Lição #6: Elimine Crenças Limitantes

Por Rafael Seabra



Você já aprendeu que tudo o que o homem cria ou adquire começa em forma de desejo; que o desejo é levado, na primeira parte de sua jornada, do abstrato para o concreto, a oficina da imaginação, onde se criam e organizam planos para a sua transição.

Na lição sobre objetivos financeiros, você recebeu instruções para dar cinco passos definidos e práticos, como seu primeiro movimento para traduzir o desejo em dinheiro, em seu equivalente monetário.

Em outras palavras, transformar seu desejo num objetivo financeiro.

Nas lições seguintes, você aprendeu como fazer um planejamento financeiro adequado aos seus objetivos e realista de acordo com suas receitas.

Mesmo com todo esse planejamento, é possível que algumas coisas dêem errado. E é sobre isso que vamos tratar nessa lição.

A Derrota o Torna Mais Forte



Se o primeiro plano que adotar não obtiver sucesso, substitua-o por um novo; se esse também falhar, substitua-o novamente com outro, e, assim por diante, até encontrar um plano que dê certo.

Este é o ponto em que a maioria das pessoas fracassa, por falta de persistência em criar planos novos que tomem o lugar dos que falharam.

O mais inteligente dos homens vivos não pode ter sucesso em acumular dinheiro sem planos práticos, que funcionem.

Fique com isso na cabeça e lembre-se, se os planos falharem, que a derrota temporária não é fracasso permanente.

Pode significar, apenas, que seus planos foram inadequados.

Faça outros.

Comece tudo outra vez.

Derrota temporária só deve significar uma coisa: a certeza de que há algo de errado em seus planos.

Milhões de homens atravessam a vida na maior pobreza e infelicidade, por não terem um plano sensato para acumular fortuna.

Sua realização não pode ser maior que a sensatez de seus planos.

Nenhum homem é derrotado, enquanto não desiste – em sua própria mente.

Vemos muitos homens e mulheres que acumularam grandes fortunas, mas muitas vezes reconhecemos apenas seus triunfos, sem perceber as derrotas temporárias que tiveram de superar, antes de “chegarem até lá”.

Nenhum seguidor dessa filosofia pode esperar, racionalmente, acumular uma fortuna, sem passar pela experiência da “derrota temporária”.

Quando a derrota chega, aceite-a como sinal de que seus planos não servem; reconstrua-os e veleje novamente em direção ao cobiçado objetivo.

Se você desistir antes de alcançado o objetivo, você é um “fujão”.

Um fujão nunca vence – e um vencedor nunca foge.

Separe essa sentença, escreva-a num pedaço de papel, em letras bem grandes e coloque-a onde possa vê-la todas as noites, antes de dormir e todas as manhãs, antes de ir trabalhar.

Onde a Liderança Começa



Genericamente falando, há dois tipos de pessoas no mundo.

Um deles é conhecido como o dos **líderes**, o outro dos **seguidores**.

Resolva, no inicio, se você pretende tornar-se líder em sua profissão, ou permanecer um seguidor.

É grande a diferença em compensações.

O seguidor não pode, com razão, esperar as compensações a que um líder tem direito, embora muitos seguidores cometam o erro de esperar tal recompensa.

Não é nenhuma desgraça ser um seguidor. Por outro lado, também não é um mérito.

Muitos dos grandes líderes começaram como seguidores. Tornaram-se grandes líderes porque eram seguidores inteligentes.

Com raras exceções, o homem que não pode seguir um líder, com inteligência, não pode se tornar líder eficiente. O homem que melhor segue um líder é geralmente o que mais rapidamente se transforma em líder.

Um seguidor inteligente tem muitas vantagens, entre elas a oportunidade de adquirir conhecimentos com seu líder.

Onze Segredos da Liderança



Os fatores seguintes são importantes na liderança:

1. Coragem inabalável

Baseia-se no conhecimento de si mesmo e da própria ocupação.

Nenhum seguidor deseja ser dominado por um líder que não tem autoconfiança e coragem. Nenhum seguidor inteligente será dominado por muito tempo, por tal líder.

2. Autocontrole

O homem que não pode controlar a si mesmo, não poderá nunca controlar os outros.

O autocontrole estabelece um poderoso exemplo para os seguidores, que será imitado pelos seguidores mais inteligentes.

3. Agudo senso de justiça

Sem um senso de justiça e eqüidade, nenhum líder pode obter e manter o respeito de seus seguidores.

4. Decisão definida

O homem que hesita em suas decisões mostra que não se sente seguro de si, não poderá liderar outros, com sucesso.

5. Planos definidos

O líder bem sucedido deve planejar seu trabalho e trabalhar seu plano.

O líder que age por adivinhação sem planos práticos, definidos, é comparável ao navio sem leme. Cedo ou tarde, acabara de encontro aos rochedos.

6. O hábito de fazer mais do que aquilo por que se foi pago

Uma das penalidades da liderança é a necessidade, por parte do líder, de querer fazer mais do que exige de seus seguidores.

7. Personalidade agradável

Nenhuma pessoa relaxada, descuidada pode tomar-se líder de sucesso. A liderança exige respeito.

Os seguidores não respeitarão o líder que não tenha as características de uma personalidade agradável.

8. Simpatia e compreensão

O líder de sucesso deve ser simpático aos seguidores. Além disso, deve entendê-los e os seus problemas.

9. Domínio das tarefas

Liderança de sucesso exige domínio das obrigações da posição de líder.

10. Disposição para assumir inteira responsabilidade

O líder de sucesso deve estar disposto a assumir a responsabilidade dos erros. E fraquezas de seus seguidores. Se tentar se livrar dessa responsabilidade não permanecerá o líder.

Se um de seus seguidores comete um erro e se mostra incompetente, o líder deve considerar que foi ele quem falhou.

11. Cooperação

O líder de sucesso deve compreender e aplicar o princípio do esforço cooperativo e ser capaz de induzir seus seguidores a fazer o mesmo. Liderança exige poder e poder exige cooperação.

Formas de Liderança

Há duas formas de liderança.

A primeira, que é a mais eficiente, é a liderança por consentimento e com a simpatia dos seguidores. A segunda é a liderança pela força, sem o consentimento e a simpatia dos seguidores.

A História está repleta de provas de que a liderança pela força não pode durar. A queda e desaparecimento de ditadores e reis é bem significativa. Revela que o povo não seguirá, indefinidamente, a liderança forçada.

Napoleão, Mussolini, Hitler foram exemplos de liderança pela força. Sua liderança passou. Liderança por consentimento dos seguidores é o único tipo que pode durar.

Os homens podem seguir, temporariamente, a liderança forçada, mas não o farão com boa vontade.

O novo tipo de liderança abrangerá os onze fatores de liderança descritos nesta lição, assim como alguns outros fatores. O homem que faz deles a base de sua liderança encontrará muitas oportunidades de liderar em qualquer fase da vida.

Porque os Líderes Falham



Chegamos agora aos erros principais dos líderes que falham. É tão essencial saber o que não se deve fazer, quanto saber o que se deve fazer:

1. Inabilidade em organizar atividades

Liderança eficiente exige habilidades de organizar e dominar as atividades. Nenhum líder verdadeiro pode estar "ocupado demais" para fazer algo que se lhe peça, na sua capacidade de líder.

Quando um homem, seja líder ou seguidor, admite que está “ocupando demais” para mudar os planos ou dar atenção a qualquer emergência, admite sua ineficiência.

O líder de sucesso deve dominar todos os detalhes relativos à sua posição. Isso significa, é claro, que deve adquirir o hábito de delegar tarefas a pessoas capazes.

2. Má vontade em fazer serviços humildes

Líderes verdadeiramente grandes estão dispostos, se a ocasião o exige, a fazer qualquer tipo de trabalho, que pediriam a outros para executar.

“Os maiores dentre vós serão os servos de todos”, é a verdade que todos os líderes capazes observam e respeitam.

3. Expectativa de pagamento pelo que “sabem” em vez de o que fazem com o que sabem

O mundo não paga os homens pelo que “sabem”. Paga-os pelo que fazem, ou induzem outros a fazer.

4. Medo da competição dos seguidores

O líder que teme que um de seus seguidores possa tomar-lhe o lugar está praticamente fadado a concretizar o temor, cedo ou tarde.

O líder capaz treina substitutos aos quais possa delegar, quando quiser, qualquer das atividades de seu cargo.

Somente dessa maneira pode o líder multiplicar-se e preparar-se para estar em vários lugares, dando atenção a muitas coisas ao mesmo tempo.

É verdade eterna que os homens recebem maior pagamento por sua capacidade de fazer outros agirem, do que poderiam ganhar, possivelmente, por seu esforço próprio.

Um líder eficiente pode, pelo conhecimento que têm de seu cargo e pelo magnetismo de sua personalidade, aumentar enormemente a eficiência dos outros, induzindo-os a prestar mais serviços e melhores serviços do que poderiam prestar sem seu auxílio.

5. Falta de imaginação

Sem imaginação, o líder é incapaz de enfrentar emergências e de criar planos para orientar, eficientemente, seus seguidores.

6. Egoísmo

O líder que chama a si toda a honra pelo trabalho de seus seguidores está fadado a encontrar ressentimento. O líder realmente grande dispensa as honras.

Contenta-se em vê-las, se existirem, dadas aos seus seguidores, porque sabe que a maioria trabalhará com mais afinco por elogios e reconhecimento do que apenas por dinheiro.

7. Intransigência

Os seguidores não respeitam o líder intransigente. Além disso, a intransigência, em qualquer de suas variadas formas, destrói a resistência e a vitalidade dos que a ela cedem.

8. Deslealdade

Isso talvez devesse constar no começo da lista. O líder que não é leal aos que nele confiaram, aos seus associados, aos seus superiores e aos inferiores, não pode manter a liderança por muito tempo.

A deslealdade marca a pessoa como valendo menos que o pó da terra e atrai para ela o desprezo que merece.

A falta de lealdade é uma das principais causas de fracasso em todas as facetas da vida.

9. Ênfase da autoridade da liderança

O líder eficiente lidera animando e não tentando incitar o medo em seus seguidores. O líder que procura impressionar os seguidores com sua "autoridade" faz parte da categoria dos líderes à força.

Se o líder for um líder de verdade não terá necessidade de alardear o fato, exceto por sua conduta – pela simpatia, compreensão, justiça e demonstração de que conhece o cargo.

10. Ênfase do título

O líder competente não exige "título" para ter o respeito de seus seguidores. O homem que se preocupa demais com o título, geralmente, pouco mais tem a oferecer.

As portas do escritório do verdadeiro líder estão abertas a todos que quiserem entrar e seu local de trabalho nada tem de formalidade ou ostentação.

Essas são as causas mais comuns de fracasso na liderança. Qualquer uma dessas faltas é suficiente para produzir fracasso.

Estude a lista com cuidado, se aspira à liderança e certifique-se de estar livre dessas faltas.

Valorize-se de Três Maneiras



Cada um deve ser vendedor em causa própria no que se refere aos serviços que prestam. A qualidade e quantidade de serviços prestados e o espírito em que são prestados, determinam, em grande parte, o valor e a duração do emprego.

Para negociar serviços pessoais com eficiência (o que significa um mercado permanente, por um preço satisfatório, sob condições agradáveis), deve-se adotar os seguintes princípios:

1. **Qualidade** do serviço deve ser interpretada significando a execução de cada pormenor, ligado ao seu cargo, da maneira mais eficiente possível, sempre com o objetivo de conseguir maior eficiência.
2. **Quantidade** do serviço deve ser entendida como sendo o hábito de prestar todo o serviço de que você é capaz, em todas as ocasiões, com o propósito de aumentar a quantidade de serviço prestado, à medida que se desenvolve maior habilidade, através da prática e da experiência. Novamente se dá ênfase à palavra hábito.
3. **Espírito** do serviço deve ser interpretado como sendo o hábito de conduta agradável e harmoniosa, que induzirá a cooperação dos sócios e colegas.

A adequação de quantidade e qualidade de serviço não é suficiente para manter um mercado permanente para seus serviços.

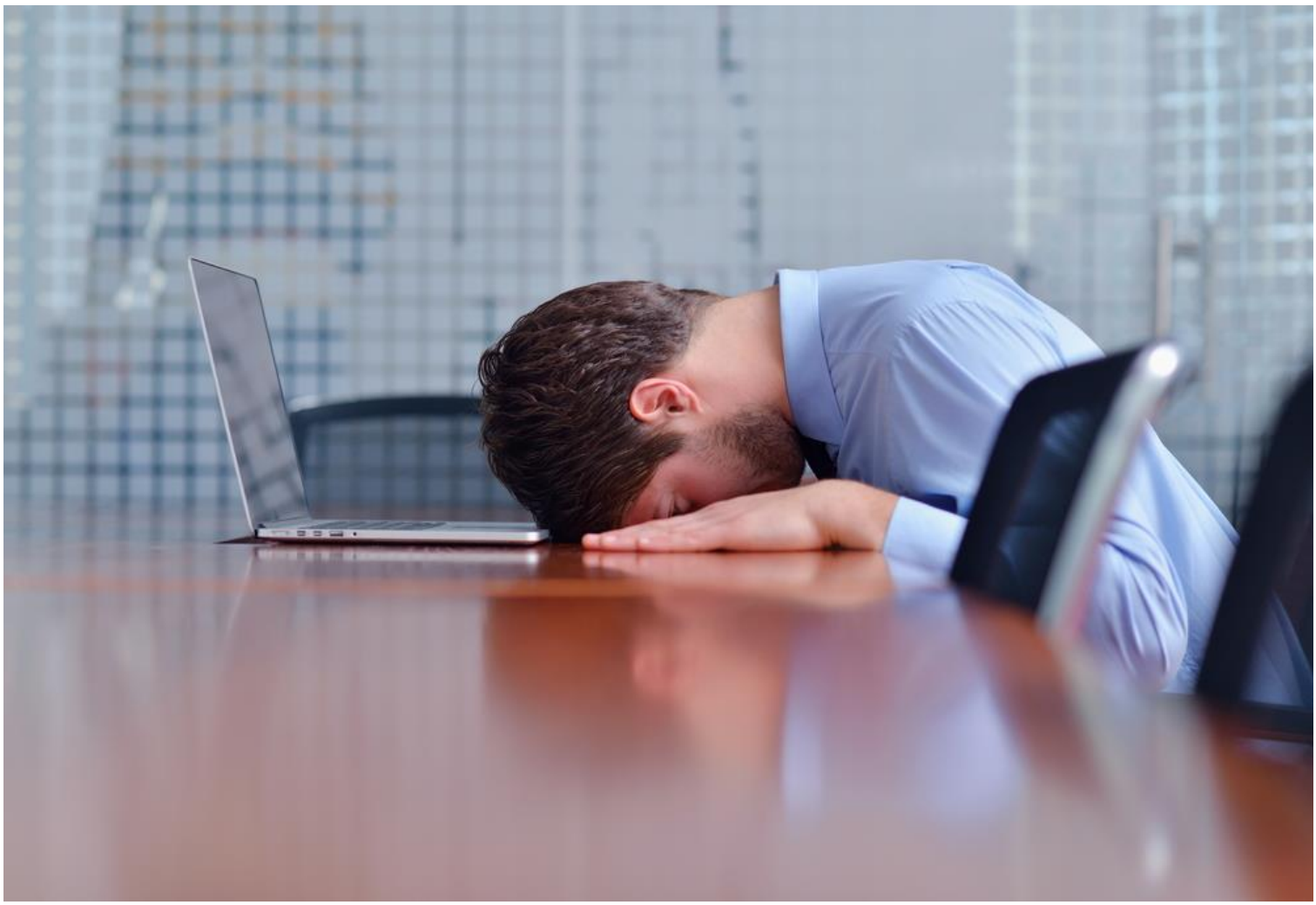
A conduta ou o espírito com que você presta o serviço é fator determinante forte, tanto relativamente ao pagamento que você recebe como à duração do emprego.

A importância de uma personalidade agradável é acentuada por ser fator que possibilita prestar serviços dentro do espírito certo.

Se alguém tem uma personalidade que agrada e presta serviços num espírito de harmonia, essas qualidades muitas vezes compensam deficiências, tanto na qualidade quanto na quantidade dos serviços prestados.

Contudo, nada pode substituir uma conduta agradável.

27 Modos de Falhar



A maior tragédia da vida consiste em homens e mulheres que tentam seriamente e falham. A tragédia está na maioria avassaladora de gente que falha, comparada aos poucos que vencem.

Conheça agora as descrições das 27 razões principais do fracasso, de acordo com Napoleon Hill.

Ao percorrer a lista, examine-se com auxílio dessa, ponto por ponto, com o propósito de descobrir quantas dessas causas de fracasso estão entre você e o sucesso:

1. Carga hereditária desfavorável

Há muito pouco a fazer, se é que há algo, por pessoas nascidas com deficiência de inteligência. Observe, porém, que esse é, no entanto, o único dos trinta casos de fracasso que não pode ser facilmente corrigido por qualquer indivíduo.

2. Falta de um propósito bem definido na vida

Não há esperança de sucesso para a pessoa que não tem um propósito central, ou objetivo, definido para perseguir. Talvez essa fosse a principal causa do fracasso.

3. Falta de ambição de aspirar acima da mediocridade

Não há esperança à pessoa indiferente a ponto de não querer progredir na vida e que não esteja disposta a pagar o preço.

Todos anseiam pelo sucesso, mas poucos estão dispostos a percorrer o caminho.

4. Instrução insuficiente

Essa é uma desvantagem facilmente sanável. A experiência provou que as pessoas mais instruídas são as que se fazem por si mesmas ou autodidatas.

É preciso mais do que um diploma de escola superior para tornar a pessoa instruída. Qualquer pessoa instruída aprendeu a conseguir o que quiser na vida, sem violar direitos alheios.

A instrução consiste não tanto nos conhecimentos, mas nos conhecimentos aplicados com eficiência e persistência.

As pessoas são pagas não só pelo que sabem, mas, mais especificamente, pelo que fazem com o que sabem.

5. Falta de autodisciplina

A disciplina vem através do autocontrole, o que significa que se deve controlar todas as qualidades negativas. Antes de poder controlar as condições, você deve controlar a si mesmo.

Autodomínio é a tarefa mais árdua que você jamais enfrentará. Se não vencer seu eu, será vencido por ele.

Você poderá ver, ao mesmo tempo, seu melhor amigo e maior inimigo, colocando-se diante do espelho.

6. Influências desfavoráveis do meio, durante a infância

Conforme se curva o galho, a árvore se inclina.

A maioria das pessoas de tendências criminosas adquire essas tendências como resultado do mau ambiente e de amizades impróprias durante a infância.

7. Procrastinação

Esta é uma das causas mais comuns de fracasso.

A procrastinação está à sombra de todo o ser humano, esperando a oportunidade de estragar-lhe as chances de sucesso.

A maioria de nós atravessa a vida como fracassado porque espera o “momento certo” para começar algo que valha a pena.

Não fique esperando.

O momento nunca será “exatamente certo”.

Comece onde está e use quaisquer ferramentas que tenha à mão. Ferramentas melhores aparecerão ao longo de seu caminho.

8. Falta de persistência

Muitos de nós somos bons “iniciadores”, mas péssimos “finalizadores” de todas as coisas que começamos. Além do que, as pessoas estão inclinadas a desistir aos primeiros sinais da derrota.

Não há substituto para a persistência.

A pessoa que faz da persistência sua palavra chave, descobre que o "Velho Senhor Fracasso" finalmente se cansa e vai embora. O fracasso não é capaz de enfrentar a persistência.

9. Personalidade negativa

Não há esperança de sucesso para a pessoa que repele os outros, através de uma personalidade negativa.

O sucesso vem pela aplicação do poder e esse é atingido pelo esforço conjunto de outras pessoas.

Uma personalidade negativa não induz à cooperação.

10. Desejo descontrolado por "ganhar algo de graça"

O instinto de jogador leva milhões de pessoas ao fracasso.

Provas disso podem ser encontradas recentemente, quando milhões de pessoas tentaram ganhar dinheiro "investindo" em pirâmides financeiras.

11. Falta de poder de decisão definido

Homens bem sucedidos chegam às decisões com rapidez e, se for o caso, as mudam muito lentamente. Homens que fracassam chegam às decisões, se é que chegam, muito lentamente e mudam-nas com rapidez e freqüência.

Indecisão e procrastinação são irmãs gêmeas.

Onde uma se encontra, geralmente, se pode achar a outra. Destrua esse par, antes que ele o prenda à roda de moer do fracasso.

12. Escolha errada do cônjuge

Essa é uma das causas mais comuns do fracasso.

O casamento põe as pessoas em contato íntimo. Se essa relação não for harmoniosa, é provável que venha o fracasso.

Além disso, trata-se de uma forma de fracasso marcada pela tristeza e infelicidade, destruindo todos os sinais de ambição.

13. Excesso de cautela

A pessoa que não se arrisca, geralmente tem de se contentar com as sobras, quando os outros já se satisfizeram, exercendo suas escolhas.

O excesso de cautela é tão prejudicial quanto a pouca cautela. Ambos os extremos devem ser evitados.

A própria vida está repleta do elemento do risco ou perigo.

14. Escolha errada dos parceiros comerciais

Essa é uma das causas mais comuns de fracasso, em negócios. Ao oferecer serviços pessoais, deve-se ter grande cuidado em escolher um empregador que seja uma inspiração e que seja, ele próprio, inteligente e bem sucedido.

Nós imitamos aqueles com quem nos associamos mais proximamente. Escolha um empregador que mereça ser imitado.

15. Superstição e preconceito

Superstição é um tipo de temor. É também um sinal de ignorância. Os homens de êxito mantêm a mente aberta e não temem nada.

16. Escolha errada de vocação

Ninguém pode obter sucesso numa linha de atividade que não goste. O passo mais importante é a escolha de um trabalho a qual você possa se entregar de corpo e alma.

17. Falta de concentrarão de esforço

O pau-para-toda-obra raramente é bom em alguma coisa. Concentre seus esforços em um objetivo definido, principal.

18. O hábito dos gastos indiscriminados

O mão aberta não pode ter sucesso, principalmente porque está sempre apavorado com a pobreza.

Forme o hábito da economia sistemática, guardando uma porcentagem definida da sua renda. Dinheiro no banco proporciona uma base segura de coragem, ao negociar a venda do que você tem a oferecer.

Sem dinheiro, é preciso aceitar o que é oferecido e ficar contente de obtê-lo.

19. Falta de entusiasmo

Sem entusiasmo não se pode ser convincente. Além disso, o entusiasmo é contagiante e a pessoa que o tem sob seu domínio é geralmente bem vinda em qualquer grupo de pessoas.

20. Intolerância

Quem tiver mentalidade estreita raramente progride. A intolerância significa que se parou de adquirir conhecimentos.

As formas mais danosas de intolerância são as que se relacionam com diferenças de opinião religiosa, racial e política.

21. Falta de moderação

As formas mais prejudiciais da falta de moderação relacionam-se com atividades gastronômicas, alcoólicas e sexuais. Abusar de qualquer delas é fatal ao sucesso.

22. Inabilidade de cooperar com outros

Mais gente perde os cargos e grandes oportunidades na vida por essa falta, que por todas as outras razões combinadas.

É uma falha que nenhum homem de negócios ou líder bem informado irá tolerar.

23. Posse de poder não adquirido por esforço próprio

O poder, nas mãos de quem não o adquiriu gradualmente (seja por herança ou ganho em loteria), é, não raro, fatal ao sucesso.

Riqueza rápida demais é mais perigosa que a pobreza.

24. Desonestidade intencional

Não há substituto para a honestidade.

Pode-se ser temporariamente desonesto, por força das circunstâncias, sobre as quais não se têm controle, sem dano permanente. Mas não há esperança para a pessoa desonesta por livre escolha.

Mais cedo ou mais tarde, suas ações a apanham e ela pagará com a perda da reputação e talvez até da liberdade.

25. Egoísmo e vaidade

Essas qualidades são verdadeiras luzes vermelhas, que avisam aos outros que se afastem. São fatais ao sucesso.

26. Adivinhar em vez de pensar

A maioria das pessoas é indiferente ou preguiçosa demais para reunir fatos com os quais raciocine com exatidão. Preferem agir baseadas em "opiniões", criadas por adivinhação ou julgamentos instantâneos.

27. Falta de capital

Essa é uma causa comum de fracasso, entre os que começam em negócios, pela primeira vez, sem reserva suficiente de capital para absorver o choque de seus erros e agüentá-los até que estabeleçam sua reputação.

Nessas 27 causas principais de fracasso encontra-se a descrição da tragédia da vida, que acontece a praticamente todos os que tentam e falham.

Será de grande utilidade se você puder pedir a alguém que o conheça bem, para percorrer essa lista com você, ajudando-o a se analisar através dessas causas do fracasso. Será benéfico se o tentar sozinho.

A maioria das pessoas não pode se ver como outros a vêem. Você pode ser uma delas.

Conclusão – Recapitulando…

Antes de chegar à conclusão desta lição, recomendo que você leia o livro *Think and Grow Rich*, de Napoleon Hill. Este livro é de 1937, mas ainda bastante atual.

Como o li em inglês, não sei exatamente qual a tradução correta em português, mas já vi essas duas: "Quem pensa enriquece" e "Pense e enriqueça".

Por sinal, esta lição foi praticamente extraída deste livro, dada a altíssima qualidade dos ensinamentos sobre crenças que limitam nosso crescimento e criam barreiras para o enriquecimento.

Agora vamos recapitular esta lição:

Vimos que a **derrota o torna mais forte**. Se o primeiro plano que adotar não obtiver sucesso substitua-o por um novo; se esse também falhar, substitua-o novamente com outro, e, assim por diante, até encontrar um plano que dê certo.

Este é o ponto em que a maioria das pessoas fracassa, por falta de persistência em criar planos novos que tomem o lugar dos que falharam.

Depois vimos que há **dois tipos de pessoas no mundo**. Um deles é conhecido como o dos líderes, o outro dos seguidores.

Resolva, no inicio, se você pretende tornar-se líder em sua profissão, ou permanecer um seguidor.

Em seguida, mostrei os **11 segredos da liderança**:

1. Coragem inabalável
2. Autocontrole
3. Agudo senso de justiça
4. Decisão definida
5. Planos definidos
6. O hábito de fazer mais do que aquilo por que se foi pago
7. Personalidade agradável
8. Simpatia e compreensão
9. Domínio das atividades
10. Disposição para assumir inteira responsabilidade
11. Cooperação

Apresentei também os dez principais **erros dos líderes** que falham:

1. Inabilidade em organizar atividades
2. Má vontade em fazer serviços humildes
3. Expectativa de pagamento pelo que "sabem" em vez de o que fazem com o que sabem
4. Medo da competição dos seguidores
5. Falta de imaginação
6. Egoísmo
7. Intransigência
8. Deslealdade
9. Ênfase da autoridade da liderança
10. Ênfase do título

Por fim, apresentei as 27 principais **causas do fracasso**:

1. Carga hereditária desfavorável
2. Falta de um propósito bem definido na vida
3. Falta de ambição de aspirar acima da mediocridade
4. Instrução insuficiente
5. Falta de autodisciplina
6. Influências desfavoráveis do meio, durante a infância
7. Procrastinação
8. Falta de persistência
9. Personalidade negativa
10. Desejo descontrolado por "ganhar algo de graça"
11. Falta de poder de decisão definido
12. Escolha errada do cônjuge
13. Excesso de cautela
14. Escolha errada dos parceiros comerciais
15. Superstição e preconceito
16. Escolha errada de vocação
17. Falta de concentração de esforço
18. O hábito dos gastos indiscriminados
19. Falta de entusiasmo
20. Intolerância
21. Falta de moderação
22. Inabilidade de cooperar com outros
23. Posse de poder não adquirido por esforço próprio
24. Desonestidade intencional
25. Egoísmo e vaidade
26. Adivinhar em vez de pensar
27. Falta de capital

O que fazer agora?

A auto-análise deve ser feita no fim de cada ciclo (geralmente anual), de modo que você possa incluir nas resoluções do Ano Novo os progressos que a análise indica deverem ser feitos.

Faça esse balanço fazendo-se as perguntas que estão a seguir, e examinando as respostas, com o auxílio de alguém que não permita que você se iluda quanto à exatidão das respostas.

1. Alcancei o objetivo que estabeleci a mim mesmo, esse ano?
2. Prestei serviço da melhor qualidade de que fui capaz ou poderia ter melhorado uma parte desse serviço?
3. Prestei a maior quantidade de serviço de que fui capaz?
4. O espírito de minha conduta foi harmonioso e cooperativo, o tempo todo?
5. Permiti ao hábito da procrastinação que diminuísse minha eficiência e, se assim, até que ponto?
6. Melhorei minha personalidade e, se e assim, de que maneira?
7. Fui persistente em seguir meus planos até completá-los?
8. Tomei decisões com rapidez e de caráter definido, em todas as ocasiões?
9. Fui cauteloso demais ou cauteloso de menos?
10. Minhas relações com os companheiros de trabalho foram agradáveis ou desagradáveis? Se foram desagradáveis, a falta foi minha em parte ou inteiramente?
11. Dissipei alguma energia por falta de concentração de esforço?
12. Fui compreensivo e tolerante em relação a todos os assuntos?
13. De que maneira melhorei minha capacidade de prestar serviços?
14. Faltou moderação em algum de meus hábitos?
15. Expressei, aberta ou secretamente, qualquer forma de egoísmo?
16. Minha conduta para com os companheiros levou-os a respeitar-me?
17. Minhas opiniões e decisões se basearam em adivinhações ou na exatidão de análise e raciocínio?
18. Segui o hábito de fazer um orçamento de meu tempo, despesas e receitas? E segui rigorosamente esse orçamento?
19. Quanto tempo dediquei a esforços inúteis, que poderia ter aproveitado melhor?
20. Como reorganizar meu tempo e mudar os hábitos, de modo a tornar-me mais eficiente durante o ano que vem?
21. Sou culpado de alguma conduta não aprovada por minha consciência?
22. De que maneira prestei mais e melhor serviço do que me pagaram para prestar?
23. Fui injusto para com alguém e, se o fui, de que maneira?
24. Se fosse eu o comprador de meus serviços esse ano, estaria satisfeito com minha aquisição?
25. Estou seguindo a vocação certa e, se não, por que razão?
26. O comprador de meus serviços ficou satisfeito com eles e, se não, por que razão?
27. Qual a minha média atual nos princípios fundamentais do sucesso? (*Tire essa média com justiça e franqueza, fazendo-a verificar por alguém com coragem suficiente para executá-la com exatidão.*)

Até a próxima lição!