aspecto bem diferente. É evidente que devemos ser o mais discreto possível. Se a pessoa perceber que está sendo escrutada, analisada ou que temos interesse em seu passado, condicionar-se-á a uma espécie de “defensiva” instintiva, o que não facilitaria em nada nossa tarefa.

Se, tendo lido atentamente este livro já estiver bem impregnado dos princípios da influência pessoal, você sempre agirá de modo a que quanto mais uma pessoa o interessar, quanto mais quiser obter um resultado, mais indiferente você parecerá à pessoa em questão e mais secreto ficará seu desejo.

Construa, com paciência e objetividade, seu “retrato mental integral”. Dê-lhe vida. Entre, se ousar assim dizer, em sua psicologia. Tente imaginar o curso de seus pensamentos desde que ela se levanta até ao deitar. Perceba suas inclinações, as perspectivas que ele evoca voluntariamente e o que, no futuro, ela visa a obter ou evitar. Afete as suas primeiras sessões de ação mental com essa espécie de evocação. Prolongue-a o máximo possível. Para evitar que ela degenera em fantasia, para manter o papel ativo, emita, por várias vezes, pensamentos como este: “Minha influência a invade”, “Estou resolvido a submetê-la à minha vontade”, “Você sente a impressão indefinível, premonitória, de uma mudança e se entregará a ela”, “Através da distância e das paredes eu a magnetizo irresistivelmente”. Imagine bem o que significam essas fórmulas. Veja a pessoa sentir sua influência, veja-a experimentar uma impressão estranha, ceder à sua ação, cair numa espécie de sonolência. Pelo menos no início, a sessão só acarretará efeitos leves, tão leves que talvez a pessoa nem perceba. Serão indispensáveis múltiplas reiteraões para que observe outros resultados além dos já descritos no item 9 do capítulo 11. Aliás, saiba que uma pessoa que pensa, decide e age sob inspiração da sugestão mental, está convicta de que pensa, decide e age por sua própria iniciativa. O que lhe é sugerido insinua-se tão docemente, tão gradualmente nas profundezas de seu subconsciente — onde seu pensamento é elaborado — que lhe é impossível detectar a influência sutil e invisível da qual sofre a impregnação. Não fará nenhuma diferença se você proceder quando ela estiver acordada, trabalhando, falando ou divertindo-se ou quando estiver dormindo, pois o subconsciente registra dia e noite as influências vindas do exterior, mesmo se as faculdades conscientes estiverem em plena atividade.

6. Economia de uma sessão completa

Primeiramente, mantenha sua mente fixa no “retrato mental”. Em segundo lugar (sem perder de vista a representação da pessoa) precise definitivamente o que você quer obter. Avalie, sem iludir-se, o grau de incompatibilidade entre as atuais disposições da pessoa e as que seria necessário que ela tivesse para que se produzisse o consentimento que quer obter dela. Não espere mudanças instantâneas, nem mesmo rápidas. Vise a obtenção de alguma proximidade entre a opinião do “outro” e a sua, ou vise à realização, por parte dela, de um ato espontâneo de subordinação, de uma manifestação de acordo com suas sugestões.

Insista até que esses primeiros resultados sejam produzidos. Se forem necessárias dez ou vinte sessões para desencadear um primeiro passo, não fique surpreso nem se desconcerte com isso. Na maioria das ações mentais, a “desamarração” revela-se trabalhosa. Cada sessão influi, acentua os efeitos da precedente, contribui para a impregnação do psiquismo sobre o qual agimos, mas antes que o grau de impregnação torne-se suficiente para determinar sinais visíveis, são necessárias várias semanas de trabalho quotidiano, exceto raras exceções. O processo evolutivo se dá como na influência persuasiva normal, a do pretendente ou do representante comercial, por exemplo, ao qual uma primeira tentativa estéril o deprimiria se ele não soubesse que a repetição (sob as mais variadas formas) faz a força da sugestão, que a implantação de uma idéia num cérebro não tem sucesso logo da primeira vez e que o encaminhamento dessa idéia pode exigir algum tempo. Cada visita de um representante sagaz dá um novo impulso ao processo, cujo resultado será o sucesso.

No campo da sugestão mental, veja no tempo um aliado.

A partir dos primeiros resultados — ou seja, a partir da “desamarração” — sua confiança em si e na ação psíquica ganhará uma tal amplitude, que a continuação de seus esforços parecerá incomparavelmente mais leve do que no início. Em tal domínio, o mais difícil é convencermos-nos de que *podemos*. Se subsistir alguma dúvida, essa espécie de restrição mental agirá como um freio. Assim que a certeza se impõe, o poder pessoal atinge seu mais alto grau.

7. Plano geral de uma ação

Quando tiver adquirido perfeita consciência do fato de que sua influência determina positivamente efeitos conformes às suas intenções, com-

ponha uma espécie de filme mental representativo de todas as etapas pelas quais a pessoa que quer influenciar deve logicamente passar para chegar a realizar o que você quer, para adotar o comportamento que gostaria que ela tivesse, para renunciar completa e definitivamente àquilo que você julga nefasto a ela. Esse filme, que a cada dia, projetará na tela de sua imaginação com a firme vontade de vê-lo concretizar-se, será de hoje em diante, a base de todas as suas sessões.

Utilize-o plenamente, mas insista ainda por bastante tempo na etapa em curso e na seguinte. Por várias vezes, durante sua experimentação quotidiana, dirija à pessoa ordens imperiosas e silenciosas. Exalte-se. Ordene. Use fórmulas curtas, sempre acompanhadas da visualização que elas expressam, ou seja, da execução do que você espera ver se realizar. Após algum tempo, os progressos farão com que vislumbre a saída final. Continue em frente: obterá plena e completa satisfação.

Quando uma influência estranha e mais ou menos antagônica à sua tem alguma influência sobre a pessoa, não tente agir sobre a pessoa de quem emana tal influência. Seria impossível, ao mesmo tempo, empreender vantajosamente duas ações. Ignore completamente a terceira pessoa. Não pense nela. Empregue toda sua energia para suggestionar a pessoa que você quer influenciar, impregnando-a, progressivamente, com suas próprias vibrações mentais. Certamente, isso determinará sua dessensibilização em relação à terceira pessoa. Esta recomendação não é inspirada por pontos de vista teóricos, mas por inúmeras constatações práticas.

8. Tratamento à distância

Alguns curandeiros, cujas curas são incontestáveis, tratam à distância. Para tanto, é necessário um dom especial? Se por "dom" entendemos uma tensão de exteriorização extremamente poderosa, sim. Há seres de tal forma condicionados que, por mais que sejam desprovidos de conhecimentos especiais, obtêm curas extraordinárias.

A quase totalidade dos "grandes magnetizadores" no início não conheciam o agente que mais tarde aprenderam a manejar com arte. Foi graças a circunstâncias imprevistas que tomaram conhecimento de suas propriedades curativas. Aludo aqui ao magnetismo fisiológico, do qual tratei no Livro I. Outros, desprovidos de predisposições, tornam-se, graças ao conhecimento e ao treino, notáveis terapeutas, após terem seguido o ensino teórico e prático de uma escola ou de um mestre particular. O que é verdadeiro para o

magnetismo também o é para a influência psíquica, agente de curas à distância.

Aqueles que desejam obter curas semelhantes deveriam, em primeiro lugar, intensificar sua influência invisível, discipliná-la e tentar, no início, tratar de males leves, depois especializar-se no tratamento de um gênero de doença, passar desse a um outro, até ter percorrido todos os setores da patologia.⁶

A representação exata de um problema funcional necessita de noções precisas de anatomia e de fisiologia. Também exige um diagnóstico exato. Com efeito, a ação à distância aplicada à terapêutica surte efeito quando o operador sabe visualizar o mal de seu paciente. Ora, o médico, com todas as fontes de seu saber clínico e com o diagnóstico dos exames de laboratório, nem sempre consegue “chegar ao ponto”. Exorto a todos os que se propõem a praticar o “tratamento” à distância para instruírem-se, medicamente falando, e assegurarem-se, em cada caso, de que o médico que está tratando o paciente definiu com precisão a doença. Depois de saber exatamente em que consiste a doença, e depois de ter tomado contato visual com o paciente, a fim de poder construir uma nítida imagem mental dele, para em seguida representá-la, o operador deverá efetuar algumas sessões de concentração, visando à atenuação progressiva do mal. Dirigindo seu pensamento ao doente, deverá imaginar o que ele está sentindo, como o órgão ou o aparelho afetado funciona atualmente, como deveria funcionar normalmente e, através de uma ardente projeção ativa, comunicar um impulso regularizador ao organismo em que está pensando.

Ainda que isto não seja sempre indispensável, o fato de ver previamente o doente, permite que se estabeleça com ele uma relação psíquica, facilitando assim o que Lalia Paternostro chamava projeção à distância dos eflúvios vitais. Também verificamos que alguns curandeiros, sem dúvida excepcionalmente dotados e capazes de uma concentração mental muito intensa, conseguem exercer influência sobre pacientes que não conhecem, apenas através de suas cartas ou fotografias. Esses documentos, mais ou menos impregnados com as radiações da pessoa, podem desempenhar o papel de “contatos”. A intenção de aliviar, de curar, quando é ardente, firme, sinceramente inspirada por sentimentos altruístas, determina verdadeiros milagres.

No círculo familiar, qualquer prático amador — contanto que saiba concentrar-se mentalmente de trinta a sessenta minutos por dia — pode si-

6. A lei proíbe o direito de curar a qualquer pessoa que não tenha diploma de doutor em Medicina. É bom que todos saibam disso.

lenciosamente e sem que ninguém o perceba, influir sobre a criança, o cônjuge ou algum parente doente, sem ser necessário ter conhecimentos médicos: unicamente por intermédio da intenção. O tipo de sintonismo, de interpenetração irradiante que une os membros de uma família, na medida em que vivem em harmonia, constitui uma relação psicomagnética tão intensa que o mínimo pensamento de um tem ressonância extremamente poderosa sobre cada um dos outros. E se várias pessoas da família esforçarem-se para influir em conjunto sobre um dos seus, abatido pela doença, os efeitos engendrados por essa pilha elétrica equivale a uma superabundante transfusão vital, através da qual os mecanismos de autodefesa do paciente são rapidamente ativados. Mas isso não exclui os cuidados da medicina clássica. É importante termos seu complemento. O homem que passou anos estudando conscienciosamente o funcionamento das peças da máquina humana adquire conhecimentos precisos sobre seu funcionamento.

Se ele tiver a preocupação de aperfeiçoar seu magnetismo pessoal — sua influência invisível — segundo nossas concepções, tanto o curandeiro como o médico causam imediatamente no doente uma impressão extremamente favorável, atrativa, simpática, de modo que possa colocar o paciente em um estado de receptividade e de confiança, facilitando bastante não apenas a ressonância das ações mentais e das magnetizações, como também o efeito dos remédios materiais.⁷

9. Trate de começar

Suponhamos que antes de abrir este livro você não tivesse a mínima noção do significado das ciências psíquicas. Você estará certo se achar que este livro foi concebido de modo a qualquer pessoa poder utilizar seus ensinamentos, mesmo se faltarem às suas disposições naturais mais elementares qualificações para “tornar-se magnética”, no sentido que há meio século os especialistas da questão dão à expressão.

Minha primeira preocupação foi mostrar-lhe que todos nós exercemos, consciente ou inconscientemente, influência sobre todas as pessoas com quem temos relações. Também procurei mostrar que tanto o psiquismo do mais fraco como o do mais enérgico exterioriza nossa sutil irradiação veiculada pelo agente universal e determina, a curta ou longa distância, reper-

7. Charcot, cujo positivismo materialista e classicismo médico foram notórios, publicou outrora uma tese “*La Foi qui Guérit*” (*A fé que cura*), inspirada em suas próprias observações.

cussões garantidas. A influência visível e invisível do magnetismo pessoal de alguns engendra resultados conformes às suas aspirações, ao seu sucesso, à harmonia de sua existência. Para outros, essa mesma influência, esse mesmo magnetismo parece engendrar efeitos negativos, repulsivos, catastróficos; a má sorte e a infelicidade sob diversas formas. Para a maioria, ou seja, para os irresolutos, os dispersivos, os fracos, aqueles cuja estrutura não comporta uma voltagem próxima à tensão média, nada de importante lhes acontece. Sua irradiação, neutra, só provoca satisfações ou antagonismos insignificantes. Entre esses últimos, há um certo número que considero favorecidos porque, a despeito da pobreza de sua capacidade, querem tornar-se fortes, adquirir um grau de poder satisfatório e ter sucesso em seus negócios, depois de haverem superado os obstáculos inerentes à sua condição primitiva. Se for um desses, saiba que é principalmente a você que me dirijo, em quem penso desde a primeira linha desta obra. Faça um esforço, rompa as cadeias da hereditariedade, de sua primeira formação, da opressão que provoca um meio ambiente desarmonioso e, principalmente, as cadeias da inércia, dos hábitos enraizados, dos velhos automatismos, da subordinação aos "tabus" e à opinião pública. Decida tornar-se, apesar de todos os obstáculos, uma forte personalidade.

Para tanto, trate de começar.

Assimile atentamente as noções expostas no Livro I. Antes de abordar a prática, leia e releia os dois primeiros capítulos, para ter uma concepção clara e precisa dos dados da questão e para fixar definitivamente todos os elementos, bem classificados, em sua memória.

Em seguida, passe ao Livro II. Trabalhe arduamente o capítulo 3, até que você tenha adquirido essa calma imperturbável, primeira condição para a superioridade, condição fundamental para a aptidão de governar, não apenas o comportamento visível como a vida interior, fonte profunda do magnetismo pessoal. Você ganhará tempo se tentar obter esse primeiro resultado antes de preocupar-se com os seguintes. A calma pode ser comparada aos alicerces de um edifício individual, ao inabalável pedestal sobre o qual se desenvolvem progressivamente todas as outras qualificações do homem *conscientemente* magnético, do homem capaz de governar sua própria influência, de elevar sua intensidade e, através de uma técnica segura, utilizá-la tendo em mira resultados objetivos. Mais de uma vez o obstáculo voltará a surgir diante de você. Determine-se a rompê-lo. Você conseguirá superá-lo e estará pronto para abordar a seqüência: em primeiro lugar o treinamento de sua capacidade visível de influência pessoal. Quando esta estiver aperfeiçoada, você estará em excelentes condições para abordar o Livro III. Tente conquistar

a condição fundamental (capítulo IX), pois a possibilidade de suspender voluntariamente o curso do pensamento torná-lo-á definitivamente senhor de sua influência invisível e lhe permitirá manter uma barreira intransponível entre seu psiquismo e todas as interferências vindas do exterior. Em seguida, passará ao aumento do poder, à constituição de uma bateria interior automaticamente atrativa de tudo o que pode contribuir para a realização de seus objetivos, e neutralizante de todos os elementos suscetíveis de contrariar seus planos. Então, já terá adquirido o essencial.

Estará em condições de exercer a influência direta. Use-a sempre com moderação, com eqüidade, para evitar os fatais reveses que sempre acompanham o despotismo e o autoritarismo.

Quanto mais repentina e imprevista for uma provação, mais desconcertados ficamos com ela, mas, formado pelas disciplinas da cultura psíquica, você as considerará como crises momentâneas, às quais estará seguro de superar. Por mais cruel que possa ser o destino, suas energias não ficarão abatidas por muito tempo. Encarando a situação com sangue-frio, você meditará, visando a encontrar as inspirações, as forças necessárias para resolver as dificuldades. Em alguns dias — senão em algumas horas — a plenitude de sua capacidade será recompensada. Com lucidez, com método, com uma plena confiança em si — diante de um horizonte já descortinado — você repelirá as forças adversas através de suas iniciativas, de sua capacidade e de sua determinação. Encarnando o homem que “não quer morrer nem se render”, fortalecido pelas vitórias já conquistadas, você estará sólido como uma rocha, intrépido, inabalável e firme.

APÊNDICE

Indicações Relativas à Alimentação Racional pelo Dr. Pierre Oudinot

O autor de *Como desenvolver seu Magnetismo Pessoal* insistiu, durante toda sua obra, na importância de uma alimentação favorável ao desenvolvimento desse vigor psíquico de onde procede qualquer possibilidade de influência.

A seu pedido, condensei (em algumas páginas) as indicações indispensáveis a quem quiser alimentar-se de uma maneira equilibrada e revigoradora.

De refeições bem concebidas tiramos o máximo de forças e reduzimos ao mínimo a presença de substâncias como a uréia e o colesterol, para prevenir a acumulação dessas substâncias, cujos malefícios patológicos são bem conhecidos, e as quais o Dr. Jagot considera, com toda razão, funestas à elaboração do influxo nervoso, bem como ao rendimento das glândulas de secreção interna, principalmente das supra-renais — “glândulas da energia”.

Desintoxique-se: assim se livrará do pior obstáculo à prática dos processos da influência pessoal. Eliminando suas toxinas, estará eliminando os mais perversos fomentadores da inércia neurocerebral. Rapidamente você se sentirá mais calmo, forte, confiante em si mesmo e mais disposto para realizar qualquer esforço.

Após uma longa experiência e apoiando-me em inúmeras provas, afirmo que o regime alimentar é o principal elemento para a conservação da saúde, e um fator importante — freqüentemente suficiente — para a cura de doenças.

Não posso, nestas poucas linhas, entrar em detalhes. Esses serão dados em uma obra que está em preparação. Indicações importantes já foram publicadas no capítulo “O Naturismo”, de meu livro *A Medicina e as Ciências Secretas* (Dangles Editeur).

Aqui você encontrará noções gerais expostas esquematicamente, válidas para os adultos que gozam de boa saúde e para os pouco doentes. Para os outros, deve ser adotada uma adaptação para cada caso particular.

Do ponto de vista qualitativo

Para manter-se num correto estado de equilíbrio, o organismo tem necessidade de quatro categorias de alimentos:

1ª — De início, e de modo fundamental, substâncias construtivas e reparadoras chamadas prótidos ou substâncias albuminóides ou azotadas ou ainda quaternárias, pois elas compreendem obrigatoriamente quatro elementos químicos: o carbono, o hidrogênio, o oxigênio e o azoto.

As prótidos são fornecidas principalmente pela carne, o peixe, os ovos, o leite, o queijo, os legumes secos e algumas frutas como as nozes, as avelãs e as amêndoas. Com isso poderemos ter um regime unicamente vegetariano, sem correr o risco da falta do azoto.

2ª — Substâncias combustíveis destinadas a fornecer energia. São a gordura, os alimentos hidrocarbonados, os amidos e o açúcar. As substâncias gordas, também chamadas lipídeos, e os hidrocarbonos, são denominados alimentos ternários, porque contêm os três elementos químicos: carbono, oxigênio e hidrogênio, com exceção do azoto.

Os hidrocarbonos são fornecidos principalmente pelos farináceos, os cereais e o açúcar.

Os lipídeos são fornecidos principalmente pelas gorduras animais ou vegetais, o óleo, a manteiga e o creme de leite.

É preciso observar, e isto é muito importante, que o organismo opera de forma corrente a síntese das gorduras necessárias, a partir das substâncias hidrocarbonadas. Isso nos informa que é possível, em inúmeros casos patológicos, reduzir ao extremo a ração de gordura, sem nenhum inconveniente.

3ª — Os únicos minerais que entram na constituição dos tecidos, principalmente do tecido ósseo, são fornecidos principalmente pela água, os legumes verdes, as frutas.

4ª — Elementos vitalizantes, cuja ação se manifesta com fracas quantidades: as vitaminas, das quais atualmente conhecemos inúmeras variedades designadas pelas letras do alfabeto A, B, C, etc.; e elementos catalizadores, que agem como verdadeiros fermentos, metais e metalóides, manganês, zinco, cobre, níquel, arsênico, bromo, etc. . . existem no organismo em doses mínimas, de cinco miligramas a 1/1.000 de miligramas por quilo de

peso corporal. Foram chamados oligo-elementos. (Ver, a esse respeito, o capítulo III do *O Homem e os Imponderáveis*, de André Guéret e Dr. Oudinot).

As vitaminas e os oligo-elementos encontram-se principalmente nos legumes crus e nas frutas cruas.

É provável que o organismo normal possa operar a síntese de inúmeras vitaminas. Isso está provado para as vitaminas A e D.

Explica-se também por que certos indivíduos podem manter-se em bom estado privando-se de legumes crus e frutas.

Do ponto de vista quantitativo

A energia produzida pelos alimentos é calculada em calorias.

A combustão de:

1 grama de prótíde libera 4 calorias.

1 grama de açúcar libera 4 calorias.

1 grama de lipídeo libera 9 calorias.

Consideramos que as necessidades de um adulto são de 1.500 calorias por dia, para um homem em completo repouso, e variam de 2.000 a 4.500 calorias por dia, conforme o trabalho que executa.

De modo geral, o equilíbrio alimentar cotidiano será conseguido com:

Prótídes: 0,80 grama por quilo de peso corporal, ou seja, de 50 a 70 gramas.

Lipídeos: 1 grama por quilo de peso corporal, ou seja, de 60 a 80 gramas.

Hidrocarbonos: 5 gramas por quilo de peso corporal, ou seja, de 300 a 400 gramas.

Tais cifras são dadas a título puramente indicativo e, principalmente com respeito às substâncias hidrocarbonadas, são variáveis, segundo o apetite de cada pessoa, suas necessidades orgânicas e o trabalho que executa.

Aliás, deve ficar bem claro que, ao falarmos de quantidades relativas aos quilos do peso corporal, baseamo-nos no peso de um adulto normal, que tem peso correspondente à sua altura. É evidente que um indivíduo enfraquecido tem necessidade de uma ração relativamente maior, e um obeso de uma ração menor.

Sais minerais: aproximadamente 20 a 25 gramas por dia.

Vitaminas e oligo-elementos: quantidades dificilmente calculáveis, realizadas pela ingestão de algumas folhas de salada, de um pouco de legume cru (uma colher (de café) de cenoura crua, por exemplo) e de uma fruta.

Seleção dos alimentos

As noções precedentes podem bastar para estabelecer um cardápio equilibrado e suficiente. A questão estaria resolvida, se qualquer substância alimentar fosse conveniente para todo mundo. Na realidade não é.

O homem normal, aquele cujas células têm uma integridade perfeita, que não tem nenhum mal hereditário ou adquirido, pode tranqüilamente consumir qualquer alimento. Ele é capaz de metabolizar as mais diversas substâncias, ou seja, transformá-las em substâncias vivas, e eliminar facilmente seus resíduos. Mas, praticamente, não existe esse indivíduo perfeitamente normal. Cada um carrega o peso de algum mal orgânico. Essas deficiências celulares podem, se forem de pouca importância, permanecer escondidas e insuspeitáveis durante anos. Mas, se o indivíduo submete-se a um regime alimentar que desgasta seus órgãos, seja pela qualidade ou pela quantidade, ou por ambos — o que é freqüente — chega o dia em que as células, extenuadas, não podem mais cumprir seu trabalho, e os acidentes patológicos manifestam-se, de uma forma ou de outra.

Esses fenômenos mórbidos são, com efeito, extremamente variáveis e diversos. No início, é freqüente que ocorram distúrbios nos órgãos digestivos: dores do estômago, inchaço, náuseas, diarréias ou constipações, sonolência após as refeições, etc. Essas perturbações são sérios avisos e não devemos nos contentar em combatê-los apenas com remédios farmacêuticos, que, na melhor das hipóteses, apenas disfarçam suas causas profundas.

A insuficiência metabólica pode ser global. Vê-se isso durante as doenças agudas quando é passageira e termina junto com a própria doença. A disfunção metabólica é duradoura nos casos de doenças crônicas graves. A questão alimentar é então da mais alta importância e de exclusivo domínio médico.

Bem mais freqüentes, pois poucas são indenes, são as insuficiências metabólicas eletivas, ou seja, aquelas que se manifestam com a ingestão de uma categoria particular de alimentos, prótidos, lipídeos, feculentos, açúcar, ácidos ou, às vezes, manifestam-se com relação a certos alimentos: por exemplo, tal indivíduo não tolera a carne de veado, um outro passará mal com a ingestão de chicórias ou alcachofras.

É essencial esclarecer que a insuficiência metabólica não quer dizer, necessariamente, insuficiência digestiva. Como já observamos em outra obra, o fato de um determinado alimento não provocar nenhuma perturbação no estômago, não significa que ele seja conveniente ao indivíduo que o ingere.

É freqüente encontrarmos alcoólatras que digerem muito bem seu tóxico habitual ou urêmicos, sem que o estômago seja prejudicado. Da mesma forma que a ingestão de cogumelos mortíferos não perturba a digestão. A cólica hepática só se manifesta várias horas após termos comido os alimentos que a provocam. Poderíamos multiplicar os exemplos. Felizes daqueles cujo estômago é bastante sagaz para recusar justamente as substâncias nefastas ao organismo.

Portanto é de importância primordial, para o comum dos mortais, selecionar os alimentos e rejeitar deliberadamente todos os que podem prejudicá-lo.

Submetermo-nos a um regime, ainda que não muito rigoroso, não é nada fácil.

Deparamo-nos com muitos preconceitos, freqüentemente criados com fins comerciais ou baseados em afirmações de teóricos de laboratório e daqueles que cegamente os seguem. Por essas razões, inúmeros indivíduos caminham para um estado patológico, ou agravam o já existente, acreditando que estão agindo de maneira correta. Tendo a experiência como único juiz na questão, pedimos a você que tente pôr em prática nossos conselhos, o que é fácil com um pouco de boa vontade.

É evidente que não me dirijo àqueles para quem as satisfações gastronômicas passam por cima de qualquer outra consideração, e que não querem admitir nenhum sacrifício com relação a isso.

Limitar-me-ei, nesta sumária exposição, a assinalar os principais alimentos que devem ser terminantemente proibidos a todos os doentes, e bem limitados para as pessoas de boa saúde.

Em nenhum caso este regime é prejudicial.

Para maior clareza, apresento o regime num quadro dividido em três colunas. Na coluna da esquerda, coluna A, estão incluídos na enumeração dos alimentos, os que devemos suprimir totalmente, quer estejamos doentes ou não. Na coluna do meio, coluna B, indico os alimentos que as pessoas de boa saúde podem, na pior das hipóteses, consumir raramente e em pequenas quantidades. Todas as pessoas que apresentam problemas digestivos, problemas nos rins, no fígado, no aparelho circulatório, que têm artrite, reumatismo, enxaquecas, etc., deverão abster-se radicalmente dos alimentos das duas colunas — A e B. Os doentes graves não perderão nada em seguir as mesmas prescrições mas, para esses, serão necessárias outras indicações, que aqui não poderemos determinar, pois cada caso deve ser estudado particularmente.

Finalmente, na última coluna, coluna C, mencionamos as principais

A Proibidos a todos	B Proibidos aos doentes	C Perturbações Provocadas
Carne crua, Carne de porco, Carne de cavalo, Produtos de salsicharia, Tripas e miúdos, Caças, Pato, fígado gordo, Caldo de carne, Peixes gordurosos: cavala, arenque, salmão, enguia, bacalhau, arraia, atum, carpa, sardinhas frescas ou fritas; mariscos, crustáceos, moluscos. Feijão seco, ervilhas com casca, favas secas, soja. Todas as gorduras animais, margarina de todas as espécies, exceto manteiga crua e azeite. Frituras.	Presunto fresco "de Paris", Fígado de vitela, Pato, galinha de Angola, coelho, caldo de galinha magra. Ostras frescas. Ervilhas frescas, Lentilhas. Caldo de legumes, Caldo do cozimento de legumes, todos os legumes cozidos em estufa (a não ser que haja tolerância individual). Legumes ácidos como o tomate azedo, a berinjela; legumes brancos como nabos, saladas brancas. Manteiga frita. Molhos.	Desvitalização, intoxicações diversas. Sobrecarga hepática e renal, reumatismo, artrites, cólicas nefréticas e hepáticas, colesterinemia, uremia, intoxicações, putrefação intestinal, dermatoses, irritabilidade psíquica, escleroses orgânicas e arterioesclerose, hipertensão. Fermentações digestivas, reumatismos, artrites, uremia, distúrbios hepáticos e renais. Desvitalização, desmineralização, fermentações, amargor, acidez gástrica. Cólicas hepáticas, colesterinemia, desmineralização. Amargor, sensação de queimadura, digestão lenta.

A
Proibidos a todos

Bolos de creme, café.

Excesso de açúcar,
Doce
(prefira o açúcar de cana).

Vinagre,
Mostarda, pepino pequeno, etc.

Limão, *grape fruit*.

Leite puro,
iogurte e similares
(exceto por prescrição médica
temporária).

Alcool, aperitivos.
Cidra.

B
Proibidos aos doentes

Produtos de pastelaria,
Creme fresco.

Vinagre de vinho,
Mostarda doce.

Laranjas, tangerinas,
Todas as frutas ácidas em geral.
Compota de frutas verdes
(exceto por prescrição médica
temporária).

Queijos fortes: Livarot,
Cantal, Roquefort.

Cerveja.

C
Perturbações Provocadas

Intoxicações,
perturbações hepáticas,
cólicas hepáticas,
sobrecarga digestiva.

Desmineralização,
Diabete,
Sobrecarga hepática,
Cáries dentárias.

Gastrite, enterite,
desmineralização.

Desmineralização,
Cáries dentárias,
Artrites,
Emagrecimento.

Intolerância hepática,
desmineralização.

Perturbações nervosas, cirrose.

Desmineralização,
Cáries dentárias,
Perturbações digestivas.

perturbações que podem ser provocadas pelos alimentos das colunas precedentes. Só consideramos os alimentos de maior uso em nosso país¹ e esperamos não ter cometido grandes omissões.

Os ovos, cozidos ou fritos, principalmente os ovos de fazenda, são comumente bem tolerados, numa dose máxima de um ovo por dia, mesmo pela maioria dos hepáticos. São mais saudáveis ainda quando acrescentados a um prato, como num purê, num bolo de arroz, etc.

O vinho, salvo intolerância manifesta, pode ser consumido numa dose máxima de 1/2 litro por dia, para os saudáveis, e 1/4 litro/dia, para os doentes. Isso a título puramente indicativo.

Suprima o uso de águas que contenham desinfetantes químicos e também as águas calcárias.

Na impossibilidade de conseguir água de fonte, são aconselhadas as águas minerais de boa procedência.

Regime alimentar e temperamentos

Expliquemos rapidamente o que são os temperamentos. (Veja a este respeito *A Medicina e as Ciências Secretas*, cap. III.)

No homem existem quatro funções primordiais, correspondentes aos quatro sistemas anatômicos e psicológicos:

A nutrição corresponde ao sistema digestivo;

A respiração corresponde ao sistema pulmonar e sangüíneo;

O psiquismo corresponde ao sistema nervoso;

A motricidade corresponde ao sistema ósseo-muscular.

É evidente que todas essas funções coexistem em todos os indivíduos, mas a predominância de cada uma delas determina o que chamamos de temperamento.

À predominância do sistema digestivo, corresponde o Temperamento Linfático.

À predominância do sistema respiratório, corresponde o Temperamento Sangüíneo.

À predominância do sistema nervoso, corresponde o Temperamento Nervoso.

À predominância do sistema ósseo-muscular, corresponde o Temperamento Bilioso.

Cada tipo apresenta qualificações particulares, físicas e psíquicas, certas tendências patológicas e, do ponto de vista alimentar, apetites e gostos que faz bem satisfazer, se forem moderados, e que devemos reprimir, se forem exagerados.

Eis algumas indicações sumárias sobre esse assunto:

Linfático: tem um apetite regular e não exige muitos excitantes. Tem preferência por alimentos pesados, gosta de carne de porco, chucrutes, cerveja. É necessário moderar suas inclinações. Pode abusar dos alimentos farináceos. A melhor carne para ele é a de boi.

Sangüíneo: tem tendência a comer muita carne, ingerir muito vinho e álcool em geral. A carne, em quantidade moderada, os legumes verdes e as frutas lhe são favoráveis.

Nervoso: freqüentemente tem um apetite caprichoso e não é muito comilão. Gosta de cardápios variados. Se gostar de comer, será antes um *gourmet* que um guloso. Para ele é conveniente uma alimentação de legumes verdes, queijos sápidos, cogumelos, frutas e legumes crus em doses moderadas, o peixe e a carne de carneiro.

Bilioso: como o sangüíneo, tem tendência a um apetite voraz. Em compensação, adapta-se facilmente a todos os regimes, como a todo tipo de vida. Para ele é aconselhado um regime composto de carne e aves, ovos, farináceos, frutas e legumes crus em abundância.

Para terminar, é preciso dizer algumas palavras sobre a abstenção total de alimentos, ou seja, o jejum.

Embora pouco praticado, é um admirável meio de purificação humoral.

Alguns autores preconizam jejuns de 10, 20 dias ou mais, e afirmam que por tal processo obtiveram resultados excelentes. É possível, mas o mínimo que podemos dizer é que os jejuns dessa duração devem ser feitos sob fiscalização médica, e serem legitimados por motivos válidos.

Em compensação, o jejum de 24 ou 48 horas a cada trimestre, por exemplo, é uma excelente prática e um meio de se preservar de ataques mórbidos.

Para alguns doentes intoxicados pela uréia, pelo colesterol, pelo ácido úrico, etc., preconizamos jejuns voluntários de três dias fazendo uso de laxantes no primeiro dia e uma grande lavagem intestinal no segundo e terceiro dias.

Durante o jejum, pode-se tomar água pura à vontade. Assim obter-se-á, muito simplesmente, uma perfeita limpeza orgânica e uma recuperação extraordinária da vitalidade.

Dr. Pierre Oudinot.

COMO DESENVOLVER SEU MAGNETISMO PESSOAL

Paul-C. Jagot

Em algumas horas este livro colocará o leitor em condições de compreender claramente o sutil mecanismo pelo qual surge e se irradia — conscientemente ou não — a influência que exercemos uns sobre os outros.

A primeira parte desta obra revela as fontes profundas de poder pessoal. Nela o leitor encontrará as indicações necessárias para verificar experimentalmente, por meio de processos muito simples, de imediata utilização, o fato de que já influi ao seu redor numa medida apreciável, que pode ser consideravelmente reforçada.

Na segunda parte o autor ensina o segredo da exteriorização metódica do magnetismo pessoal, na vida particular, social ou profissional, assegurando ascendência, autoridade e simpatia sobre os outros, seja qual for o ambiente freqüentado.

A terceira parte do livro ensina a arte de influir psiquicamente, de modo secreto e silencioso, tanto sobre grupos como sobre pessoas, de perto ou à distância, oferecendo todas as indicações e práticas necessárias para uma clara compreensão da questão e para a obtenção de resultados positivos.

O autor, Paul-Clément Jagot, é um dos mais apreciados no domínio da psicologia prática. A ele devemos a reabilitação, em bases sadias, do cultivo da memória e da vontade, da prática do magnetismo, do hipnotismo, da sugestão e de diversas artes de observação. Suas obras influenciaram profundamente a evolução das idéias modernas sobre a moral ativa e a educação do caráter.

EDITORA PENSAMENTO