RÉFLÉCHISSEZ ET DEVENEZ RICHE

LE GRAND LIVRE DE L'ESPRIT MAÎTRE

Napoleon Hill
avec Joel Fotinos et August Gold

AdA

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

RÉFLÉCHISSEZ ET DEVENEZ RICHE

LE GRAND LIVRE DE L'ESPRIT MAÎTRE

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

RÉFLÉCHISSEZ ET DEVENEZ RICHE

LE GRAND LIVRE DE L'ESPRIT MAÎTRE

Napoleon Hill
avec Joel Fotinos et August Gold

Traduit de l'anglais par
Sylvie Trudeau

AdA éditions

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2011 Joel Fotinos et August Gold
Titre original anglais : Think and Grow Rich, The Master Mind Volume
Copyright © 2014 Éditions AdA Inc. pour la traduction française
Cette publication est publiée en accord avec Penguin Group Inc.
Tous droits réservés. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite sous quelque forme que ce soit sans la permission écrite de l'éditeur, sauf dans le cas d'une critique littéraire.

L'auteur de ce livre n'offre aucun avis médical et ne prescrit l'usage d'aucune technique en guise de traitement pour des problèmes physiques, émotionnels ou médicaux. Le seul but de l'auteur est d'offrir des renseignements de nature générale afin de soutenir votre quête de bien-être émotionnel et spirituel. L'auteur et l'éditeur ne doivent être tenus responsables d'aucune manière que ce soit de tout usage personnel des renseignements contenus dans ce livre.

Ni l'éditeur ni les auteurs ne s'engagent à offrir des services ou des conseils professionnels au lecteur. Les idées, les processus et les suggestions contenus dans le présent livre ne remplacent en aucun cas une consultation avec votre médecin. Tous les sujets concernant votre santé exigent une supervision médicale. Ni l'éditeur ni les auteurs ne peuvent être tenus responsables de pertes ou dommages découlant prétendument des renseignements ou des suggestions contenues dans le présent livre.

Ce livre est destiné à fournir une information précise et documentée à l'égard du sujet traité. Il est vendu sans que l'éditeur soit engagé par cette vente à fournir quelques services que ce soient, de nature juridique, comptable ou autre. Si vous avez besoin d'aide juridique ou d'autres conseils d'experts, vous devriez obtenir les services d'un conseiller professionnel compétent.

Bien que les auteurs aient consenti tous les efforts nécessaires pour indiquer les numéros de téléphone et les adresses Internet exacts au moment de mettre sous presse, ni l'éditeur ni les auteurs n'assument la responsabilité pour les erreurs ou pour des changements ayant eu lieu après la publication. En outre, l'éditeur n'a aucune influence sur les sites Web et leurs contenus des auteurs ou de tierces parties, et n'assume aucune responsabilité à cet égard.

Éditeur : François Doucet
Traduction : Sylvie Trudeau
Révision linguistique : Féminin pluriel
Révision : Carine Paradis, Katherine Lacombe
Montage de la couverture : Sylvie Valois
Illustration de la couverture : ©Thinkstock
Mise en pages : Sylvie Valois
ISBN papier : 978-2-89733-691-2
ISBN PDF : 978-2-89733-692-9
ISBN ePub : 978-2-89733-693-6
Première impression : 2014
Dépôt légal : 2014
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque Nationale du Canada

Éditions AdA Inc.
1385, boul. Lionel-Boulet
Varennes, Québec, Canada, J3X 1P7
Téléphone : 450-929-0296
Télécopieur : 450-929-0220
www.ada-inc.com
info@ada-inc.com

Diffusion

Canada :	Éditions AdA Inc.
France :	D.G. Diffusion
	Z.I. des Bogues
	31750 Escalquens — France
	Téléphone : 05.61.00.09.99
Suisse :	Transat — 23.42.77.40
Belgique :	D.G. Diffusion — 05.61.00.09.99

Imprimé au Canada

Participation de la SODEC.
Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre du Canada (FLC) pour nos activités d'édition.
Gouvernement du Québec — Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres — Gestion SODEC.

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Hill, Napoleon, 1883-1970
[Think and Grow Rich. Français]
Réfléchissez et devenez riche
Traduction de : Think and Grow Rich : the Master Mind Volume.
ISBN 978-2-89733-691-2
1. Succès dans les affaires. 2. Carnegie, Andrew, 1835-1919. I. Fotinos, Joel. II. Gold, August, 1955- . III. Titre. IV. Titre : Think and Grow Rich. Français.
HF5386.H5714 2014 650.1 C2013-942634-5

Copyright © 2014 Editions AdA.

TABLE DES MATIÈRES

I. INTRODUCTION 1

II. CONTRAT AVEC VOUS-MÊME :
DÉCLARATION D'INTENTION 9

III. RÉFLÉCHISSEZ ET DEVENEZ RICHE
(TEXTE ORIGINAL PUBLIÉ EN 1937) 11

Préface de l'éditeur 15
Préface de l'auteur 17
Chapitre 1 Introduction 25
Chapitre 2 Le désir 41
Chapitre 3 La foi 61
Chapitre 4 L'autosuggestion 81
Chapitre 5 Les connaissances spécialisées 89
Chapitre 6 L'imagination 105
Chapitre 7 L'élaboration des plans 121
Chapitre 8 L'esprit de décision 165
Chapitre 9 La persévérance 179
Chapitre 10 Le pouvoir de l'esprit maître 197
Chapitre 11 Le mystère de la transmutation sexuelle 205
Chapitre 12 L'esprit subconscient 227
Chapitre 13 Le cerveau humain 235
Chapitre 14 Le sixième sens 243
Chapitre 15 Vaincre les six fantômes de la peur 255

Copyright © 2014 Editions AdA.

IV. CRÉEZ VOTRE ESPRIT MAÎTRE 289

V. INSPIRATION ADDITIONNELLE 299
Extrait de *La science de la grandeur* par Wallace D. Wattles 300
Extrait de *La science de l'enrichissement* par Wallace D. Wattles 306
Extrait de *L'homme est le reflet de ses pensées* par James Allen 310
Extrait de *The Power of Decision* par Raymond Charles Barker 312
Extrait de *Comment vivre avec 24 heures par jour par* Arnold Bennett 318
Extrait de *The Pathway of Roses* par Christian Larson 319

VI. LISTE DE LECTURE DES CLASSIQUES SUR LE SUCCÈS 321

VII. LE PARCOURS DE RÉFLEXION SUR LA VOIE DE LA RICHESSE EN 90 JOURS 323

À PROPOS DES AUTEURS 333

Copyright © 2014 Editions AdA.

I.
INTRODUCTION

Nous vous souhaitons une bonne lecture de *Réfléchissez et devenez riche, le grand livre de l'esprit maître*. Il s'agit de l'édition de référence du grand classique et grand succès de librairie de Napoleon Hill, qui s'est vendu en millions d'exemplaires et qui a aidé un nombre incalculable de gens à trouver non seulement la richesse financière, mais aussi les richesses de la vie, la passion et la joie. Vous avez entre les mains un livre qui peut changer votre vie, et qui le fera si vous vous immergez dans les idées et les concepts qu'il contient.

Le livre lui-même est cité par de nombreux experts de la finance, magnat des affaires et autres gourous de croissance personnelle comme l'un des livres qui ont contribué à façonner leur vie. Pourquoi ce livre a-t-il touché une corde sensible et continue-t-il d'être l'un des livres les plus vendus depuis sa publication d'origine en 1937 ? Nous croyons que les concepts et les exercices mis de l'avant dans *Réfléchissez et devenez riche* fonctionnent.

Chargé par le grand magnat de l'acier et philanthrope Andrew Carnegie d'examiner s'il y avait une similitude des croyances et des actions chez les nouveaux millionnaires les plus riches d'Amérique, Napoleon Hill a passé une vingtaine d'années à étudier ces hommes et ces femmes. Il a découvert qu'il y avait des idées et des actions en commun entre ces personnes et, à l'origine, il a publié ses réflexions en 1926 dans une série de livres appelés les *Lois du succès*. Il condensa ensuite ces idées en un seul volume compact intitulé *Réfléchissez et devenez riche* et, jusqu'à maintenant, de nombreuses générations ont été influencées par sa philosophie.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Napoleon Hill a découvert qu'il y avait « treize étapes sur la route de la richesse » : il s'agit des treize principes qui constituent sa philosophie prônant qu'en y réfléchissant on peut devenir riche. Vous remarquerez quelque chose de très intéressant au sujet de ces treize étapes : aucune d'elles ne fait mention de mots comme « argent », « richesse » ou « finances ». Ces treize étapes, notamment le désir, l'autosuggestion et l'imagination, étaient révolutionnaires en ce qu'elles mettaient en lumière les étapes qu'il faut franchir pour obtenir non seulement des richesses financières, mais aussi les richesses offertes par quoi que ce soit que nous désirons ardemment. En fait, bien des gens se sont servis de *Réfléchissez et devenez riche* pour imaginer et réaliser ce qu'ils désiraient le plus dans leur vie. Les principes sont universels, et les personnes de tous les milieux, de tous les âges et de partout dans le monde peuvent les mettre en application.

Nous croyons que l'une des raisons pour lesquelles *Réfléchissez et devenez riche* a eu tant de succès pendant toutes ces années et pourquoi tant de gens ont lu et adoré ce livre est qu'il s'agit d'un livre qui attribue à chaque individu la responsabilité de sa propre vie, là où elle doit être. Lorsque vous lisez le livre et que vous commencez réellement à prendre les mesures qui y sont recommandées, il se passe quelque chose d'étonnant. Soudainement, vous êtes activement engagé dans votre propre vie, vous prenez maintenant une part active à votre propre succès. Vous créez vos expériences présentes et futures.

Nous avons entendu d'innombrables histoires de personnes qui ont entrepris la lecture de *Réfléchissez et devenez riche* et ont commencé à prendre les mesures suggérées par Napoleon Hill. Non seulement ces personnes réalisent leurs désirs, mais commencent aussi à voir que leur succès était à portée de main depuis toujours. Lorsqu'elles commencent à passer plus de temps à mettre en pratique cette philosophie dans leur vie qu'elles n'en passent à tout remettre au lendemain et à éviter de vivre leur vie, toute leur vie s'ouvre devant elles, et elles voient qu'elles peuvent obtenir tout ce qu'elles désirent vraiment.

Nous avons également remarqué autre chose à mesure que nous avons fait l'expérience de cette philosophie et que nous l'avons enseignée à des milliers de gens au cours des ans : nous désirons généralement contrôler et diriger le processus et la manière dont notre bien vient vers nous. Nous voulons ce que nous voulons, quand nous le

Copyright © 2014 Editions AdA.

voulons. Mais lorsque nous lisons correctement *Réfléchissez et devenez riche*, nous découvrons que lorsque nous créons un but en fonction de notre désir ardent, nous passons un marché avec la vie. Notre part de ce marché avec la vie ne comprend pas la « manière » dont notre but se réalise. Ça, c'est la part du marché de la vie. Notre part du marché est plutôt de nous concentrer sur les aspects de cette entreprise dont nous seuls sommes responsables, comme la création d'un désir ardent, en nous servant constamment des principes d'autosuggestion, en étant cohérents et en persistant dans nos actions quotidiennes positives.

Au fil des ans, nous avons vu que lorsque nous commençons à lire *Réfléchissez et devenez riche* et à faire les exercices recommandés, nous entrons dans ce que nous appelons un « parcours de réflexion menant sur la voie de la richesse », c'est-à-dire que nous entreprenons une aventure dans laquelle nous devenons conscients de nos actions, de nos croyances et de nos responsabilités dans notre propre succès et notre propre bonheur. C'est un parcours au cours duquel nous dépassons constamment les limites que nous nous sommes imposées nous-mêmes et où nous vivons une vie qui est plus ample, plus pleine et plus joyeuse qu'avant. Cela ne signifie pas que le parcours sera dépourvu d'obstacles et de moments difficiles, mais plutôt que vous verrez maintenant ces difficultés pour ce qu'elles sont : des ajustements nécessaires sur la route de notre succès. Lorsque nous pouvons considérer tout ce qui nous arrive comme étant soit un bienfait, soit un mal pour un bien, nous « voyons de la bonne manière ». Les combats deviennent des opportunités, et les obstacles, des points de départ.

Cette édition de *Réfléchissez et devenez riche* est unique et vivifiante. Elle contient, d'abord et avant tout, l'édition originale de 1937 du livre classique de Napoleon Hill. L'édition originale est, à notre avis, la plus puissante et la plus convaincante. Ce format plus grand facilite la lecture et permet des marges plus larges.

Nous avons aussi intégré plus de deux cents citations portant sur le succès écrites par les penseurs les plus importants de l'histoire et des personnages plus contemporains. Ces citations sont destinées à enrichir le texte principal et à susciter davantage d'idées. Dans le coin inférieur de chaque page, nous avons repris certains passages du texte de *Réfléchissez et devenez riche* pour attirer votre attention sur

Copyright © 2014 Editions AdA.

bon nombre des concepts les plus importants de Napoleon Hill. Nous aimons appeler ces encadrés des « citations à mémoriser », parce que lorsque nous mémorisons les passages les plus importants de textes comme *Réfléchissez et devenez riche*, ils s'incrustent dans notre esprit et peuvent se révéler utiles au moment où nous en avons le plus besoin.

À la fin de chaque chapitre, nous avons ajouté des questions portant sur le chapitre, auxquelles vous pouvez répondre vous-mêmes, ou y réfléchir, ou même dont vous pouvez discuter avec votre esprit maître. Servez-vous de ces questions pour vous aider à assimiler en profondeur l'information contenue dans le chapitre. À la suite des questions, nous vous suggérons d'écrire sur une feuille ou dans un journal une courte liste de vérification intitulée « Votre choix d'étapes vers le succès ». Après avoir lu chaque chapitre, faites une liste de ce que le chapitre en question vous a inspiré et motivé à faire, puis mettez en œuvre chaque action. Une fois que vous avez réalisé une action, cochez-la parmi votre liste. Ainsi, le livre se concrétise, passant de simples idées à des idées en action dans votre vie.

À la suite du texte original de 1937, vous trouverez plusieurs aspects devant être soulignés. Tout d'abord, vous trouverez un chapitre sur la manière de créer un esprit maître dans votre vie, que ce soit un groupe d'esprit maître ou un partenaire d'esprit maître. Napoleon Hill nous dit que les esprits maîtres sont essentiels pour accroître notre succès. Servez-vous de cette section pour vous aider à créer un esprit maître qui vous sera utile.

Après la section « Créez votre esprit maître », nous présentons une section contenant des textes d'inspiration. Nous y avons réuni des extraits de six classiques sur le succès bien connus et mis à l'épreuve au fil du temps. Il s'agit de : *La science de la grandeur* et de *La science de l'enrichissement*, de Wallace C. Wattles ; *L'homme est le reflet de ses pensées*, de James Allen ; *Comment vivre avec 24 heures par jour* d'Arnold Bennett ; *The Power of Decision* de Raymond Charles Barker ; et enfin, *The Pathway of Roses* de Christian Larson. Ces extraits sauront vous inspirer, vous motiver et vous instruire à mesure que vous poursuivrez votre parcours de réflexion sur la voie de la richesse.

Immédiatement après ces six extraits, nous avons inclus une liste de lecture des classiques sur le succès. Il s'agit d'une liste d'autres livres portant sur le succès qui peuvent agrémenter votre parcours sur la voie de la richesse. Nous les avons présentés ici pour vous aider

Copyright © 2014 Editions AdA.

à devenir ce que M. Hill appelle un « perpétuel étudiant ». Apprendre, c'est croître, et la croissance apporte le succès.

Si vous êtes de ceux qui se demandent quelle est la meilleure approche pour lire *Réfléchissez et devenez riche*, vous trouverez également un autre outil exceptionnel à la fin de ce livre : la liste de vérification d'un parcours de réflexion sur la voie de la richesse en quatre-vingt-dix jours. Cette liste répartira les enseignements du livre en un programme de quatre-vingt-dix jours (en fait, il s'agit plutôt de quatre-vingt-onze jours...). Des directives quant à la manière de faire la lecture de *Réfléchissez et devenez riche* vous guideront, un chapitre à la fois, puis vous garderont sur le droit chemin afin que chaque semaine vous puissiez maximiser votre expérience de la matière que vous êtes en train de lire.

Enfin, nous vous suggérons de tenir un journal ou de conserver un cahier à portée de main pour y consigner vos notes et remarques sur le succès. Remplissez-le d'idées d'actions, de projets, d'entreprises ; notez-y des réflexions, faites-y de petites esquisses, ou quoi que ce soit d'autre qui servira à appuyer votre parcours de réflexion sur la voie de la richesse. Ces pages sont un champ libre où vos réflexions peuvent vous emmener hors des sentiers battus.

Et encore quelques remarques avant que vous n'entrepreniez votre parcours. Tout au long de ce livre, nous avons cité l'ouvrage de Napoleon Hill et ceux des autres auteurs presque textuellement. C'est-à-dire que le texte présenté est à peu de mots près celui qu'ils ont écrit, incluant l'utilisation presque systématique des pronoms masculins, l'utilisation de majuscules et l'orthographe en usage au moment où ces ouvrages ont été écrits. Outre quelques corrections grammaticales mineures apportées dans le but de faciliter la lecture, vous lisez une traduction française de la version originale anglaise *Think and Grow Rich* et d'autres ouvrages, qui reflètent l'intention des auteurs. Nous croyons qu'il était important de maintenir ces documents dans l'état le plus près de l'original possible.

La documentation supplémentaire et le format que nous vous présentons ici visent uniquement à compléter et améliorer ce qui à la base est la principale raison pour laquelle vous avez acheté ce livre et pour laquelle vous voulez le lire : l'œuvre magistrale de Napoleon Hill, *Réfléchissez et devenez riche*. En aucun cas et en aucune manière le présent livre n'est destiné à remplacer l'original. Servez-vous de

Copyright © 2014 Editions AdA.

l'information supplémentaire qui fonctionne pour vous et passez outre celle qui ne vous intéresse pas. Toutefois, il est important de prendre note que la documentation et les outils additionnels que nous avons choisis avec beaucoup de soin sont fondés sur des années d'enseignement de ces idées; c'est pourquoi nous vous soulignons également que l'utilisation de toute l'information et des outils contenus ici signifiera que vous tirerez le meilleur profit possible de cette édition de *Réfléchissez et devenez riche.*

Nous désirons également vous faire connaître deux autres outils que vous pourriez vouloir utiliser conjointement à cette édition axée sur l'esprit maître de *Réfléchissez et devenez riche.* Il s'agit du cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook* , qui regroupe les exercices, les suggestions et les idées de *Réfléchissez et devenez riche* (ainsi que d'autres exercices inspirés par le livre) dans un cahier d'exercices qui suit *Réfléchissez et devenez riche* à la lettre, chapitre par chapitre, de sorte que vous puissiez lire un chapitre du livre et ensuite utiliser le cahier d'exercices pour mettre en application les enseignements du livre. C'est un outil pratique et utile que nous avons conçu après avoir utilisé pendant des années des classeurs à anneaux pour conserver chacun des exercices. Le cahier d'exercices s'avère plus pratique et facilitera votre parcours.

Dans le même ordre d'idées, le journal personnel *The Think and Grow Rich Success Journal* vous permettra de tirer le meilleur parti des efforts que vous consentirez. Il s'agit d'un journal personnel dans lequel vous pouvez écrire sur votre parcours de réflexion sur la voie de la richesse, inscrire les actions que vous prendrez pour pouvoir les suivre plus facilement, et consigner toutes vos idées, vos réflexions et vos actions qui seront regroupées dans un même ouvrage. L'édition imprimée contient également en prime un CD contenant un choix de citations et d'affirmations sur le succès tirées de *Réfléchissez et devenez riche,* que vous pourrez écouter en complément à votre lecture.

Il est maintenant temps pour vous d'entreprendre votre propre parcours de réflexion sur la voie de la richesse. Entamez ce parcours avec un esprit ouvert, un désir de mettre en pratique ce que recommande Napoleon Hill et un engagement renouvelé à prendre les mesures nécessaires jusqu'à ce que vous ayez atteint votre but. Ne vous arrêtez pas avant d'avoir créé pour vous la vie que vous désirez.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Faites de ce parcours un voyage aussi créatif, signifiant et plaisant que possible. Il s'agit de votre parcours, car c'est votre vie, et les clés de cette transformation se trouvent à portée de la main, dès la page suivante…

— Joel Fotinos et August Gold

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

II.
CONTRAT AVEC VOUS-MÊME : DÉCLARATION D'INTENTION

Sur une feuille, rédigez un énoncé clair et concis de la somme d'argent que vous avez l'intention d'acquérir, indiquez une date limite pour y arriver, déclarez ce que vous avez l'intention d'offrir en échange de cet argent et décrivez précisément le plan par lequel vous avez l'intention de l'accumuler.

Consultez à la page 44 les directives concises de Napoleon Hill pour remplir votre déclaration d'intention.

La page suivante vous montre un exemple de ce que pourrait avoir l'air votre déclaration d'intention. Écrivez-la sur une feuille ou dans un journal.

Copyright © 2014 Editions AdA.

MA DÉCLARATION D'INTENTION

La somme exacte d'argent que je désire est : X $

J'ai l'intention de donner X en échange de l'argent que je désire.

J'ai l'intention de posséder cet argent d'ici le : [date]

Mon plan d'action est le suivant :

1. _____

2. _____

3. _____

Signature : _____

Date : _____

Copyright © 2014 Editions AdA.

III.
RÉFLÉCHISSEZ ET DEVENEZ RICHE
(TEXTE ORIGINAL PUBLIÉ EN 1937)

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

TABLE DES MATIÈRES

Préface de l'éditeur 15
Préface de l'auteur 17

Chapitre 1 : INTRODUCTION 25

Chapitre 2 : LE DÉSIR
Première étape vers la richesse 41

Chapitre 3 : LA FOI
Deuxième étape vers la richesse 61

Chapitre 4 : L'AUTOSUGGESTION
Troisième étape vers la richesse 81

Chapitre 5 : LES CONNAISSANCES SPÉCIALISÉES
Quatrième étape vers la richesse 89

Chapitre 6 : L'IMAGINATION
Cinquième étape vers la richesse 105

Chapitre 7 : L'ÉLABORATION DES PLANS
Sixième étape vers la richesse 121

Chapitre 8 : L'ESPRIT DE DÉCISION
Septième étape vers la richesse 165

Chapitre 9 : LA PERSÉVÉRANCE
Huitième étape vers la richesse 179

Copyright © 2014 Editions AdA.

Chapitre 10 : LE POUVOIR DE L'ESPRIT MAÎTRE
Neuvième étape vers la richesse 197

Chapitre 11 : LE MYSTÈRE DE LA TRANSMUTATION SEXUELLE
Dixième étape vers la richesse 205

Chapitre 12 : L'ESPRIT SUBCONSCIENT
Onzième étape vers la richesse 227

Chapitre 13 : LE CERVEAU HUMAIN
Douzième étape vers la richesse 235

Chapitre 14 : LE SIXIÈME SENS
Treizième étape vers la richesse 243

Chapitre 15 : VAINCRE LES SIX FANTÔMES DE LA PEUR
Libérer l'esprit et le préparer à recevoir la richesse 255

Copyright © 2014 Editions AdA.

PRÉFACE DE L'ÉDITEUR

Le présent livre véhicule l'expérience de plus de cinq cents hommes de grande fortune, qui sont partis de rien et qui n'avaient autre chose à donner en échange de leurs richesses que des pensées, des idées et des plans précis.

Vous trouverez ici la philosophie complète de l'enrichissement, comme elle a été organisée à partir des réalisations réelles d'hommes connus du peuple américain et ayant le mieux réussi depuis les dernières cinquante années. Ce livre décrit ce qu'il faut faire, mais aussi comment le faire !

Il présente des directives complètes sur la manière de vendre vos services personnels.

Il vous fournit un système d'autoanalyse parfait qui dévoilera facilement ce qui, par le passé, s'est mis en travers de votre chemin sur la route de la richesse.

Il décrit la fameuse formule d'Andrew Carnegie pour la réalisation personnelle, par laquelle il a accumulé des centaines de millions de dollars pour lui-même et qui a permis à des hommes à qui il a enseigné son secret de devenir millionnaires à leur tour.

Peut-être n'aurez-vous pas besoin de tout ce qui est écrit dans ce livre (aucun des cinq cents hommes dont l'expérience est relatée ici n'en ont eu besoin), mais vous pourriez utiliser une idée, un plan ou une suggestion pour démarrer et atteindre votre objectif. À un endroit ou à un autre du livre, vous trouverez le coup de pouce nécessaire.

Le livre a été inspiré par Andrew Carnegie après qu'il eut gagné ses millions et pris sa retraite. Il a été écrit par l'homme à qui Carnegie a divulgué le secret stupéfiant de ses richesses, ce même

Copyright © 2014 Editions AdA.

homme à qui les cinq cents hommes fortunés ont révélé la source de leur richesse.

Dans ce volume, on trouvera les treize principes de l'enrichissement essentiels pour permettre à chacun d'accumuler suffisamment d'argent pour garantir leur indépendance financière. On estime que la recherche qui a été effectuée avant que le livre puisse être écrit, une recherche s'étalant sur plus de vingt-cinq années d'efforts continus, ne pourrait être reproduite pour moins de cent mille dollars.

De plus, la somme des connaissances contenues dans ce livre ne pourrait être reproduite à aucun coût, car plus de la moitié des cinq cents hommes qui ont contribué à l'information qu'il véhicule sont maintenant disparus.

La richesse ne se mesure pas toujours en argent!

L'argent et les biens matériels sont essentiels pour la liberté du corps et de l'esprit, mais il y en a certains qui croient que la plus grande des richesses ne peut être évaluée qu'en termes d'amitié, de relations familiales harmonieuses, de sympathie et de compréhension entre partenaires d'affaires et d'harmonie introspective qui apporte la paix de l'esprit et qui n'est mesurable qu'en valeurs spirituelles!

Tous ceux qui lisent, comprennent et mettent en pratique cette philosophie seront mieux outillés pour attirer et apprécier ces états plus élevés qui ont toujours été et seront toujours refusés à tous, *sauf à ceux qui sont prêts à les recevoir.*

Soyez donc prêts, lorsque vous vous exposez à l'influence de cette philosophie, à faire l'expérience d'un changement de vie qui peut vous aider non seulement à faire votre chemin avec harmonie et compréhension, mais aussi à vous préparer à l'accumulation de richesses matérielles en abondance.

— L'éditeur

Copyright © 2014 Editions AdA.

PRÉFACE DE L'AUTEUR

Dans chacun des chapitres de ce livre, il est fait mention du secret qui a permis à plus de cinq cents personnes fabuleusement riches de faire fortune. J'ai étudié soigneusement pendant de longues années la vie de ces personnalités. C'est Andrew Carnegie qui m'a fait connaître le secret il y a plus de vingt-cinq ans. Ce vieil Écossais astucieux et adorable l'a négligemment semé dans mon esprit alors que je n'étais encore qu'un garçon. Après quoi il s'est calé dans sa chaise, une lueur joyeuse dans le regard, et m'a observé attentivement pour voir si j'étais suffisamment brillant pour comprendre la pleine portée de la révélation qu'il venait de me faire.

Lorsqu'il a vu que j'avais saisi l'idée, il m'a demandé si j'étais prêt à passer vingt ans ou plus à me préparer afin de révéler ce secret au monde entier, aux hommes et aux femmes dont la vie pourrait être un échec s'ils ne connaissaient pas le secret. Je lui ai répondu que j'acceptais de le faire et, avec l'aide de M. Carnegie, j'ai tenu ma promesse.

Cet ouvrage recèle ce secret, qui a été testé par des milliers de gens issus de tous les milieux. M. Carnegie voulait que la formule magique qui lui avait permis de faire fortune puisse être mise à la disposition de personnes qui n'ont pas le temps d'étudier comment gagner de l'argent. Il espérait que je pourrais éprouver et démontrer l'efficacité de la formule grâce à l'expérience d'hommes et de femmes de vocations diverses. Il croyait que toutes les écoles publiques et les universités devaient adopter la formule, car il était convaincu que si elle était enseignée correctement, elle pouvait révolutionner tout le système éducatif, réduisant ainsi de moitié le temps passé à l'école.

L'expérience de M. Carnegie avec Charles M. Schwab, et avec d'autres jeunes hommes comme M. Schwab, l'avait convaincu que la

Copyright © 2014 Editions AdA.

plupart de ce qui est enseigné dans les écoles n'est d'aucune utilité pour ce qui est de gagner sa vie ou d'amasser une fortune. Il était arrivé à cette conclusion après avoir pris successivement dans son entreprise un certain nombre de jeunes hommes, dont bon nombre étaient peu instruits, pour les encadrer dans l'utilisation de cette formule, développant chez ces derniers un sens du leadership hors du commun. En outre, *ses instructions ont permis à toutes les personnes qui les ont suivies de faire fortune.*

Dans le chapitre sur la foi, vous lirez l'histoire étonnante de la United States Steel Corporation, société imaginée et développée par l'un des jeunes hommes ayant servi d'exemple à M. Carnegie pour démontrer que sa formule serait efficace *pour tous ceux qui étaient prêts à l'utiliser.* Cette simple mise en pratique du secret par ce jeune homme, Charles M. Schwab, lui a assuré une fortune énorme tant pécuniaire qu'en opportunités saisies. Grosso modo, cette utilisation particulière de la formule a permis de générer six cents millions de dollars.

Ces faits – et il s'agit de faits bien connus de toutes les personnes qui connaissaient M. Carnegie – vous donnent une bonne idée de ce que la lecture de ce livre pourrait vous apporter, à condition que *vous sachiez ce que vous voulez.*

Avant même que la période d'essai pratique de vingt ans ne fût écoulée, le secret avait été révélé à plus de cent mille hommes et femmes qui l'ont utilisé à leur propre avantage, comme M. Carnegie l'avait prévu. Certains ont pu amasser une fortune grâce à lui. D'autres l'ont utilisé avec succès pour faire régner l'harmonie dans leur foyer. Un membre du clergé en a fait une utilisation si efficace qu'il lui a rapporté un revenu de plus de soixante-quinze mille dollars par an.

Arthur Nash, un tailleur de Cincinnati, s'est servi de son entreprise au bord de la faillite comme « cobaye » pour tester la formule. Les affaires ont repris et ont assuré la fortune des propriétaires. L'entreprise continue de prospérer, bien que M. Nash ne soit plus là. C'était une expérience tellement unique en son genre que les journaux et les magazines lui avaient fait à l'époque une publicité élogieuse d'une valeur de près d'un million de dollars.

Le secret a été transmis à Stuart Austin Wier de Dallas, au Texas. Il était prêt, tellement prêt qu'il a renoncé à sa profession et a étudié le droit. A-t-il réussi ? Son histoire est également racontée dans ce livre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

J'avais révélé le secret à Jennings Randolph, le jour où il a obtenu son diplôme de l'université, et il l'a utilisé avec tellement d'efficacité qu'il en est maintenant à son troisième mandat en tant que membre du Congrès, tout en ayant une excellente occasion de continuer à l'utiliser jusqu'à ce qu'il lui ouvre les portes de la Maison-Blanche.

Alors que je travaillais comme chef de publicité de l'établissement d'enseignement LaSalle Extension University, qui était loin d'être une institution célèbre à l'époque, j'avais eu le privilège de voir J. G. Chapline, président de l'université, utiliser la formule de façon si efficace qu'il a fait de LaSalle l'une des grandes écoles de formation à distance du pays.

Le secret auquel je fais référence est mentionné pas moins d'une centaine de fois dans cet ouvrage. Il n'est pas nommé directement, car il semble être plus efficace lorsqu'il est simplement dévoilé et laissé à la vue, là où ceux qui sont prêts et qui le recherchent pourront le relever. C'est pour cette raison que M. Carnegie me l'avait jeté aussi discrètement, sans me le nommer précisément.

Si vous êtes prêt à le mettre à profit, vous reconnaîtrez ce secret au moins une fois dans chaque chapitre. J'aimerais me targuer du privilège de vous dire comment vous saurez que vous êtes prêt, mais cela vous priverait d'une bonne partie de l'avantage dont vous pourriez profiter en le découvrant par vous-même.

Alors que je rédigeais ce livre, mon propre fils, qui terminait alors sa dernière année d'études à l'université, prit le manuscrit du chapitre 2, le lut, et découvrit le secret par lui-même. Il utilisa l'information avec tellement d'efficacité qu'il obtint directement un poste de responsabilité, avec un salaire initial plus élevé que celui du commun des mortels. Son histoire est racontée brièvement au chapitre 2. En la lisant, cela vous permettra peut-être d'écarter le sentiment que vous auriez pu avoir au début du livre, voulant que celui-ci semble en promettre trop. Et aussi, si vous avez déjà été découragé, si vous avez eu des difficultés à surmonter les épreuves qui vous ont usé jusqu'à l'âme, si vous avez essayé et échoué, si vous avez déjà été handicapé par une maladie ou une affliction physique, l'histoire de la découverte et de l'utilisation par mon fils de la formule de Carnegie pourrait être pour vous l'oasis que vous cherchiez dans le « désert des espoirs perdus ».

Le président Woodrow Wilson a utilisé ce secret intensivement pendant la guerre mondiale. Il l'a fait transmettre à tous les soldats

Copyright © 2014 Editions AdA.

qui ont combattu pendant la guerre, savamment intégré dans la formation qu'ils recevaient avant de partir au front. Le président Wilson m'a dit qu'il avait été un facteur crucial pour mobiliser les fonds requis pour la guerre.

Il y a plus d'une vingtaine d'années, l'Honorable Manuel L. Quezon (qui était alors commissaire résident aux Philippines) s'était inspiré du secret pour obtenir l'émancipation de son peuple. Il a obtenu l'indépendance des Philippines, et a été le premier président de l'État libre.

Chose étrange à propos de ce secret, tous ceux qui l'ont acquis et l'utilisent se trouvent littéralement emportés vers le succès, sans faire trop d'efforts, et ne connaissent plus jamais l'échec ! Si vous en doutez, notez le nom des personnalités qui l'ont utilisé, peu importe l'endroit où elles sont mentionnées, et allez vérifier leur succès par vous-même, vous en serez convaincus.

Avoir quelque chose pour rien, c'est impossible !

Vous ne pouvez pas obtenir le secret auquel je fais référence sans y mettre le prix, même si ce prix est de loin inférieur à sa valeur réelle. Ceux qui ne le recherchent pas intentionnellement ne pourront pas l'obtenir, à aucun prix. Le secret ne se donne pas et il ne s'achète pas, simplement parce qu'on l'obtient en deux parties. Ceux qui sont prêts à recevoir le secret en possèdent déjà la première.

L'utilité du secret sera la même pour tous ceux qui sont prêts à l'obtenir. L'éducation n'a rien à voir avec cela. Longtemps avant ma naissance, Thomas A. Edison s'était trouvé en possession du secret, et il l'avait utilisé de façon si intelligente qu'il est devenu le premier inventeur au monde, bien qu'il n'eût fréquenté l'école que pendant trois mois.

Le secret avait été transmis à un partenaire d'affaires de M. Edison. Celui-ci l'a utilisé de façon si efficace que, bien qu'il ne gagnât alors que douze mille dollars par an, il amassa une grande fortune et se retira des affaires alors qu'il était encore très jeune. Vous trouverez son histoire au début du premier chapitre. Elle devrait vous convaincre que devenir riche n'est pas impossible, que vous pouvez encore devenir la personne que vous rêvez d'être, que l'argent, la célébrité, la renommée et le bonheur sont à la portée de tous ceux qui sont prêts et déterminés à jouir de ces bienfaits.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Comment est-ce que je sais ces choses? Vous devriez découvrir la réponse avant que la lecture de ce livre ne soit terminée. Vous pourriez le découvrir dès le tout premier chapitre ou bien à la dernière page.

Au cours des vingt années de recherche que j'avais entreprise à la demande de M. Carnegie, j'ai étudié des centaines d'hommes célèbres, dont la majorité a admis qu'ils avaient accumulé leur fortune colossale grâce au secret de Carnegie. Parmi ces hommes figurent :

Henry Ford
William Wrigley Jr.
John Wanamaker
James J. Hill
George S. Parker
E. M. Statler
Henry L. Doherty
Cyrus H. K. Curtis
George Eastman
Frank Gunsaulus
King Gillette
Le juge Daniel T. Wright
Thomas A. Edison
F. W. Woolworth
Edward A. Filene
Arthur Brisbane
William Howard Taft
Edward W. Bok
Elbert H. Gary
John H. Patterson
Stuart Austin Wier
George M. Alexander
L'honorable Jennings Randolph
Clarence Darrow
Theodore Roosevelt
John W. Davis
Elbert Hubbard
Wilbur Wright
William Jennings Bryan
David Starr Jordan
J. Odgen Armour
Charles M. Schwab
Harris F. Williams
Daniel Willard
Ralph A. Weeks
John D. Rockefeller
Frank A. Vanderlip
Le colonel Robert A. Dollar
Edwin C. Barnes
Woodrow Wilson
Luther Burbank
Frank A. Munsey
Alexandre Graham Bell
Julius Rosenwald
Frank Crane
J. G. Chapline
Arthur Nash

Cette liste ne représente qu'une faible partie des centaines de personnalités américaines célèbres dont les réussites, financières et autres, prouvent que ceux qui comprennent et appliquent le secret de Carnegie atteignent des sommets élevés dans la vie. Je n'ai jamais

Copyright © 2014 Editions AdA.

entendu dire qu'une personne ayant mis en pratique le secret dans son domaine ait connu l'échec, et personne ne s'est jamais distingué ou n'a fait fortune sans connaître le secret. J'en conclus qu'il est essentiel et plus important que n'importe quelle connaissance que l'on peut acquérir par ce qui est communément appelé l'« instruction ».

Et qu'est-ce que l'« instruction » au juste ? Je réponds à cette question en détail.

En ce qui concerne l'instruction, la plupart de ces hommes fortunés n'en avaient reçu que très peu. John Wanamaker m'a un jour dit que le peu d'instruction qu'il avait eue, il l'avait acquise un peu comme une locomotive moderne prend son eau, en l'écopant à mesure qu'elle avance. Henry Ford n'avait jamais fréquenté le lycée, encore moins l'université. Je n'essaie pas de minimiser la valeur de l'instruction, mais j'essaie d'exprimer ma conviction sincère que ceux qui maîtrisent et appliquent le secret atteindront les plus hauts sommets, gagneront une fortune et négocieront la vie selon leurs propres conditions, même avec une instruction minimale.

Si vous êtes prêt à le recevoir, le secret jaillira inévitablement de votre lecture et vous apparaîtra bien visible au fil de ces pages ! Vous le reconnaîtrez immédiatement. Que vous le découvriez au premier paragraphe ou au dernier, arrêtez-vous lorsqu'il se présentera et rappelez-vous ce moment, car cet instant marquera le tournant de votre vie.

Nous passons maintenant au chapitre 1 et à l'histoire d'un ami très cher, qui a généreusement reconnu avoir vu le signe mystique et dont les réalisations commerciales sont des preuves qu'il a su reconnaître le secret. Lorsque vous lirez son histoire, et celle des autres, rappelez-vous qu'elles traitent des problèmes importants de la vie, que doivent affronter tous les mortels. Les problèmes qui surviennent lorsque nous nous efforçons de gagner notre vie, de trouver l'espoir, le courage, la satisfaction et la paix de l'esprit ; d'accumuler des richesses et de profiter de la liberté du corps et de l'esprit.

Rappelez-vous également que ce livre traite de faits et non de fiction. Son but est de faire connaître une vérité universelle qui apprendra à tous ceux qui sont prêts non seulement ce qu'ils doivent faire, mais aussi comment le faire. Ils en retireront également la stimulation indispensable pour démarrer.

Pour terminer cette entrée en matière, avant que vous ne commenciez le chapitre un, j'aimerais encore vous dire, afin que vous

Copyright © 2014 Editions AdA.

reconnaissiez plus facilement le secret de Carnegie, que *tout succès et toute fortune débutent par une idée* ! Si vous êtes prêt à recevoir le secret, vous en possédez déjà une moitié. Vous reconnaîtrez plus facilement l'autre moitié au moment où elle se présentera à votre esprit.

— L'auteur

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

L'homme qui, « grâce à ses pensées », est devenu l'associé de Thomas A. Edison

Véritablement, « les pensées sont des choses » et des choses chargées de puissance en ce que lorsqu'elles sont accompagnées d'un but bien défini, d'une persévérance et d'un désir ardent, elles peuvent se concrétiser et se transformer en richesses ou autres objets matériels.

Si nous faisions tout ce que nous sommes capables de faire, nous en serions abasourdis.

THOMAS EDISON

Il y a un peu plus d'une trentaine d'années, Edwin C. Barnes avait découvert que les hommes peuvent réellement devenir riches grâce à leur pensée. Sa découverte n'était pas venue toute seule. Elle était venue petit à petit, en commençant par un désir ardent de devenir l'associé du grand Edison.

L'une des principales caractéristiques du désir de Barnes est qu'il était bien *défini* : travailler *avec* et non *pour* Edison. Observez soigneusement comment il avait procédé pour transformer son désir en réalité et vous comprendrez mieux les treize principes qui mènent à la richesse.

Lorsque ce désir (ou cette impulsion de la pensée) surgit pour la première fois dans l'esprit de Barnes, il ne pouvait en aucune manière agir sur lui. Deux obstacles se dressaient sur son chemin. D'abord, il ne connaissait pas Thomas Edison et, de plus, il n'avait pas assez d'argent pour payer son trajet en train jusqu'à Orange, dans le New Jersey.

Véritablement, « les pensées sont des choses » et des choses chargées de puissance en ce que lorsqu'elles sont accompagnées d'un but bien défini, d'une persévérance et d'un désir ardent, elles peuvent se concrétiser et se transformer en richesses ou autres objets matériels.

Ces obstacles auraient suffi à décourager la plupart des gens, mais il ne s'agissait pas d'un désir ordinaire ! Barnes allait les surmonter. Il était tellement déterminé à exaucer son souhait qu'il décida de voyager en sautant clandestinement dans un train de marchandises plutôt que de se laisser abattre.

Il se présenta au laboratoire d'Edison et annonça qu'il venait faire affaire avec l'inventeur. Quelques années plus tard, relatant

Copyright © 2014 Editions AdA.

cette première rencontre, Edison raconta : « Il se tenait debout là devant moi et ressemblait à un type ordinaire ; *mais quelque chose dans l'expression de son visage me donnait l'impression qu'il était très déterminé à obtenir ce qu'il venait chercher.* Des années d'expérience m'avaient appris qu'un homme qui désire réellement et profondément une chose et qui est capable, pour l'obtenir, de jouer tout son avenir sur un simple coup de dé, est sûr de gagner. Je lui ai donné la chance qu'il demandait *parce que j'ai vu qu'il était fermement décidé à réussir.* Les événements m'ont donné raison. »

On peut classer les penseurs en deux catégories : ceux qui pensent pour eux-mêmes et ceux qui pensent grâce aux autres. Ces derniers sont la règle, les autres sont l'exception. Les premiers sont en conséquence des penseurs originaux au double sens du mot et des égoïstes au sens le plus noble.

SCHOPENHAUER

Ce que le jeune Barnes a déclaré à Edison à cette occasion était bien moins important *que ce qu'il pensait.* Edison lui-même l'a dit ! Ce n'est pas l'apparence du jeune homme qui lui a valu ses débuts dans le bureau de M. Edison, car elle aurait plutôt joué contre lui. C'est ce qu'il pensait qui a pesé dans la balance.

Si la signification de cette phrase pouvait être transmise à chaque personne qui la lit, il ne serait pas nécessaire d'écrire la suite de ce livre.

Cependant, Barnes n'avait pas obtenu tout de suite ce qu'il voulait avec Edison lors de leur première entrevue. Il avait eu la possibilité de travailler dans les bureaux d'Edison, à un salaire plus qu'ordinaire. Il y accomplissait des tâches qui étaient sans importance pour Edison, mais des plus importantes pour Barnes, car cela lui donnait l'occasion de faire étalage de sa « marchandise » pour que l'« associé » qu'il espérait puisse les remarquer.

Les mois passèrent. Apparemment, rien ne permettait à Barnes de se rapprocher du but qu'il s'était fixé comme objectif principal. Mais quelque chose d'important se précisait en lui : son désir de devenir l'associé d'Edison s'intensifiait.

Des années d'expérience m'avaient appris qu'un homme qui désire réellement et profondément une chose et qui est capable, pour l'obtenir, de jouer tout son avenir sur un simple coup de dé, est sûr de gagner.

Les psychologues ont dit avec justesse que « lorsqu'on est vraiment prêt à obtenir une chose, celle-ci vient toute seule ». Barnes était prêt à cette collaboration avec Edison et il était déterminé à le demeurer jusqu'à ce que son désir se réalise.

Il ne se disait pas : « À quoi bon ? Je ferais mieux d'abandonner et de me contenter d'une place de vendeur. » Au contraire, il pensait : « Je suis venu ici pour devenir l'associé d'Edison et je ferai tout pour atteindre mon but, même s'il faut y consacrer le reste de ma vie. » *Et il le pensait vraiment !* L'histoire des hommes serait bien différente si seulement ils avaient un seul but précis et s'y tenaient suffisamment longtemps jusqu'à ce que cela devienne une obsession !

Copyright © 2014 Editions AdA.

Le jeune Barnes l'ignorait peut-être à cette époque, mais sa détermination et sa persistance à réaliser son désir allaient avoir finalement raison de tous les obstacles et lui apporteraient l'opportunité qu'il recherchait.

Notre salut et notre perte sont en nous-mêmes.

ÉPICTÈTE

L'opportunité qu'il attendait se présenta enfin, mais pas du tout sous la forme qu'il avait imaginée. C'est l'un des tours qu'elle nous joue. L'opportunité entre dans notre vie par la porte de derrière et bien souvent sous forme de malheur ou de défaite temporaire. C'est probablement pour cette raison que beaucoup de personnes ne la reconnaissent pas.

Edison venait juste d'inventer une nouvelle machine de bureau, connue à l'époque sous le nom de « machine à dicter d'Edison » (et maintenant appelée « Ediphone »). Ses vendeurs n'étaient pas enthousiasmés par cette machine. Ils ne croyaient pas qu'ils pourraient la vendre sans déployer de grands efforts. Barnes sut que c'était une occasion à saisir. Elle avait fait son chemin tout doucement, cachée dans une machine d'apparence étrange qui n'intéressait que Barnes et son inventeur.

Barnes sut qu'il pourrait vendre cette machine à dicter d'Edison. Il le dit à Edison, qui le laissa courir sa chance. Il la vendit si bien qu'Edison lui en confia le marché pour tout le pays. Et c'est de cette association que naquit le slogan « Inventé par Edison et installé par Barnes ».

Cette collaboration dura pendant plus de trente ans. Elle rendit Barnes riche financièrement, mais ce qui est infiniment plus important est qu'il a prouvé que quelqu'un peut vraiment « réfléchir et devenir riche ».

Combien ce désir de Barnes lui rapporta-t-il exactement ? Lui seul le sait. Peut-être deux ou trois millions de dollars, mais cette somme, aussi élevée soit-elle, devient insignifiante comparée à la richesse inestimable que Barnes avait acquise, la connaissance certaine qu'*une impulsion intangible de pensée peut se transmuter en son équivalent physique* si l'on agit suivant certains principes connus.

L'histoire des hommes serait bien différente si seulement ils avaient un seul but précis et s'y tenaient suffisamment longtemps jusqu'à ce que cela devienne une obsession !

Barnes s'était littéralement *imaginé* en associé du grand Thomas Edison ! Il désirait faire fortune. Il n'avait rien d'autre pour commencer que la capacité de savoir ce qu'il voulait et la détermination de persévérer jusqu'à ce que son désir se réalise.

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'action est la clé fondamentale de tout succès.

PABLO PICASSO

Pour commencer, il n'avait pas d'argent. Il n'avait reçu que peu d'instruction. Il n'avait pas de relations. Mais il avait l'esprit d'initiative, la confiance en lui et la volonté de gagner. Avec ces forces immatérielles, il avait *fait de lui-même* le premier associé du plus grand inventeur.

Voyons maintenant une autre situation. Un homme avait beaucoup de preuves tangibles de richesse, mais il l'a perdue *parce qu'il a abandonné* la partie à quelques pas seulement du but qu'il cherchait à atteindre.

À QUELQUES PAS DE L'OR

L'une des causes les plus communes de l'échec est l'habitude d'abandonner lorsque nous sommes découragés par une *défaite temporaire.* Nous avons tous vécu cela un jour ou l'autre.

À l'époque de la ruée vers l'or, un oncle de R. U. Darby a été atteint par la « fièvre de l'or » et est parti vers l'Ouest pour creuser et devenir riche. Il ne savait pas que *les pensées des hommes recèlent plus d'or que l'on ne pourra jamais en extraire de la terre.* Il gagna une concession et s'y rendit avec un pic et une pelle. Le travail était difficile, mais son goût de l'or était ferme.

Après des semaines de labeur, ses efforts se virent récompensés. Il avait découvert le métal tant convoité. Il lui fallait maintenant du matériel pour exploiter le filon. Il referma tranquillement la mine et retourna chez lui, à Williamsburg, dans le Maryland, pour informer ses parents et amis de « l'affaire ». Ensemble, ils parvinrent à réunir l'argent pour acquérir le matériel nécessaire. Darby et son oncle retournèrent travailler à la mine.

Barnes s'était littéralement imaginé en associé du grand Thomas Edison ! Il désirait faire fortune. Il n'avait rien d'autre pour commencer que la capacité de savoir ce qu'il voulait et la détermination de persévérer jusqu'à ce que son désir se réalise.

Le premier fourgon chargé d'or fut acheminé vers une fonderie. Le rendement prouva aux heureux propriétaires qu'ils possédaient l'une des plus riches mines du Colorado ! Encore quelques fourgons d'or, et toutes leurs dettes seraient remboursées. Viendraient ensuite les gros bénéfices.

En avant les foreuses et les espoirs de Darby et de son oncle ! Mais, tout à coup, le filon disparut ! Ils avaient atteint le pied de l'arc-en-ciel, mais le chaudron d'or n'y était plus ! Les machines forèrent désespérément le sol, essayant de retrouver le filon. En vain.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Finalement, ils décidèrent d'abandonner.
Ils vendirent matériel et concession à un ferrailleur pour une bouchée de pain et reprirent le train pour rentrer chez eux. Certains ferrailleurs sont des imbéciles, mais pas celui-là ! Le nouveau propriétaire consulta un ingénieur des mines qui se livra à un petit calcul et attribua l'échec des Darby à une méconnaissance des terrains et des couches géologiques. D'après lui, on retrouverait le filon à un mètre de l'endroit où les Darby avaient fait arrêter le forage ! Et c'est exactement là qu'ils le trouvèrent !

La clé de chaque homme est sa pensée. Aussi robuste et rebelle puisse-t-il paraître, il obéit à une direction, qui est l'idée d'après laquelle tous les faits qu'il connaît sont classés. On ne peut le réformer qu'en lui faisant voir une idée nouvelle qui domine la sienne.

RALPH WALDO EMERSON

L'homme ramassa ainsi des millions de dollars parce qu'il avait eu la présence d'esprit de solliciter les conseils d'un expert avant d'abandonner.

Une grande partie de l'argent utilisé pour l'achat du matériel avait été obtenue par les efforts de R. U. Darby, qui était alors très jeune. L'argent venait de ses parents et amis, car ils avaient confiance en lui. Il a remboursé chaque dollar, même s'il lui a fallu des années.

C'est bien des années plus tard, *quand il comprit que* le désir peut se transformer en or, que Darby amortit enfin cette lourde perte. Il l'avait compris après avoir commencé à vendre de l'assurance vie.

Se rappelant qu'il avait perdu une fortune colossale parce qu'il s'était arrêté à quelques pas de l'or, il appliquait dans son nouveau travail la leçon qu'il avait tirée de son expérience. Il se répétait chaque fois que l'occasion se présentait : « J'ai capitulé à un mètre de l'or, je ne capitulerai jamais *devant un client qui refuse* de contracter une assurance. »

Darby fait partie d'un petit groupe de moins de cinquante personnes qui vendent pour plus d'un million de dollars d'assurance par année. Il doit ce succès aux leçons apprises pour avoir abandonné sa mine d'or.

Le succès vient rarement sans que l'on ait d'abord rencontré plusieurs défaites temporaires ou parfois même l'échec. Lorsque nous nous heurtons à une défaite, la chose la plus facile et la plus logique à faire est d'abandonner. C'est exactement ce que font la plupart des gens.

L'une des causes les plus communes de l'échec est l'habitude d'abandonner lorsque nous sommes découragés par une défaite temporaire.

Plus de cinq cents des hommes de ce pays qui ont le mieux réussi ont confié à l'auteur qu'ils avaient connu leur plus grand succès tout juste une étape au-delà du moment où ils envisageaient de baisser les bras devant la défaite. L'échec, comme s'il voulait nous jouer un bon tour, ne fait que masquer, avec une bonne dose d'ironie, la réussite qui est en fait beaucoup plus près qu'on ne le pense.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Certaines gens étudient toute leur vie ; à la mort, ils ont tout appris, sauf à penser.

DOMERGUE

UNE LEÇON DE PERSÉVÉRANCE

Peu de temps après que M. Darby eut reçu son diplôme de l'« Université des Coups durs » et eut décidé que la leçon n'était pas perdue, il assista à une scène qui lui apprit que « non » ne signifie pas toujours non.

Un après-midi, il aidait son oncle à moudre le blé dans un moulin à l'ancienne. Cet oncle exploitait une grande ferme sur laquelle vivaient un certain nombre de métayers de couleur. La porte s'ouvrit doucement, et une petite fille noire, la fille de l'un des métayers, entra et demeura plantée sur le seuil.

L'oncle leva les yeux, vit l'enfant et gronda : « Qu'est-ce que tu veux ? »

L'enfant répondit doucement : « Ma maman vous demande de lui donner cinquante cents. »

« Pas question, rétorqua l'oncle, maintenant va-t'en. »

« Oui, monsieur », dit l'enfant, *mais elle ne bougea pas d'un poil.*

L'oncle était si occupé par son travail qu'il ne s'en aperçut pas tout de suite. Quand il la vit, il hurla : « Je t'ai dit de t'en aller. Maintenant, va-t'en ou je me charge de te faire déguerpir. »

« Oui, monsieur », dit la petite, *mais elle ne bougea toujours pas.*

L'oncle laissa tomber le sac de grains qu'il s'apprêtait à vider dans la trémie du moulin, saisit l'une des douves d'un tonneau éventré et avança vers l'enfant avec une expression qui ne laissait aucun doute sur l'issue de la situation.

Darby retint son souffle. Il était certain d'être bientôt témoin d'un meurtre, car il savait que son oncle était colérique et qu'en plus les noirs n'étaient pas censés défier les blancs dans cette partie du pays.

Le succès vient rarement sans que l'on ait d'abord rencontré plusieurs défaites temporaires ou parfois même l'échec. Lorsque nous nous heurtons à une défaite, la chose la plus facile et la plus logique à faire est d'abandonner. C'est exactement ce que font la plupart des gens.

Quand l'oncle atteignit l'endroit où la petite se tenait, celle-ci fit rapidement un pas en avant, le fixa droit dans les yeux et cria de toutes ses forces : « Ma maman a besoin de ces cinquante cents. »

L'oncle s'arrêta, la regarda pendant un moment, puis il posa lentement la planche par terre, mit sa main dans sa poche et en sortit une pièce de cinquante cents.

L'enfant prit l'argent et recula lentement jusqu'à la porte, sans quitter des yeux l'homme *qu'elle venait juste de conquérir.* Quand elle fut sortie, l'oncle s'assit sur une caisse et regarda le paysage par la fenêtre pendant plus de dix minutes. Il réfléchit, avec stupéfaction, à la défaite cuisante qu'il venait de subir.

M. Darby réfléchissait lui aussi de son côté. C'était la première fois qu'il voyait une enfant de couleur *maîtriser* délibérément un

Copyright © 2014 Editions AdA.

adulte blanc. Comment était-ce possible ? De quel pouvoir extraordinaire cette enfant disposait-elle donc pour arriver à transformer en agneau docile cet oncle colérique ? Quel étrange pouvoir cette enfant avait-elle exercé pour prendre le dessus sur son supérieur ?

Darby n'avait toujours pas trouvé de réponses à ces questions quand, plusieurs années plus tard, il me raconta cette histoire, étrangement, dans le vieux moulin, à l'endroit même où son oncle connut la défaite de sa vie. Et tout aussi étrangement, j'avais consacré près d'un quart de siècle à étudier le pouvoir qui permettait à une enfant noire ignorante et illettrée de conquérir un homme intelligent.

Il y a partout des gens qui ont décidé d'élargir la portée de leur vie. Ces personnes acceptent un certain degré d'inconfort temporaire afin d'élargir leur conscience et d'atteindre de nouveaux buts.

RAYMOND CHARLES BARKER

Dans le vieux moulin sentant le moisi, M. Darby me relata l'histoire de cette conquête inusitée et finit par me demander : « Quel était ce pouvoir étrange qu'utilisait cette enfant pour amadouer complètement mon oncle ? »

La réponse à cette question se trouve dans les principes décrits dans ce livre. Elle est complète et contient suffisamment de détails et d'instructions permettant à n'importe qui de comprendre et d'utiliser ce même pouvoir qu'exerça instinctivement cette petite fille.

Demeurez alerte et vous observerez exactement quel pouvoir étrange est venu à la rescousse de l'enfant. Vous en aurez un aperçu dans le chapitre suivant. Quelque part dans ce livre, vous trouverez une idée qui pourrait activer vos pouvoirs de réceptivité et vous mettre aux commandes, pour votre propre bénéfice, de ce pouvoir irrésistible. Elle pourrait venir sous forme d'idée simple, de plan ou d'objectif. Vous pourriez alors prendre conscience de vos erreurs passées, et cela suffira à mettre en lumière une quelconque leçon par laquelle vous pourriez rattraper tout ce qu'elles vous auront fait perdre.

Lorsque j'eus expliqué à M. Darby le pouvoir employé inconsciemment par l'enfant noire, il reconnut franchement que les succès professionnels qu'il enregistrait depuis trente ans, en tant que vendeur d'assurance vie, étaient en raison en grande partie de la leçon qui lui avait été donnée dans sa jeunesse par cette enfant.

Plus de cinq cents des hommes de ce pays qui ont le mieux réussi ont confié à l'auteur qu'ils avaient connu leur plus grand succès tout juste une étape au-delà du moment où ils envisageaient de baisser les bras devant la défaite.

Puis il précisa : « Chaque fois qu'un client essayait de me renvoyer, sans contracter mon assurance, je revoyais cette enfant se tenir là dans le vieux moulin, avec ses grands yeux inquiets, et je me disais "il faut que je réalise cette vente". Les meilleures ventes, je les fais toujours avec des gens qui ont commencé par me dire non. »

Copyright © 2014 Editions AdA.

J'ai découvert que le succès n'est pas vraiment mesuré par la position obtenue dans la vie, mais plutôt par les obstacles qui ont été surmontés pour atteindre cette position.

BOOKER T. WASHINGTON

Il évoqua également l'erreur qu'il avait commise en abandonnant la partie à seulement un mètre de l'or, mais il reconnut que cette expérience avait été une bénédiction, qu'elle lui avait appris à *persévérer* quoi qu'il arrive et que, malgré toutes les difficultés, c'était une leçon dont il avait eu grand besoin pour pouvoir entreprendre quoi que ce soit avec succès.

Des centaines d'hommes qui gagnent leur vie en vendant de l'assurance vie liront sans doute ces deux histoires de M. Darby et de son oncle, celles de l'enfant noire et de la mine d'or. Et à tous ces hommes, je donne à penser que M. Darby doit à ces deux expériences sa capacité de vendre plus d'un million de dollars d'assurance vie chaque année.

La vie est étrange et souvent impondérable ! Tant les succès que les échecs puisent aux mêmes expériences simples. Les expériences de M. Darby étaient simples et banales, pourtant, elles détenaient les réponses de sa destinée dans la vie ; par conséquent, elles ont été aussi importantes que sa vie elle-même. Il a *analysé* ses deux expériences dramatiques et en a tiré une leçon profitable. Mais qu'en est-il de ceux qui n'ont ni le temps ni les dispositions pour méditer sur leurs échecs afin de les transformer en connaissances pouvant mener au succès ? D'ailleurs, où et comment pourraient-ils apprendre l'art de transformer l'échec en un tremplin vers le succès ?

C'est pour répondre à ces questions que le présent livre a été écrit.

Les treize principes décrits dans ce livre répondent à toutes ces questions. Cependant, souvenez-vous que la vraie réponse aux questions que *vous* vous posez est *en vous*, par une idée, un plan ou un objectif, et qu'elle jaillira dans votre esprit à la faveur de cette lecture.

Cette expérience avait été une bénédiction, elle lui avait appris à persévérer quoiqu'il arrive et malgré toutes les difficultés, c'était une leçon dont il avait eu grand besoin pour pouvoir entreprendre quoi que ce soit avec succès.

Une bonne idée, c'est tout ce qu'il faut pour atteindre le succès. Les principes décrits dans ce livre vous aideront à trouver les meilleures idées.

Avant d'aller plus loin dans l'étude de ces principes, réfléchissez à ceci : lorsque l'argent afflue, c'est si rapidement et en si grande quantité que l'on se demande toujours où il se cachait durant les années de vaches maigres. Cette constatation est d'autant plus étonnante que la plupart des gens pensent que seuls ceux qui travaillent dur et pendant longtemps méritent la richesse.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Mais dès que vous commencerez à réfléchir et à devenir riche, vous vous rendrez compte que la richesse commence d'abord par un état d'esprit et la poursuite d'un but bien défini, et que vous n'aurez pas forcément à travailler dur. Vous devez d'abord apprendre à acquérir cet état d'esprit qui attire la richesse. J'ai cherché pendant vingt-cinq ans la réponse à cette question, en analysant la vie de plus de vingt-cinq mille personnes, parce que, moi aussi, je voulais savoir « comment faisaient les gens pour devenir riches ».

Dites, avec la plus profonde conviction : « Je PEUX réussir ! Tout ce qui est possible pour quiconque est aussi possible pour moi. J'AI du succès. Je réussis parce que je suis rempli du pouvoir de réussir. »

WALLACE D. WATTLES

Sans cette recherche, le présent livre n'aurait pas été écrit.

Prenez note ici d'une vérité très importante, à savoir que la dépression économique a commencé en 1929 et a continué jusqu'à devenir un record de destruction de tous les temps, jusqu'à quelque temps après que le président Roosevelt fut élu. Puis la dépression commença à s'estomper pour disparaître complètement. Tout comme un éclairagiste dans un théâtre ajuste graduellement les lumières jusqu'à ce que l'obscurité se transforme en lumière avant même que vous ayez pu vous en rendre compte. Ainsi, le sortilège de la peur dans l'esprit des gens s'atténua graduellement et devint de l'espoir.

Observez attentivement : dès que vous maîtriserez et mettrez en pratique les principes décrits dans ce livre, votre situation financière commencera à s'améliorer, et tout ce que vous toucherez tournera à votre avantage. Impossible, dites-vous ? Pas du tout !

L'une des principales faiblesses de l'homme est de se familiariser avec le mot « impossible ». Il connaît toutes les règles qui ne fonctionnent pas. Il connaît toutes les choses qui ne peuvent pas être faites... Ce livre a été écrit pour ceux qui veulent connaître les règles suivies par les personnes qui ont réussi, et qui sont prêts *à tout miser* sur ces règles.

Il y a bien des années, je me suis procuré un bon dictionnaire. La première chose que j'ai faite fut de me rendre à la page du mot « impossible » et de découper soigneusement le mot et sa définition du bouquin. Je crois qu'il serait sage que vous en fassiez autant.

Le succès vient à ceux qui sont sensibles au succès, comme l'échec va à ceux qui se laissent devenir sensibles aux échecs avec indifférence.

Une bonne idée, c'est tout ce qu'il faut pour atteindre le succès.

L'objet de ce livre est d'aider tous ceux qui le recherchent à abandonner leur défaitisme et à devenir sensibles au succès.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Tout ce qui vous arrive arrive pour vous.

AUGUST GOLD

Une autre faiblesse de trop de gens est de juger les êtres et les choses par leurs *propres* impressions et croyances. Certains croient que personne ne peut devenir riche par la pensée. Ils sont incapables de penser en termes de richesses, car leurs pensées sont habituées à la pauvreté, au besoin et à la misère, à l'échec et à la défaite.

Ces personnes malheureuses me rappellent l'histoire d'un Chinois bien né venu en Amérique pour avoir une éducation à l'américaine. Il était à l'Université de Chicago. Un jour, le président Harper rencontra ce jeune homme dans le campus ; il s'arrêta et causa avec lui pendant quelques minutes, et il lui demanda ce qui l'avait le plus impressionné chez les Américains.

« Eh bien, dit le jeune Chinois, la forme bizarre de vos yeux. Ils sont si drôlement dessinés ! »

Et nous, que disons-nous au sujet des Chinois ?

Nous refusons de croire ce que nous ne comprenons pas. Nous croyons bêtement que nos propres limites sont celles de tout le monde et trouvons les yeux des autres « bizarres » parce qu'ils sont différents des nôtres.

Des millions de personnes voient le succès d'Henry Ford et l'envient, en raison de sa bonne fortune, sa chance, son génie et tout ce qui pouvait l'aider à faire fortune. Une personne sur cent mille, peut-être, connaît le secret du succès de Ford, mais ces personnes qui savent sont trop modestes ou peu disposées à en parler, *à cause de sa grande simplicité*. Une simple transaction illustrera parfaitement son « secret ».

Un jour, Ford décida de produire son fameux moteur V-8. Il voulait un moteur dans lequel les huit cylindres ne feraient qu'un seul bloc. Il demanda à ses ingénieurs de dessiner ce moteur sur papier. Après cette conception sur papier, les ingénieurs conclurent qu'il était simplement *impossible* de mouler un bloc moteur à essence de huit cylindres en une seule pièce.

Lorsque l'argent afflue, c'est si rapidement et en si grande quantité que l'on se demande toujours où il se cachait durant les années de vaches maigres.

Ford leur dit : « Faites-le quand même. » « Mais c'est impossible ! » répondirent-ils. « Allez-y », commanda Ford, « et mettez-y le temps qu'il faudra jusqu'à ce que vous y arriviez. »

Ils se mirent au travail. C'était la seule chose à faire s'ils voulaient conserver leur emploi chez Ford. Six mois passèrent, puis six autres. Les ingénieurs avaient beau essayer tous les plans imaginables, la chose leur semblait toujours hors de question : « Impossible ! »

Copyright © 2014 Editions AdA.

À la fin de l'année, Ford fit le point avec ses ingénieurs, et encore une fois, ils ne purent que l'informer qu'ils n'avaient pas trouvé le moyen de répondre à ses ordres

« Continuez, leur dit Ford, je le veux, et je l'aurai. »

Ils reprirent leurs travaux et, comme par magie, ils découvrirent le secret de la construction du moteur.

La détermination de Ford avait eu le dessus une fois de plus !

Il se peut que cette histoire ne soit pas rapportée avec la précision d'une horloge, mais en substance, elle est correcte. Réfléchissez à cette histoire, vous qui souhaitez devenir riche, car les secrets des millions de dollars de Ford sont à portée de la main.

Henry Ford a réussi, parce qu'il comprenait et *mettait en application* les principes du succès. L'un d'eux consiste à désirer quelque chose de précis : en sachant exactement ce que l'on veut.

Rappelez-vous cette histoire de Ford au cours de votre lecture et relevez les passages qui décrivent les secrets de son succès extraordinaire. Si vous pouvez le faire, si vous arrivez à bien saisir les principes qu'Henry Ford a mis en application pour atteindre le succès, vous pourrez devenir riche comme lui et réussir tout ce que vous voulez entreprendre.

Le succès, c'est obtenir ce que vous voulez. Le bonheur, c'est de vouloir ce que vous obtenez.

DALE CARNEGIE

VOUS ÊTES « LE MAÎTRE DE VOTRE DESTIN, LE CAPITAINE DE VOTRE ÂME », PARCE QUE...

Quand Henley a écrit ces vers prophétiques, « Je suis le maître de mon destin, je suis le capitaine de mon âme », il aurait dû préciser que nous sommes maîtres et capitaines *parce que* nous avons le pouvoir de diriger nos pensées.

Il aurait dû nous dire que les espaces célestes dans lesquels cette petite terre flotte, dans lesquels nous nous déplaçons et devenons ce que nous sommes, sont une forme d'énergie qui se déplace à un taux de vibration formidablement élevé et qu'ils sont remplis d'une forme de puissance universelle qui s'adapte à la nature des pensées qui nous habitent ; et qui nous influence, de manières tout à fait naturelles, pour transmuter nos pensées en leurs équivalents physiques.

Si le poète nous avait parlé de cette grande vérité, nous saurions pourquoi nous sommes les maîtres de notre destin, les capitaines de

Dès que vous commencerez à réfléchir et à devenir riche, vous vous rendrez compte que la richesse commence d'abord par un état d'esprit et la poursuite d'un but bien défini, et que vous n'aurez pas forcément à travailler dur.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Tant de nos rêves nous semblent impossibles, puis improbables, puis inévitables.

CHRISTOPHER REEVES

nos âmes. Il aurait dû nous dire en insistant que cette puissance ne fait pas la différence entre pensées destructives et pensées constructives, et qu'elle nous exhorte à transformer en réalité physique les pensées de pauvreté, tout aussi rapidement qu'elle nous incitera à agir sur nos pensées de richesse.

Il aurait dû nous dire aussi que notre cerveau est en quelque sorte magnétisé par les pensées qui nous habitent et que, par des moyens qu'aucun homme ne connaît, il nous attire, comme le ferait un aimant, vers les forces, les gens et les circonstances qui s'accordent à la nature de ces pensées *dominantes*.

Il aurait dû nous préciser qu'avant de pouvoir accumuler des richesses, nous devons magnétiser notre esprit par le désir intense de richesses et d'argent, nous devons devenir « sensibles à l'argent et aux richesses », jusqu'à ce que ce désir nous amène à former des plans définis pour les acquérir.

Mais Henley était un poète et non un philosophe. Il s'est contenté de nous livrer une grande vérité sous une forme poétique, laissant à ceux qui l'ont suivi le soin d'interpréter la signification philosophique de ses vers.

Petit à petit, cette vérité s'est révélée jusqu'à ce qu'il apparaisse maintenant évident que les principes décrits dans ce livre contiennent le secret qui vous permet d'influencer votre destin économique.

Nous sommes maintenant prêts à examiner le premier de ces principes. Gardez l'esprit ouvert et rappelez-vous au fil de votre lecture qu'ils ne sont pas l'invention d'un seul homme. Ces principes ont été réunis à partir de l'expérience de plus de cinq cents hommes qui ont réellement accumulé de grandes richesses. Des gens qui ont d'abord été pauvres, qui n'avaient reçu que peu d'éducation, et qui n'ont bénéficié d'aucune relation influente. Ces principes ont bien servi ces personnes. Vous pouvez les mettre à profit vous-même.

Le succès vient à ceux qui sont sensibles au succès, comme l'échec va à ceux qui se laissent devenir sensibles aux échecs avec indifférence. L'objet de ce livre est d'aider tous ceux qui le recherchent à abandonner leur défaitisme et à devenir sensibles aux succès.

Et vous trouverez que c'est beaucoup plus facile que difficile.

Avant de lire le chapitre suivant, je tiens à vous signaler qu'il contient de l'information factuelle qui pourrait facilement changer votre destin financier de la même manière qu'elle a déjà apporté des changements extraordinaires dans la vie des deux personnes décrites un peu plus loin.

Je veux aussi que vous sachiez que la relation entre ces deux hommes et moi-même est telle que je n'aurais pu prendre aucune

Copyright © 2014 Editions AdA.

liberté avec les faits, même si j'avais voulu le faire. L'un d'entre eux a été mon meilleur ami pendant près de vingt-cinq années, et l'autre est mon propre fils. Le succès inhabituel de ces deux hommes, succès dont ils accordent généreusement le crédit au principe décrit dans le prochain chapitre, fait plus que justifier cette référence personnelle comme un moyen d'illustrer le pouvoir très répandu de ce principe.

Ce qui vous fait vouloir plus d'argent est identique à ce qui fait pousser une plante ; c'est la Vie, cherchant une expression plus complète.

WALLACE D. WATTLES

Il y a près de quinze ans, je prononçai le discours d'ouverture à l'Université de Salem, en Virginie Occidentale. Je parlai avec tant d'enthousiasme du principe décrit dans le chapitre suivant qu'un des élèves de dernière année décida de l'adopter comme sa propre philosophie. Ce jeune homme est maintenant membre du Congrès des États-Unis et prend une part importante à l'administration actuelle. Un peu avant la publication de ce livre, il m'a écrit une lettre dans laquelle il énonçait si clairement son opinion sur les principes faisant l'objet du prochain chapitre que j'ai choisi de la publier sous forme d'introduction à ce chapitre.

Elle vous donne une idée des récompenses qui vous attendent.

Mon cher Napoleon,

Ma situation en tant que membre du Congrès m'ayant donné l'occasion d'étudier de très près les problèmes humains, je vous écris pour vous faire une suggestion qui pourrait aider des milliers de braves gens.

Avec mes excuses, je dois dire que cette suggestion, si elle est mise en pratique, entraînera pour vous plusieurs années de travail et de responsabilités, mais votre grande propension à rendre service aux autres m'encourage à vous faire cette suggestion.

En 1922, j'ai assisté à votre discours d'ouverture à l'Université de Salem en tant que nouveau diplômé. J'en retins une idée qui me permet aujourd'hui de servir mon pays et à laquelle je devrai dans une grande mesure tous mes succès futurs.

La suggestion à laquelle je pense est que vous résumiez dans un livre l'essentiel de l'allocution que vous avez prononcée à l'Université de Salem et que vous offriez ainsi aux gens de l'Amérique de profiter de vos nombreuses années d'expérience et de votre association avec les hommes qui, par leur grandeur, ont fait de l'Amérique la nation la plus riche de la planète.

Nous refusons de croire ce que nous ne comprenons pas. Nous croyons bêtement que nos propres limites sont celles de tout le monde.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Le grand secret de la vie est qu'il n'y a pas de grand secret. Quel que soit votre but, vous pouvez y arriver si vous êtes disposé à travailler.

OPRAH WINFREY

Je me rappelle parfaitement la merveilleuse description que vous avez donnée de la méthode qu'utilisa Henry Ford pour atteindre le sommet alors qu'au départ il était sans instruction, sans argent et sans relations. Avant même la fin de votre discours, j'étais décidé à réussir malgré les difficultés que je pourrais rencontrer.

Des milliers de jeunes gens termineront leurs études cette année et dans les années à venir. Ils auront besoin d'un enseignement pratique tel que celui que vous m'avez donné. Ils voudront savoir comment affronter la vie. Vous pouvez leur apprendre, parce que vous avez déjà aidé beaucoup de gens à résoudre leurs problèmes.

Si, de quelque manière que ce soit, vous décidiez de rendre ce service si grand à de nombreuses personnes, je me permettrais de suggérer que vous intégriez dans ce livre vos tableaux d'analyse personnelle, afin que chaque personne qui se procure votre livre puisse profiter d'un auto-inventaire complet lui indiquant, de la même manière que vous me l'avez indiqué il y a bien des années, quels sont exactement les obstacles qui se dressent sur le chemin du succès.

Un tel service, celui d'offrir à vos lecteurs un tableau complet et impartial de leurs travers et de leurs vertus signifierait pour eux la différence entre le succès et l'échec. Un tel service n'aurait pas de prix.

Des millions de personnes doivent remonter la pente après la dépression économique, et je parle d'expérience lorsque je dis que je suis persuadé que ces personnes sérieuses accueilleraient favorablement la possibilité de vous raconter leurs problèmes et d'obtenir des suggestions de votre part pour les résoudre.

Avant de pouvoir accumuler des richesses, nous devons magnétiser notre esprit par le désir intense de richesses et d'argent, nous devons devenir « sensibles à l'argent et aux richesses » jusqu'à ce que ce désir nous amène à former des plans définis pour les acquérir.

Vous connaissez les problèmes de ceux qui sont aux prises avec la nécessité de recommencer à neuf. Il y a maintenant des milliers de personnes en Amérique qui voudraient savoir comment transformer leurs idées en argent, des gens qui repartent à zéro, sans argent et qui doivent récupérer leurs pertes. Si quelqu'un peut les aider, c'est bien vous.

Si vous décidez un jour de publier un livre dans ce but, je serais très heureux d'en recevoir le premier exemplaire avec votre dédicace.

Avec mes vœux les plus sincères, croyez-moi,
Cordialement,
Jennings Randolph

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- De quelle manière l'histoire d'Edwin C. Barnes (pages 25-28) vous inspire-t-elle ?
- À quel moment de votre vie vous êtes-vous arrêté « à quelques pas de l'or » ?
- Pouvez-vous penser à des exemples de « défaites temporaires » qui se sont transformées en victoires dans votre vie ?
- Napoleon Hill écrit : « Ce livre a été écrit pour ceux qui veulent connaître les règles suivies par les personnes qui ont réussi, et qui sont prêts *à tout miser* sur ces règles. » Êtes-vous prêt à tout miser pour avancer vers votre désir ardent ?
- Jusqu'à maintenant, vous considérez-vous comme une personne étant « sensible au succès » ou « sensible à l'échec » ?
- Que signifient pour vous les vers « Je suis le maître de mon destin, je suis le capitaine de mon âme » ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 2

LE DÉSIR

Le point de départ de tout accomplissement

Première étape vers la richesse

Il y a plus de trente ans, lorsqu'Edwin C. Barnes descendit du train à Orange, dans le New Jersey, il aurait facilement pu passer pour un vagabond, mais ses *pensées* étaient celles d'un roi !

Pendant qu'il se rendait de la gare au bureau de Thomas A. Edison, son esprit travaillait. *Il se voyait parlant à Edison*, lui demandant de lui donner l'occasion de réaliser un désir ardent, qui était de devenir l'associé du grand inventeur.

Le désir de Barnes n'était pas un simple *espoir* ! Ce n'était pas non plus un *souhait* ! C'était un désir ardent et bien vivant, qui surpassait tout le reste, et qui était bien précis.

Son désir n'était pas nouveau quand il s'approcha d'Edison. C'était un *désir* qui avait dominé Barnes depuis longtemps. Au début, lorsque ce désir vit le jour pour la première fois dans son esprit, il peut avoir été et était probablement un simple souhait, mais ce n'en était plus un lorsqu'il se présenta devant Edison avec son désir.

Quelques années plus tard, Edwin C. Barnes se tenait de nouveau devant Edison, dans le même bureau où il l'avait rencontré pour la première fois. Cette fois, son désir était devenu réalité. *Il était l'associé d'Edison.* Le rêve qui dominait sa vie était devenu une réalité. Aujourd'hui, les gens qui connaissent Barnes l'envient à cause du « coup de pouce » que lui a accordé la vie. Ils le voyaient au moment de son triomphe, sans prendre la peine d'étudier les *causes* de son succès.

Barnes avait réussi parce qu'il s'était fixé un but bien précis et qu'il avait consacré toute son énergie et tous ses efforts pour atteindre ce but. Il n'était pas devenu l'associé d'Edison dès le premier jour où il est arrivé. Il était heureux de commencer par les travaux les plus

Les désirs de votre cœur sont vos atouts les plus grands. Ils sont une indication des expériences que vous pourrez vivre si vous prenez la décision de les vivre. Ce sont des possibilités en puissance qui attendent que vous leur accordiez votre attention. Il ne faut jamais les ignorer.

RAYMOND CHARLES BARKER

« Vous voyez nos bateaux qui s'envolent en fumée. Cela signifie que nous ne pourrons quitter ces rivages vivants que si nous gagnons la bataille ! Nous n'avons plus le choix : *il nous faut vaincre ou mourir !* » Ils remportèrent la victoire.

Copyright © 2014 Editions AdA.

modestes, tant que cela lui donnait l'occasion de faire un pas de plus vers le but qui était si cher à son cœur.

La personne la plus heureuse est celle qui a les pensées les plus intéressantes.

TIMOTHY DWIGHT

Cinq années passèrent avant que l'occasion tant attendue se présente. Pendant toutes ces années, aucun rayon d'espoir, pas une seule promesse ne lui avait été faite qu'il atteindrait son but. Pour tout le monde, sauf pour lui-même, Barnes n'était qu'un rouage de plus dans l'affaire d'Edison. Mais dans son propre esprit, il était l'associé d'Edison depuis le premier jour où il était entré chez lui pour y travailler.

C'est une illustration remarquable de la puissance d'un désir précis. Barnes avait atteint son but parce qu'il désirait plus que tout au monde être l'associé de M. Edison. Et pour cela, il avait élaboré un plan, mais il avait coupé tous les ponts derrière lui. Il s'était accroché à son désir jusqu'à ce qu'il devienne l'obsession qui a mené toute sa vie, pour enfin devenir un fait avéré.

Lorsqu'il s'est rendu à Orange, il ne se disait pas : « Je vais demander à Edison de me trouver un travail, n'importe lequel », mais : « Je verrai Edison et préciserai que je suis venu pour faire affaire avec lui. »

Il ne se disait pas davantage : « Je travaillerai là pendant quelques mois et si je ne reçois aucun encouragement, j'arrêterai et chercherai un autre travail ailleurs », mais : « Je commencerai au bas de l'échelle. Je ferai tout ce qu'Edison me demande de faire, mais *avant de sortir d'ici*, je serai devenu son associé. »

Il ne se disait pas : « J'essaierai de trouver une autre occasion au cas où je n'arrive pas à obtenir ce que je veux avec Edison », mais : « La seule chose que je désire c'est d'être l'associé de Thomas A. Edison. Et pour cela, je couperai tous les ponts derrière moi et je miserai tout mon avenir sur ma capacité à obtenir ce que je veux. »

Celui qui veut réussir, dans n'importe quelle entreprise, doit être prêt à faire brûler ses bateaux afin d'éviter de battre en retraite. C'est le seul moyen pour maintenir dans l'esprit le désir ardent de gagner, qui est la clé du succès.

Il ne se ménagea aucune porte de sortie. Il devait gagner ou périr !

C'est là tout le secret du succès de Barnes.

Il y a bien longtemps, un grand guerrier se vit forcé de prendre une décision pour assurer la victoire de son camp sur le champ de bataille. Il était sur le point d'envoyer ses armées contre un ennemi puissant qui possédait une armée plus forte numériquement que les siennes. Il fit monter ses soldats à bord de bateaux et navigua vers le pays de l'ennemi. Il fit débarquer hommes et armes, puis donna l'ordre de mettre le feu aux embarcations. S'adressant à ses

Copyright © 2014 Editions AdA.

soldats avant la première bataille, il leur dit : « Vous voyez nos bateaux qui s'envolent en fumée. Cela signifie que nous ne pourrons quitter ces rivages vivants que si nous gagnons la bataille ! Nous n'avons plus le choix : *il nous faut vaincre ou mourir !* » Ils remportèrent la victoire.

Aucun homme ne vient au monde dont le travail n'est né en même temps que lui.

JAMES RUSSELL LOWELL

Celui qui veut réussir, dans n'importe quelle entreprise, doit être prêt à faire brûler ses bateaux afin d'éviter de battre en retraite. C'est le seul moyen pour maintenir dans l'esprit le désir ardent de gagner, qui est la clé du succès.

Le lendemain du grand incendie de Chicago, des commerçants de State Street contemplaient les restes calcinés de leurs magasins. Ils tinrent une assemblée pour décider s'il fallait reconstruire ou quitter Chicago et ouvrir des magasins dans un endroit plus prometteur.

Ils prirent presque tous la décision de quitter la ville. Un seul décida de rester pour reconstruire. Il montra du doigt les ruines de son magasin et dit : « Messieurs, c'est ici même que je construirai le plus grand magasin du monde, et j'y arriverai coûte que coûte, même s'il doit brûler plusieurs fois. »

C'était il y a plus de cinquante ans. Le magasin a été construit. Il est toujours là aujourd'hui. C'est un monument très élevé témoignant de la puissance de cet état d'esprit qui est le désir ardent. Pour Marshall Field, la solution la plus facile aurait été de suivre ses camarades commerçants, qui trouvaient que la situation était difficile et que l'avenir semblait morne et qu'il valait mieux chercher un bonheur plus accessible ailleurs.

Notez bien cette différence entre Marshall Field et les autres commerçants, car c'est cette même différence qui avait distingué Edwin C. Barnes des milliers d'autres jeunes hommes qui avaient travaillé dans l'organisation d'Edison. C'est la même différence qui distingue ceux qui réussissent de ceux qui échouent.

Tout être humain, à un moment donné, souhaite avoir de l'argent. Or, il ne suffit pas de *souhaiter* pour devenir riche, il faut *désirer* la richesse jusqu'à l'obsession, puis définir un plan précis pour acquérir cette richesse, et suivre ce plan avec une persévérance qui *ne reconnaît pas l'échec.*

Il ne suffit pas de *souhaiter* pour devenir riche, il faut *désirer* la richesse jusqu'à l'obsession, puis définir un plan précis pour acquérir cette richesse, et suivre ce plan avec une persévérance qui *ne reconnaît pas l'échec.*

La méthode par laquelle le désir de richesse peut se transformer en argent comptant consiste en six étapes pratiques bien précises, soit :

Copyright © 2014 Editions AdA.

Lorsque vous traversez un moment difficile et que tout semble être contre vous, jusqu'à ce que vous pensiez ne plus pouvoir tenir un instant de plus, n'abandonnez jamais à ce moment-là, car c'est à ce moment que le vent tournera.

HARRIET BEECHER STOWE

PREMIÈRE ÉTAPE. Fixez dans votre esprit le montant exact d'argent que vous désirez. Il ne suffit pas de dire : « Je veux beaucoup d'argent », mais il faut en préciser la quantité. (La psychologie de la précision sera décrite dans un autre chapitre.)

DEUXIÈME ÉTAPE. Déterminez exactement ce que vous avez l'intention de donner en échange de l'argent que vous désirez. (On n'a rien pour rien.)

TROISIÈME ÉTAPE. Fixez la date à laquelle vous voulez être en *possession* de cet argent que vous désirez.

QUATRIÈME ÉTAPE. Définissez un plan précis qui vous aidera à réaliser votre désir, et commencez-en *immédiatement l'application*, même si vous pensez ne pas être encore prêt.

CINQUIÈME ÉTAPE. Écrivez clairement sur un papier la somme que vous voulez acquérir, le délai que vous vous êtes fixé pour son acquisition, ce que vous avez l'intention de donner en contrepartie et le plan précis que vous avez élaboré pour réaliser tout cela.

SIXIÈME ÉTAPE. Lisez vos objectifs écrits à haute voix, deux fois par jour, le soir avant de vous coucher et le matin en vous réveillant. Pendant cette lecture, il faut que vous vous voyiez, sentiez et croyiez en possession de cet argent.

Il est important que vous appliquiez à la lettre les instructions décrites dans ces étapes, et surtout celles de la sixième étape. Vous vous dites peut-être qu'il vous est impossible de vous « voir en possession de cet argent » avant de l'avoir réellement. C'est là que le désir ardent viendra à votre aide. Si vous désirez réellement cet argent si vivement que cela devienne une obsession, vous n'aurez aucune difficulté à vous convaincre que vous l'aurez. Ce qu'il faut c'est vouloir de l'argent et être si déterminé à en avoir qu'il sera facile alors de vous convaincre vous-même que vous l'aurez.

Vous vous dites peut-être qu'il vous est impossible de vous « voir en possession de cet argent » avant de l'avoir réellement. C'est là que le désir ardent viendra à votre aide.

Seuls ceux qui sont « sensibles à l'argent » accumuleront de grandes richesses. Avoir une « volonté d'argent » signifie avoir l'esprit si complètement saturé par le désir d'argent que l'on se voit facilement déjà en possession de la richesse.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ces instructions sembleront impraticables pour ceux qui ne sont pas initiés aux principes du fonctionnement du cerveau humain. Il peut être utile à toutes les personnes sceptiques qui ne réussissent pas à reconnaître la validité des six étapes de savoir que les instructions qu'elles comprennent ont été transmises par Andrew Carnegie, qui a commencé comme simple ouvrier dans une aciérie, mais qui a réussi, malgré ses humbles débuts, à faire en sorte que ces principes lui fassent faire une fortune dépassant de loin les cent millions de dollars.

Sans doute le résultat le plus valable de toute éducation est la capacité à faire ce que vous avez à faire, au moment où cela doit être fait, que cela vous plaise ou non. C'est la première leçon qu'il faut apprendre.

THOMAS HENRY HUXLEY

Il peut aussi être utile de savoir que les six étapes recommandées ici on été examinées de près par Thomas A. Edison, qui les entérina comme étant non seulement les étapes essentielles pour l'accumulation de l'argent, mais aussi comme les étapes nécessaires à l'accomplissement de *n'importe quel but précis.*

Suivre les instructions comprises dans les six étapes n'exige pas de « dur labeur » ni de faire des sacrifices. Vous n'aurez pas besoin de paraître ridicule, ou crédule. Et vous n'aurez pas besoin non plus d'être très instruit. Par contre, il vous faudra assez d'*imagination* pour comprendre que l'on ne fait pas fortune par hasard ou par chance, et qu'il vous faut d'abord rêver, espérer, vouloir, désirer et élaborer un plan avant de réussir. Il faut prendre conscience que tous ceux qui ont accumulé une grande fortune ont d'abord rêvé, espéré, souhaité, désiré et planifié, *avant* d'acquérir leur argent.

Sachez également que vous n'accumulerez pas une grande richesse si vous n'avez pas le désir ardent de devenir riche et si vous ne le croyez pas possible.

Si vous désirez réellement cet argent si vivement que cela devienne une obsession, vous n'aurez aucune difficulté à vous convaincre que vous l'aurez. Ce qu'il faut c'est vouloir de l'argent et être si déterminé à en avoir qu'il sera facile alors de vous convaincre vous-même que vous l'aurez.

Vous devez savoir aussi que les grands dirigeants de tous les temps sont des rêveurs. Aujourd'hui, le christianisme est la plus grande puissance potentielle dans le monde parce que son fondateur était un grand rêveur, qui avait la capacité de voir et d'imaginer les réalités sous leur forme mentale et spirituelle, avant d'être transformées en vraies réalités.

Si, dans votre imagination, vous êtes incapable de vous voir acquérir beaucoup d'argent, vous ne le verrez jamais non plus dans votre compte bancaire.

Jamais dans l'histoire de l'Amérique n'y a-t-il eu plus d'occasions que maintenant pour les rêveurs pratiques. Le déclin économique de six années a plus ou moins mis tous les hommes au même niveau.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Faire les choses à moitié ne mène pas à grand-chose. Ceux dont l'enthousiasme faiblit finissent par s'ajuster à leurs propres plaintes.

RAYMOND CHARLES BARKER

Une nouvelle course est sur le point d'avoir lieu. Et les enjeux représentent des fortunes immenses qui seront accumulées au cours des dix prochaines années. Les règles de cette course ont changé, parce que nous vivons maintenant dans un monde différent qui favorise les masses, c'est-à-dire ceux qui n'avaient que peu ou pas d'occasions de gagner dans les conditions qui existaient pendant la dépression, lorsque la peur paralysait la croissance et le développement.

Pour nous qui sommes engagés dans la course à la richesse, sachons que le monde moderne dans lequel nous vivons a changé et a besoin de nouvelles idées, de nouveaux chefs, d'inventions originales, de nouvelles méthodes d'enseignement, de nouvelles méthodes de marketing, de nouveaux livres, d'une nouvelle littérature, de nouvelles histoires pour la radio, de nouvelles idées pour le cinéma. Et derrière toute cette demande pour des choses nouvelles et meilleures, il y a une qualité qui permettra à ceux qui la possèdent de gagner : avoir un but bien précis, savoir exactement ce que l'on veut et avoir un désir ardent de le posséder.

La dépression économique a marqué la mort d'une époque et la naissance d'une autre. Ce monde en mutation a besoin de rêveurs pratiques qui mettront en action leurs rêves. Les rêveurs pratiques ont toujours été, et seront toujours, les modeleurs de la civilisation.

Nous, qui désirons accumuler des richesses, nous devrions nous rappeler que les vrais chefs de l'humanité, ceux qui ont toujours dominé le monde, ont toujours été des hommes qui ont harnaché et mis en pratique les forces intangibles et invisibles des occasions à naître et ont converti ces forces (ou les impulsions de leurs pensées) en gratte-ciel, en villes, en usines, en avions, en automobiles et en beaucoup d'autres choses qui rendent la vie plus agréable.

Les étapes n'exigent pas de « dur labeur » ni de faire des sacrifices. Vous n'aurez pas besoin de paraître ridicule, ou crédule. Et vous n'aurez pas besoin non plus d'être très instruit.

La tolérance et l'ouverture d'esprit sont les impératifs pratiques des rêveurs d'aujourd'hui. Ceux qui ont peur des nouvelles idées sont condamnés avant même de commencer. Jamais n'y a-t-il eu d'époque plus favorable aux pionniers que maintenant. Bien sûr, il n'y a plus d'Ouest sauvage à conquérir comme au temps des chariots bâchés, mais il y a un vaste monde commercial, financier et industriel à remodeler et à rediriger en fonction de préceptes nouveaux et meilleurs.

Lorsque vous aurez décidé d'acquérir votre part de richesse, ne vous laissez pas influencer, même si l'on se moque de votre rêve.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Essayez de retrouver l'esprit des grands pionniers dont les rêves ont donné à notre civilisation tout ce qu'elle a de plus valable, l'esprit qui sert de moteur à notre pays, l'occasion qui vous est offerte, à vous et à moi, de développer et de lancer nos talents.

Ne l'oublions pas, Christophe Colomb a rêvé d'un monde inconnu, il a joué sa vie sur l'existence d'un tel monde et il l'a découvert !

Copernic, le grand astronome, a rêvé d'une multiplicité de mondes, et il les a révélés ! Personne n'a traité ses découvertes d'« impraticables » après qu'il eut triomphé. Le monde est plutôt allé le vénérer dans son sanctuaire, prouvant une fois de plus que « le succès n'exige aucune excuse, l'échec ne permet aucun alibi ».

Si ce que vous désirez faire est juste, honnête et si *vous y croyez*, alors, allez-y, faites-le ! Faites avancer votre rêve et qu'importe ce que « les autres » diront si vous rencontrez la défaite temporaire. Car, peut-être, ces « autres » ne savent-ils pas que tout échec porte le germe du succès.

Aujourd'hui est un jour nouveau. Vous en retirerez ce que vous y aurez investi. Si vous avez fait des erreurs, vous aurez toujours une autre chance. Et en supposant que vous avez essayé et échoué, encore et encore, vous pouvez prendre un nouveau départ au moment où vous le choisirez, car ce que l'on appelle échec n'est pas la chute, mais le fait de rester à terre.

MARY PICKFORD

Henry Ford, pauvre et peu instruit, a rêvé d'un carrosse sans chevaux, s'est mis au travail avec les outils qu'il possédait, sans attendre que l'occasion le favorise. Et maintenant, la réalisation de son rêve sillonne la planète tout entière. Il a mis plus de roues en mouvement que tout homme n'ayant jamais vécu, parce qu'il n'a pas eu peur d'endosser ses rêves.

Thomas Edison a rêvé d'une lampe électrique et commença sur-le-champ à mettre son rêve en action, et malgré plus de *dix mille échecs*, il s'accrocha à ce rêve jusqu'à ce qu'il en fasse une réalité. Les rêveurs pratiques n'abandonnent jamais !

Whelan rêva d'une chaîne de magasins de cigares et il mit son rêve en action. Maintenant, United Cigar Stores occupe les meilleurs coins de rue en Amérique.

Lincoln rêva de la liberté pour les esclaves noirs, il mit son rêve en action manquant de peu de voir le Nord et le Sud réunis pour transformer son rêve en réalité.

L'application réussie de ces six étapes exige suffisamment d'imagination pour comprendre que l'on ne fait pas fortune par hasard ou par chance.

Les frères Wright rêvèrent d'une machine qui s'élèverait dans les airs. Désormais, on peut voir la réalisation de leur rêve partout dans le monde.

Marconi rêva d'un système qui maîtriserait les forces intangibles de l'atmosphère. Chaque radio et chaque télégraphie sans fil dans le monde sont une preuve qu'il ne rêva pas en vain. De plus, le rêve de

Copyright © 2014 Editions AdA.

Il n'y a rien de mal à vouloir devenir riche. Le désir de richesse est en réalité le désir d'une vie plus riche, remplie et abondante; et ce désir est méritoire.

WALLACE D. WATTLES

Marconi mit la plus humble chaumière et le manoir le plus majestueux sur un pied d'égalité; il a fait de tous les gens sur terre des voisins. Il a donné au président des États-Unis un moyen de parler à tous les citoyens d'Amérique en même temps, et à court préavis. Vous aimeriez peut-être savoir que ses «amis» le firent surveiller et le contraignirent même à un examen psychiatrique quand il leur annonça qu'il avait découvert le moyen d'envoyer des messages à travers l'atmosphère, sans l'aide de câbles ni d'aucun autre moyen de communication. De nos jours, les rêveurs sont mieux accueillis.

Le monde s'est habitué à de nouvelles découvertes. Il montre une bonne volonté de récompenser le rêveur qui donne au monde une nouvelle idée.

«La plus grande réalisation n'était, au début, et pendant un certain temps, qu'un rêve.»

«Le chêne dort dans le gland. L'oiseau attend dans l'œuf et dans la plus haute vision de l'âme, un ange éveillé s'agite. Les rêves sont les semences de la réalité.»

Rêveurs du monde entier, réveillez-vous, levez-vous et affirmez-vous. Votre étoile est maintenant en phase ascendante. La dépression mondiale a apporté l'occasion que vous attendiez. Elle a appris aux gens l'humilité, la tolérance et l'ouverture d'esprit.

Le monde est rempli d'occasions que les rêveurs du passé n'ont jamais connues.

Le point de départ d'un rêveur doit être le désir ardent d'être et de faire. Les rêves ne sont pas nés de l'indifférence, de la paresse ou du manque d'ambition.

Le monde ne se moque plus des rêveurs et ne les appelle plus des illuminés. Si vous croyez que oui, faites le voyage jusqu'au Tennessee, et voyez ce qu'un président qui avait des rêves a fait pour maîtriser et utiliser la grande puissance hydraulique de l'Amérique. Il y a seulement quelques années, un tel rêve aurait pu passer pour de la folie.

Il faut prendre conscience que tous ceux qui ont accumulé une grande fortune ont d'abord rêvé, espéré, souhaité, désiré et planifié, avant d'acquérir leur argent.

Vous avez été déçu, vous avez connu la défaite pendant la dépression, vous avez senti le grand cœur qui bat en vous se faire comprimer jusqu'à ce qu'il saigne. Prenez votre courage à deux mains, car ces expériences ont conditionné le métal spirituel dont vous êtes fait; elles sont des atouts d'une valeur incomparable.

Rappelez-vous aussi que tous ceux qui ont réussi ont d'abord connu des débuts difficiles et ont mené des combats déchirants

Copyright © 2014 Editions AdA.

avant d'« arriver ». Le tournant dans la vie de ceux qui réussissent arrive généralement au moment d'une crise quelconque, moments difficiles qui leur ont fait découvrir leur « être véritable ».

L'homme qui attend que le bateau arrive est toujours celui qui manque le bateau.

ANONYME

John Bunyan a écrit *Le voyage du pèlerin*, l'un des chefs-d'œuvre de la littérature anglaise, après avoir été emprisonné pour ses idées religieuses.

O. Henry découvrit son génie après qu'il eut rencontré le grand malheur et fut emprisonné à Columbus, dans l'Ohio. Il fut obligé de découvrir son « être véritable » et d'employer son imagination, il devint un grand écrivain au lieu de rester un misérable criminel et un paria.

Les circonstances de la vie sont souvent étranges. Et plus étranges encore les voies de l'intelligence infinie par lesquelles les hommes sont parfois obligés de subir toutes sortes de punitions avant de découvrir ce que recèle leur propre esprit et leur propre capacité à créer des idées utiles grâce à leur imagination.

Edison, homme de science et plus grand inventeur du monde, était opérateur de télégraphe sur un navire bat-la-houle ; il a échoué de nombreuses fois avant de découvrir le génie qui dormait en lui.

Charles Dickens débuta en collant des étiquettes sur des bocaux de galipot. Le drame de son premier amour le toucha si profondément qu'il devint l'un des véritables grands auteurs du monde. Cette tragédie produisit *David Copperfield*, suivi d'autres chefs-d'œuvre qui ont fait de ce monde un monde meilleur et plus riche pour ceux qui ont lu ses livres. Une déception amoureuse a généralement pour conséquence d'inciter les hommes à boire et de mener les femmes à leur perte, parce que la majorité des gens n'apprennent jamais l'art de transformer leurs émotions les plus fortes en un rêve constructif.

Helen Keller devint sourde, muette et aveugle peu de temps après sa naissance. Malgré son grand malheur, son nom est gravé dans les pages de l'histoire des grands. Sa vie entière nous montre que *la défaite n'existe que lorsque nous l'acceptons comme réalité.*

Vous devez savoir aussi que les grands dirigeants de tous les temps sont des rêveurs.

Robert Burns, un jeune campagnard illettré, était promis à la pauvreté et à l'alcoolisme. Mais sa vie a rendu le monde meilleur grâce à sa manière de draper ses pensées d'une poésie qui s'épanouit comme une rose qu'il aurait plantée à la place d'une épinaie.

Booker T. Washington était né dans l'esclavage, handicapé par sa race et sa couleur. Mais parce qu'il était tolérant, qu'il avait un esprit

Copyright © 2014 Editions AdA.

ouvert en tout temps et sur toutes choses, et qu'il était un rêveur, il a laissé son empreinte bénéfique sur une race entière.

Le désir est la clé de la motivation, mais ce sont la détermination et l'engagement envers la poursuite opiniâtre de votre but, un engagement à l'excellence, qui vous permettront d'atteindre le succès que vous recherchez.

MARIO ANDRETTI

Beethoven était sourd, Milton était aveugle, mais ils resteront toujours célèbres, parce qu'ils ont rêvé et concrétisé leurs rêves en pensée organisée.

Avant de passer au chapitre suivant, allumez à nouveau dans votre esprit le feu de l'espoir, de la foi, du courage et de la tolérance. Si vous ressentez ces états d'esprit et que vous comprenez le fonctionnement des principes décrits dans ce livre, tous vos rêves se réaliseront quand vous serez prêt.

Laissez Emerson énoncer cette pensée en ces mots : « Les choses qui vous aideront, vous réconforteront et vous conviendront le mieux vous arriveront d'une manière directe ou indirecte. Les amis que vous chérissez ne vous aimeront pas en raison de votre grande volonté, mais ils seront attirés par votre belle et grande âme[1]. »

Il y a une différence entre espérer une chose et être prêt à la recevoir. Personne n'est *prêt* à recevoir une chose avant de croire qu'il peut l'acquérir. Il faut y croire et non seulement souhaiter ou espérer. Avoir l'esprit ouvert est essentiel pour y croire. Un esprit borné n'inspire ni foi, ni courage, ni croyance.

Rappelez-vous que viser haut, vouloir l'abondance et la prospérité n'exige pas plus d'efforts qu'il n'en faut pour accepter la misère et la pauvreté.

Un grand poète a exprimé cette vérité éternelle de la manière suivante :

J'ai demandé à la Vie un sou,
Et elle ne m'en a pas donné beaucoup,
Bien que j'aie prié le soir
Derrière mon misérable comptoir.

Si, dans votre imagination, vous êtes incapable de vous voir acquérir beaucoup d'argent, vous ne le verrez jamais non plus dans votre compte bancaire.

Car la Vie est la plus juste des patronnes,
Elle vous donne ce que vous demandez,
Mais une fois votre salaire fixé,
Vous devez vous en contenter.

1. N.d.T.: Traduction libre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

J'ai travaillé pour un salaire de laquais
Seulement pour apprendre, consterné,
Que la Vie aurait volontairement payé
Tout ce que je lui aurais demandé.

Votre grandeur sera à la mesure de votre aspiration la plus dominante. Si vous chérissez en votre cœur une vision, un idéal élevé, vous le réaliserez.

JAMES ALLEN

LE DÉSIR DÉJOUE MÈRE NATURE

J'aimerais vous présenter l'être le plus extraordinaire que j'ai connu. Je l'ai vu pour la première fois il y a vingt-quatre ans, quelques minutes après sa naissance. Il n'y avait aucune trace d'oreilles sur sa petite tête, et le médecin admit, lorsque je le pressai de questions, que l'enfant pourrait être sourd et muet pour la vie.

Je refusai ce diagnostic. J'en avais le droit, car j'étais le père de l'enfant, mais je ne dis rien. Je gardai mon opinion pour moi. Je décidai qu'un jour mon fils entendrait et parlerait. La Nature pouvait m'envoyer un enfant sans oreilles, mais la Nature *ne pouvait faire en sorte que j'accepte* la réalité de cette affliction.

Dans mon esprit, je savais que mon fils entendrait et parlerait. Comment ? J'étais certain qu'il y avait une solution et je savais que je la trouverais. Je pensai aux phrases d'Emerson : « L'évolution des choses nous enseignera la foi. Il nous suffit d'obéir. Il y a des conseils pour chacun de nous, et en écoutant simplement, nous entendrons *le mot juste.* »

Le mot juste ? Désir ! Plus que tout au monde, je désirais que mon fils fût normal. Je n'ai jamais reculé, même pas une seconde, grâce à ce désir.

Quelques années auparavant, j'avais écrit : « Nos seules limitations sont celles que nous nous sommes fixées dans notre propre esprit. » Pour la première fois, je me demandai si cet énoncé était vrai. Car sur le lit devant moi, était couché un enfant qui venait de naître, dépourvu de l'organe naturel de l'ouïe. Même s'il pouvait un jour entendre et parler, il serait évidemment défiguré toute sa vie. C'était certainement une limitation que cet enfant n'avait pas ancrée lui-même dans son esprit.

Si ce que vous désirez faire est juste, honnête, et si vous y croyez, alors allez-y, faites-le !

Que pouvais-je faire à ce sujet ? D'une façon ou d'une autre, je devais trouver une manière de faire passer mon propre désir ardent dans l'esprit de cet enfant de lui faire entendre des sons sans l'aide des oreilles.

Copyright © 2014 Editions AdA.

De vieilles idées ne peuvent engendrer de nouvelles conditions.

RAYMOND CHARLES BARKER

Dès qu'il serait suffisamment grand pour coopérer, je remplirais son esprit d'un désir si ardent d'entendre que la Nature, par des moyens qui lui sont propres, transformerait ce désir en réalité.

Toutes ces pensées eurent lieu dans mon propre esprit, mais je n'en parlai à personne. Tous les jours, je me répétais l'engagement que j'avais pris vis-à-vis de moi-même : ne pas être prêt à croire que mon fils soit sourd et muet.

Lorsqu'il se mit à grandir et qu'il commença à s'intéresser aux objets qui l'entouraient, nous observâmes qu'il entendait très faiblement. À l'âge où les enfants commencent habituellement à parler, il n'essayait pas de parler, mais nous pouvions voir à ses gestes qu'il entendait vaguement quelques sons. C'était tout ce que je voulais savoir ! J'étais convaincu que s'il pouvait entendre, même faiblement, il pourrait développer son ouïe. Puis un jour, il arriva de manière totalement inattendue quelque chose qui confirma mon espoir.

Nous achetâmes un phonographe. Quand l'enfant entendit de la musique pour la première fois, il fut tout émerveillé et accapara rapidement l'appareil. Il afficha rapidement une préférence pour certains disques, notamment *It's a long way to Tipperary.*

Un jour, il fit tourner le même morceau pendant presque deux heures, debout devant le phonographe, *les dents soudées sur le rebord du boîtier.* Ce n'est que bien des années plus tard que nous apprîmes que l'os est bon conducteur du son, et la raison de ses agissements nous apparut clairement.

Peu de temps après, j'ai découvert qu'il m'entendait assez distinctement lorsque je parlais en appuyant les lèvres sur l'os mastoïde à la base de son crâne. C'était le moment de transférer dans son esprit mon désir ardent d'aider mon fils à développer son ouïe et sa parole. À ce moment-là, il commençait à essayer de prononcer certains mots. Les résultats étaient loin d'être encourageants, mais le désir, appuyé de la foi, ne connaît pas le mot « impossible ».

Rêveurs du monde entier, réveillez-vous, levez-vous et affirmez-vous. Votre étoile est maintenant en phase ascendante [...]. Le monde est rempli d'occasions que les rêveurs du passé n'ont jamais connues.

Ayant déterminé qu'il pouvait manifestement entendre le son de ma voix, je commençai immédiatement à transférer dans son esprit le désir d'entendre et de parler. Je découvris rapidement que mon enfant aimait beaucoup qu'on lui racontât des histoires avant d'aller au lit. Je me mis donc au travail et en inventai qui devaient développer sa confiance en lui, son imagination et *un désir ardent d'entendre et d'être normal.*

Copyright © 2014 Editions AdA.

À son histoire préférée, je donnais, chaque fois que je la contais, une nouvelle intensité dramatique. Elle avait pour but de lui faire comprendre que son infirmité n'était pas un boulet, mais plutôt un atout de grande valeur. Malgré le fait que toutes les philosophies m'aient enseigné que tout malheur porte le germe d'un avantage équivalent, je dois avouer que je ne voyais absolument pas *comment* sa surdité pourrait se transformer en atout. Pourtant, je continuai à inclure cette philosophie dans les histoires que je lui racontais, en espérant que le moment viendrait où je trouverais de quelle manière son infirmité lui permettrait de servir un objectif utile.

Vous devez avoir à l'esprit en tout temps une image mentale précise, comme le marin garde toujours à l'esprit le port vers lequel il mène son bateau ; vous devez garder le visage tourné dans cette direction en tout temps. Vous ne devez pas plus la perdre de vue que le timonier ne doit quitter la boussole des yeux.

WALLACE D. WATTLES

La raison me disait simplement qu'il n'y avait aucune compensation adéquate pour la perte des oreilles et de l'ouïe. Le désir appuyé de la foi a balayé la raison de revers de la main et m'a inspiré à continuer.

En repensant à cette expérience, je me rends compte que l'étonnant résultat que nous avons obtenu était avant tout attribuable *à la foi que mon fils mettait en moi*. Il n'a jamais remis en cause ce que je lui disais. Je le persuadais qu'il avait un *avantage* sur son frère aîné, et que cet avantage jouerait en sa faveur de plusieurs manières. Par exemple, à l'école, ses professeurs s'occuperaient davantage de lui et seraient très gentils. Et ce fut toujours le cas. Sa mère l'avait compris elle aussi, elle avait rendu visite aux professeurs et leur avait demandé de lui accorder toute l'attention supplémentaire nécessaire. Je lui dis également que lorsqu'il serait assez grand pour vendre des journaux (son frère plus âgé était déjà vendeur de journaux), les gens lui donneraient de plus gros pourboires parce qu'ils verraient qu'il était un garçon intelligent et courageux malgré le fait qu'il n'avait pas d'oreilles.

Vous avez été déçu, vous avez connu la défaite [...] vous avez senti le grand cœur qui bat en vous se faire comprimer jusqu'à ce qu'il saigne. Prenez votre courage à deux mains, car ces expériences ont conditionné le métal spirituel dont vous êtes fait, elles sont des atouts d'une valeur incomparable.

Nous remarquions petit à petit que l'ouïe de l'enfant s'améliorait. De plus, il n'avait aucune tendance à s'apitoyer sur lui-même à cause de son handicap.

Il avait environ sept ans lorsqu'il nous prouva pour la première fois que notre façon de stimuler son esprit portait ses fruits. Pendant plusieurs mois, il nous avait suppliés de le laisser vendre des journaux, mais sa mère s'y opposait. Elle avait peur que l'enfant ne soit pas en sécurité en allant seul dans les rues, à cause de sa surdité.

Il décida finalement d'agir seul. Un après-midi où il était seul à la maison avec les domestiques, il sauta par la fenêtre de la cuisine,

Copyright © 2014 Editions AdA.

Tout ce qui nous arrive dans la vie est soit une bénédiction, soit un mal pour un bien.

JOEL FOTINOS

roula sur le sol et s'en alla seul. Il emprunta six cents au cordonnier, notre voisin, pour acheter des journaux, il les revendit, puis en racheta avec son gain et continua ainsi jusqu'à tard le soir.

Après avoir fait ses comptes et avoir remboursé les six cents qu'il avait empruntés à son banquier, le bénéfice net était de quarante-deux cents. Lorsque nous rentrâmes à la maison ce soir-là, il dormait dans son lit, serrant son argent dans son poing.

Sa mère ouvrit sa main, retira les pièces de monnaie et se mit à pleurer. Imaginez-vous ! Pleurer pour la première victoire de son fils semblait si inapproprié ! J'eus une tout autre réaction : j'éclatai de rire parce que je voyais que j'avais enfin réussi à inculquer à mon enfant une confiance en soi qui lui avait permis de réussir.

Sa mère voyait, dans cette première aventure, un petit garçon sourd qui errait seul dans les rues et qui risquait sa vie pour gagner de l'argent. Moi, je voyais un petit homme d'affaires courageux, ambitieux et indépendant qui, en agissant ainsi, s'était moralement enrichi, parce qu'il avait tout fait de sa propre initiative, et avait gagné. J'étais content de cette aventure, parce qu'il avait fait preuve de débrouillardise, qualité qui lui servirait toute sa vie. La suite des événements nous le prouva. Lorsque son frère aîné voulait quelque chose, il se couchait sur le plancher, donnait des coups de pied dans le vide et pleurait pour l'obtenir. Mais lorsque le « petit garçon sourd » voulait quelque chose, il trouvait un plan pour gagner de l'argent et l'achetait lui-même. Et il agit toujours ainsi !

Mon propre fils m'avait vraiment enseigné qu'un handicap pouvait servir de tremplin pour atteindre un but, tant qu'on ne l'acceptait pas comme un obstacle et ne s'en servait pas comme d'un alibi.

Rappelez-vous [...] que tous ceux qui ont réussi ont d'abord connu des débuts difficiles et ont mené des combats déchirants avant d'« arriver ».

Le petit garçon sourd a fait toutes ses classes : l'école primaire, le lycée, le collège, et l'université, sans pouvoir entendre ses professeurs, sauf quand ceux-ci criaient près de lui. Nous ne voulions pas qu'il aille dans un établissement pour sourds ou qu'il apprenne le langage signé des sourds-muets. Nous étions déterminés à ce qu'il vive une vie normale avec les autres enfants normaux et nous nous en sommes tenus à cette décision bien que nous ayons dû nous battre plusieurs fois avec les autorités scolaires.

À l'époque de ses études secondaires, il essaya un appareil électrique pour personnes malentendantes, mais sans résultat. Ce que nous avons attribué au fait que lorsque le Dr J. Gordon Wilson de

Copyright © 2014 Editions AdA.

Chicago avait opéré notre enfant, il avait découvert qu'il lui manquait l'organe de l'ouïe.

Quelques années plus tard, durant sa dernière semaine à l'université (dix-huit années s'étant écoulées depuis son opération), il reçut un autre appareil auditif par le plus grand des hasards, qu'on lui avait fait parvenir pour en faire l'essai. Mais il hésita longtemps avant de le tester de peur d'être déçu à nouveau. Finalement, il prit l'appareil et, plus ou moins négligemment, le plaça sur sa tête et le mit en marche. Miracle! Comme par magie, son rêve d'entendre normalement se réalisa! Pour la première fois de sa vie, il entendait presque aussi bien que les autres. « Mystérieuses sont les voies du Dieu qui font tant de merveilles. »

Celui qui avance avec confiance en direction de ses rêves, et qui s'efforce de vivre la vie qu'il avait imaginée remportera des succès inattendus.

HENRY DAVID THOREAU

Fou de joie, il se précipita au téléphone et appela sa mère. Il entendit parfaitement sa voix. Le lendemain, il entendait clairement les voix de ses professeurs, pour la première fois de sa vie! Il entendait la radio. Il entendait les films parlants. Pour la première fois de sa vie, il pouvait converser librement sans que ses interlocuteurs doivent parler fort. Vraiment, un monde nouveau s'ouvrait à lui. Il avait refusé d'accepter l'erreur de la nature, par les seuls moyens qui s'offraient à lui

Le désir avait commencé à porter des fruits, mais la victoire n'était pas encore complète! Le garçon devait encore trouver une manière précise et pratique de transformer son handicap en atout.

Saisissant encore difficilement tout ce qui avait déjà été accompli, mais fou de joie de découvrir le monde des sons, il écrivit une lettre au fabricant de l'appareil, lui décrivant avec enthousiasme son expérience. Quelque chose dans sa lettre, au-delà des mots, plut aux dirigeants de l'entreprise, et il fut donc invité à New York. À son arrivée, il fut escorté jusqu'à l'usine de fabrication. Il rencontra l'ingénieur en chef, et pendant qu'il lui racontait le changement que l'appareil avait apporté dans sa vie, une intuition, une idée ou une inspiration, appelez ça comme vous voudrez, lui traversa l'esprit. Ce fut *cette impulsion de sa pensée* qui allait convertir son handicap en atout et le rendre riche et heureux à la fois pour le reste de sa vie.

Le tournant dans la vie de ceux qui réussissent arrive généralement au moment d'une crise quelconque, moments difficiles qui leur ont fait découvrir leur « être véritable ».

Il prenait conscience tout à coup qu'il pourrait venir en aide à des millions de malentendants qui ignoraient l'existence de ces appareils. À cet instant, il prit la décision de consacrer le reste de sa vie à rendre service aux gens ayant des problèmes auditifs.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Je peux enseigner à n'importe qui à obtenir ce qu'il veut dans la vie. Le problème est de trouver quelqu'un qui sait ce qu'il veut.

MARK TWAIN

Durant un mois entier, il fit des recherches intensives dans ce sens. Il analysa le marché du fabricant et imagina un moyen d'entrer en contact avec les malentendants du monde entier afin de leur parler de sa découverte qui pourrait aussi changer leur vie. Une fois ce moyen trouvé, il élabora un plan d'action sur deux ans. Lorsqu'il présenta son plan à la compagnie, on lui proposa immédiatement un poste lui permettant de mener à bien son ambition.

Il était loin de penser, lorsqu'il se rendait au travail, qu'il était destiné à apporter l'espoir et le soulagement aux milliers de personnes malentendantes qui, sans son aide, auraient été condamnées à ne rien entendre toute leur vie.

Peu de temps après être devenu l'associé du fabricant de son appareil auditif, il m'invita à suivre une formation donnée par sa société pour apprendre aux sourds-muets à entendre et à parler. Je n'avais jamais entendu parler d'une telle formation, c'est pourquoi j'y participai, sceptique, mais plein d'espoir de ne pas du tout gaspiller mon temps. Je vis là la démonstration d'une méthode complète qui me rappela ce que j'avais fait pour aider mon fils à désirer une audition normale. Je vis des sourds-muets à qui l'on apprenait à entendre et à parler, par l'application des principes mêmes que j'avais utilisés, plus de vingt années avant pour sauver mon fils de la surdité.

Ainsi, par un tour étrange de la roue du sort, mon fils Blair et moi avions été destinés à aider à corriger la surdité et le mutisme chez ceux qui n'étaient pas encore nés, parce que nous sommes les seuls êtres humains vivants, à ce que je sache, qui ont établi avec certitude que la surdité et le mutisme peuvent être corrigés suffisamment pour permettre à ceux qui sont atteints de ce handicap de vivre une vie normale. Cela avait été fait pour une personne et serait fait pour d'autres.

Il y a une différence entre espérer une chose et être prêt à la recevoir. Personne n'est *prêt* à recevoir une chose avant de *croire* qu'il peut l'acquérir.

Il ne fait aucun doute dans mon esprit que Blair serait resté sourd-muet toute sa vie si sa mère et moi n'étions pas arrivés à modeler son esprit comme nous l'avons fait. Lors de sa naissance, le médecin nous avait dit, confidentiellement, que l'enfant ne pourrait jamais ni entendre ni parler. Mais il y a quelques semaines, lorsque le Dr Irving Voorhees, spécialiste connu en la matière, a fait un examen approfondi à Blair, il a été étonné de constater à quel point mon fils entendait et parlait correctement. Il a déclaré que, d'après son examen, théoriquement, mon fils ne devrait pas entendre du tout. Mais le

Copyright © 2014 Editions AdA.

jeune homme entend, malgré le fait que les radiographies montrent qu'il n'y a aucune ouverture dans sa calotte crânienne, à l'endroit où ses oreilles devraient être reliées à son cerveau.

Les désirs ne sont ni des espoirs ni des rêves. Ce sont des possibilités à déterrer et à faire fructifier.

RAYMOND CHARLES BARKER

Lorsque j'ai implanté dans son esprit le désir d'entendre et de parler, et de vivre comme une personne normale, il y eut avec cette impulsion une étrange influence qui a fait que la nature a jeté des ponts et aboli le silence qui l'isolait du monde extérieur de manières qui demeurent inexplicables pour les spécialistes scientifiques les plus savants. Ce serait un sacrilège de ma part de me perdre en conjectures quant à savoir comment la Nature a réussi ce miracle. Et il serait impardonnable d'omettre de transmettre au monde le peu que je sais à propos de l'humble part que j'ai jouée dans cette étrange expérience. C'est mon devoir de vous dire que je crois, non sans raison, que rien n'est impossible à celui qui désire avec une foi immuable.

Véritablement, un désir ardent utilise des moyens détournés pour se transformer en son équivalent physique. Blair désirait entendre normalement, et maintenant, il entend. Il est pourtant né avec un handicap qui aurait facilement pu transformer en mendiant dans les rues quelqu'un d'autre n'ayant pas ce désir précis. Mais ce handicap promet maintenant de servir de moyen par lequel mon fils rendra service à des millions de personnes aux prises avec un problème auditif; et aussi lui assurera un emploi utile assorti d'une rémunération adéquate pour le restant de sa vie.

Ce « pieux mensonge » que j'ai semé dans son esprit d'enfant, en lui faisant croire que son handicap deviendrait un atout important, sur lequel il pourrait mettre à profit, a été justifié. En réalité, il n'y a rien, bien ou mal, que la foi appuyée d'un désir ardent ne puisse réaliser. Ces qualités sont à portée de tous gratuitement.

Il faut y croire et non simplement souhaiter ou espérer. Avoir l'esprit ouvert est essentiel pour y croire. Un esprit borné n'inspire ni foi, ni courage, ni croyance.

Au cours de toute mon expérience auprès d'hommes et de femmes qui avaient des problèmes personnels, je n'ai jamais vu un autre cas démontrant aussi absolument la puissance du désir. Les auteurs commettent parfois l'erreur d'écrire sur des sujets dont ils ne possèdent une connaissance que superficielle ou très élémentaire. J'ai eu l'énorme privilège de mettre à l'épreuve personnellement le bien-fondé de la puissance du désir par le biais du handicap de mon propre fils. Il a sans doute été providentiel que cette expérience arrive comme elle l'a fait, car assurément, personne n'est mieux préparé

Copyright © 2014 Editions AdA.

N'attendez pas un changement dans votre environnement avant d'agir ; changez votre environnement en agissant.

WALLACE D. WATTLES

que celui qui sert d'exemple à ce qui arrive lorsque le désir est mis à l'épreuve. *Si mère Nature plie devant la volonté du désir, est-il logique que de simples hommes puissent échouer devant un désir ardent ?*

La puissance de l'esprit humain est étrange et impondérable. Nous ne comprenons pas comment il emploie chaque circonstance, chaque personne et chaque objet à sa portée pour transformer le désir en son équivalent matériel. La science finira-t-elle peut-être un jour par découvrir ce secret.

J'ai planté dans l'esprit de mon fils le désir d'entendre et de parler normalement, et il parle. Ce désir est maintenant devenu réalité. J'ai implanté dans son esprit le désir de convertir son plus grand handicap en son meilleur atout. Et il s'est réalisé. La méthode utilisée pour obtenir ce résultat incroyable n'est pas bien difficile à décrire. Elle a consisté en trois éléments bien précis. Premièrement, conjuguer la foi et le désir d'entendre normalement. Deuxièmement, lui transmettre ce désir, avec persévérance et efforts continus, de toutes les manières possible pendant de longues années. Troisièmement, il m'a cru !

Au moment de terminer ce chapitre, j'ai appris le décès de madame Schuman-Heink. Un court paragraphe du communiqué de presse annonçant le décès de la chanteuse nous explique l'incroyable réussite professionnelle de cette femme hors du commun. Je cite le paragraphe, car la clé de cette réussite n'est autre que le désir.

Au début de sa carrière, madame Schuman-Heink rendit visite au directeur de l'Opéra de Vienne pour qu'il lui accorde une audition. Le directeur refusa. Après avoir jeté un coup d'œil à la fille maladroite et pauvrement vêtue, il lui dit sans ménagement : « Avec une telle mine et sans personnalité aucune, comment osez-vous espérer réussir à l'Opéra ? Ma pauvre enfant, renoncez donc à ce projet. Achetez plutôt une machine à coudre et allez travailler. Vous ne serez jamais cantatrice. »

Rappelez-vous que viser haut, vouloir l'abondance et la prospérité n'exige pas plus d'efforts qu'il n'en faut pour accepter la misère et la pauvreté.

Jamais, c'est un long bail ! Le directeur de l'Opéra de Vienne connaissait bien la technique du chant, mais il ignorait le pouvoir du désir, lorsque celui-ci prend les proportions de l'obsession. S'il en avait su davantage sur ce pouvoir, il n'aurait pas commis l'erreur de condamner un génie sans lui donner sa chance.

Il y a quelques années, un de mes associés tomba malade. Comme son état empirait, il fut finalement transporté à l'hôpital pour y être

Copyright © 2014 Editions AdA.

opéré. Juste avant qu'on ne l'emmène à la salle d'opération, je me demandai en le regardant comment une personne aussi émaciée qu'il l'était pouvait vraisemblablement sortir vivant d'une opération de cette importance. Le médecin me prévint qu'il avait très peu, voire aucune chance, de guérir. Mais c'était l'opinion du médecin et non celle du patient. Juste avant d'être conduit en salle d'opération, il chuchota faiblement : « Ne vous en faites pas, patron. Je serai sorti d'ici dans quelques jours. » L'infirmière me regarda avec pitié, mais le patient s'en sortit indemne. Après son rétablissement, son chirurgien déclara : « Ce qui l'a sauvé, c'est son désir de vivre. Il a survécu uniquement parce qu'il a refusé d'accepter la possibilité de mourir. »

Si vous voulez être heureux, établissez un but qui commande vos pensées, libère votre énergie et inspire vos espoirs.

ANDREW CARNEGIE

Je crois au pouvoir du désir appuyé de la foi, parce que j'ai vu ce pouvoir élever des gens ayant connu des débuts difficiles à une situation de puissance et de richesse ; je l'ai vu arracher des victimes à la tombe ; je l'ai vu déterminer des hommes à faire un nouvel essai après des centaines de défaites ; je l'ai vu donner à mon propre fils une vie heureuse et remplie de succès malgré son handicap initial.

Comment dompter et utiliser à nos fins le pouvoir du désir ? Ce chapitre et ceux qui suivent répondent à cette question. Ce message est transmis au monde à la fin de la plus longue, et sans doute la plus dévastatrice, dépression que l'Amérique n'ait jamais connue. Il est raisonnable de présumer que ce message peut être entendu de bien des gens qui ont été meurtris par la dépression, ceux qui ont perdu leur fortune, ceux qui ont perdu leur emploi, et de nombreux autres qui doivent se réorganiser et planifier leur retour. À tous ceux-là, je désire transmettre que toute réalisation, quel que soit sa nature ou son but, doit naître d'un intense désir ardent pour quelque chose de bien précis.

Par un étrange et puissant processus de « chimie mentale » que la Nature ne nous a jamais dévoilé, nous pouvons découvrir qu'un désir ardent enveloppe « ce quelque chose » qui refuse de reconnaître le mot impossible et l'idée même de l'échec.

À tous ceux-là, je désire transmettre que toute réalisation, quel que soit sa nature ou son but, doit naître d'un intense désir ardent pour quelque chose de bien précis.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- De quelle manière pouvez-vous mettre en application l'histoire des bateaux qui brûlent (pages 42-43) dans votre vie ?
- Avez-vous fait votre « déclaration d'intention » ? Si ce n'est pas le cas, veuillez la faire et la consigner à la page 10.
- Votre « déclaration d'intention » reflète-t-elle avec précision votre désir ardent ?
- Napoleon Hill écrit : « Rappelez-vous aussi que tous ceux qui ont réussi ont d'abord connu des débuts difficiles et ont mené des combats déchirants avant d'"arriver". Le tournant dans la vie de ceux qui réussissent arrive généralement au moment d'une crise quelconque, moments difficiles qui leur ont fait découvrir leur "être véritable" ». Quel est le tournant dans votre vie ?
- Que Napoleon Hill veut-il dire lorsqu'il fait référence à leur « être véritable » ?
- Quelle est la différence entre « espérer une chose » et « être prêt à la recevoir » ?
- Êtes-vous réellement prêt à recevoir ce que vous désirez ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 3

LA FOI

La visualisation et la croyance dans l'accomplissement du désir

Deuxième étape vers la richesse

La foi est le chimiste en chef de notre esprit. Lorsque la foi se mélange à la pensée, l'esprit subconscient capte immédiatement les vibrations et les transforme en un équivalent spirituel qui agit sur l'intelligence infinie, comme la prière.

Les émotions qui relèvent de la foi, de l'amour et du sexe sont les plus puissantes des émotions positives. Lorsque ces trois émotions sont mélangées, elles colorent la vibration de la pensée qui atteint alors instantanément le subconscient, où elle se transforme en son équivalent spirituel, la seule forme qui induit une réaction de l'intelligence infinie.

L'amour et la foi sont psychiques et sont liés au côté spirituel de l'homme. Le sexe est purement biologique et est lié seulement au physique. Le mélange de ces trois émotions provoque l'ouverture d'une ligne directe de communication entre l'esprit conscient de l'homme et l'intelligence infinie.

Ce qui se trouve derrière ou devant nous n'a que peu d'importance comparativement à ce que nous avons en nous.

RALPH WALDO EMERSON

COMMENT DÉVELOPPER LA FOI ?

Voici un énoncé qui permet une meilleure compréhension de l'importance du principe de l'autosuggestion dans la transmutation du désir en son équivalent physique ou pécuniaire. Notamment, la foi est un état d'esprit que l'on acquiert en affirmant ou en répétant des instructions au subconscient, qui joue un grand rôle dans la concrétisation du désir, par le principe de l'autosuggestion.

La foi est un état d'esprit que l'on acquiert en affirmant ou en répétant des instructions au subconscient, qui joue un grand rôle dans la concrétisation du désir, par le principe de l'autosuggestion.

Pour l'illustrer, prenez en exemple votre propre cas. Pourquoi lisez-vous ce livre ? Parce que vous voulez savoir comment transformer votre intangible désir en son équivalent physique, c'est-à-dire

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'essentiel est d'avoir un rêve qui nous inspire à dépasser nos limites.

ROBERT KRIEGEL

en argent. En suivant les instructions qui vous sont données dans les chapitres sur l'autosuggestion et le subconscient, ainsi que celles qui sont résumées dans celui-ci, vous pourrez convaincre votre subconscient que vous croyez à la réalisation de ce que vous demandez, et il agira sur cette croyance, que votre subconscient vous renverra sous la forme de « foi », suivie par des plans précis pour vous procurer ce que vous désirez.

La méthode à utiliser pour développer la foi, lorsqu'elle n'existe pas déjà, est très difficile à décrire, presque aussi difficile que décrire la couleur rouge à une personne aveugle qui n'aurait jamais vu la couleur rouge et qui n'a aucun point de comparaison. La foi est un état d'esprit que vous pourrez développer à volonté lorsque vous aurez maîtrisé les treize principes décrits dans ce livre, parce que c'est un état d'esprit qui se développe volontairement par l'application et l'utilisation de ces principes.

La seule méthode connue pour développer volontairement la foi est de répéter à son subconscient des ordres affirmatifs.

Peut-être comprendrez-vous mieux à la lumière de l'exemple suivant comment certains hommes deviennent des criminels. En effet, voici ce que dit un célèbre criminologiste : « Lorsque les hommes affrontent le crime pour la première fois, ils le détestent. S'ils restent en contact avec le crime pendant un certain temps, ils s'y habituent et le supportent. S'ils restent en contact avec lui assez longtemps, ils l'assimilent finalement à leur façon de vivre. »

Ce qui revient à dire que n'importe quelle pensée répétée à plusieurs reprises au subconscient est finalement acceptée, puis le subconscient transforme cette pensée en son équivalent physique, par le moyen le plus pratique.

La foi est un état d'esprit que vous pourrez développer à volonté lorsque vous aurez maîtrisé les treize principes décrits dans ce livre, parce que c'est un état d'esprit qui se développe volontairement par l'application et l'utilisation de ces principes.

À cet effet, considérez encore l'énoncé suivant : toutes les pensées qui ont été ressenties et pétries de foi se transforment d'elles-mêmes en leurs équivalents ou contreparties physiques.

Les émotions, qui sont la part des pensées liée aux sentiments, animent les pensées et nous poussent à l'action. La foi, l'amour et le sexe, ensemble, donnent à la pensée une plus grande puissance que chacune de ces émotions prises individuellement.

Toutes les pensées, positives ou négatives, stimulées par la foi, atteignent et influencent le subconscient.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Vous aurez compris grâce à cet énoncé que le subconscient traduit en son équivalent physique une pensée aussi bien négative, c'est-à-dire destructrice, que positive et constructrice. De là l'étrange phénomène dont sont victimes des millions de gens : ils pensent qu'ils n'ont pas de chance.

Le plus grand danger pour la plupart d'entre nous n'est pas que nous visions trop haut et que nous rations notre cible, mais que nous visions trop bas et que nous l'atteignions.

MICHEL-ANGE

Il y a des millions de gens qui se croient « condamnés » à la pauvreté et à l'échec, par une force étrange sur laquelle ils croient n'avoir aucune influence. Pourtant, ils sont eux-mêmes les créateurs de leurs propres « malheurs » : leurs pensées négatives sont captées par le subconscient qui les transforme en leurs équivalents physiques.

Le subconscient est l'endroit approprié où vous pourrez suggérer à votre subconscient de transformer tous vos désirs en leurs équivalents physiques ou pécuniaires, tout en croyant vraiment que la transformation aura lieu réellement. Votre croyance ou votre foi est l'élément qui détermine l'action de votre subconscient. Rien ne vous empêche de l'abuser en lui donnant des instructions par l'autosuggestion, comme je l'ai fait avec le subconscient de mon fils.

Pour que votre désir se réalise en faisant appel à votre subconscient, faites comme si vous étiez déjà en possession de ce que vous désirez.

Le subconscient transformera en son équivalent physique n'importe quel ordre donné par celui qui croit en sa réalisation.

Il n'est sûrement pas facile de croire profondément à un ordre donné à son subconscient. La foi ne s'acquiert pas simplement en lisant des directives. Il faut s'y *exercer* pour arriver à la perfectionner.

S'il est vrai que l'on peut devenir criminel par une simple association avec le crime (et c'est un fait avéré), il est également vrai que vous pouvez développer votre foi en suggérant volontairement à votre subconscient que vous ayez la foi. Puis, votre subconscient s'harmonise finalement avec la nature de l'influence qu'il subit. Si vous comprenez cette vérité, vous saurez pourquoi il est essentiel que vous encouragiez vos *émotions positives* pour dominer votre pensée et *chasser* les idées négatives.

La seule méthode connue pour développer volontairement la foi est de répéter à son subconscient des ordres affirmatifs.

Une pensée dominée par des émotions positives est une demeure favorable pour la foi. Votre esprit donnera alors à volonté des instructions au subconscient qui les acceptera et travaillera immédiatement à leur réalisation.

Copyright © 2014 Editions AdA.

LA FOI EST UN ÉTAT D'ESPRIT QUI SE CRÉE PAR L'AUTOSUGGESTION

La plupart des gens sont heureux dans la mesure où ils ont décidé de l'être.

ABRAHAM LINCOLN

Depuis toujours, les religions ont exhorté l'homme à la foi, mais elles n'ont jamais enseigné comment acquérir la foi. Elles n'ont jamais expliqué que « la foi est un état d'esprit qui peut être acquis par l'autosuggestion. »

Dans un langage que tout être humain normal peut comprendre, nous décrirons tout ce qui est connu à propos de ce principe par lequel on peut développer la foi lorsqu'elle n'est pas déjà présente.

Ayez foi en vous-même ; foi en l'Infini.

Avant de commencer, rappelez-vous que :

La foi est « l'éternel élixir » qui donne à la pensée la vie, la puissance et l'impulsion créatrice !

Relisez la phrase précédente pour la deuxième fois, pour la troisième fois et pour la quatrième fois. Lisez-la à haute voix !

La foi est le premier pas vers la richesse !

La foi est le fondement de tous les « miracles » et de tous les mystères qui ne peuvent être expliqués par la science !

La foi est le seul antidote connu de l'échec !

La foi est l'élément, le « produit chimique », qui, dans la prière, permet de communiquer directement avec l'intelligence infinie.

La foi est l'élément qui transforme la pensée ordinaire créée par le cerveau de l'homme en son équivalent spirituel.

La foi est la seule chose qui permet aux hommes de capter la force cosmique de l'intelligence infinie et de l'utiliser.

Chacun des énoncés précédents est en mesure d'être prouvé !

La preuve est simple et facilement démontrée. Elle réside dans le principe de l'autosuggestion. Mais qu'est-ce que l'autosuggestion, et quel est son pouvoir ?

Le subconscient traduit en son équivalent physique une pensée aussi bien négative, c'est-à-dire destructrice, que positive et constructrice.

Il est bien connu que l'on finisse par croire ce que l'on s'est répété maintes fois, *que l'énoncé soit vrai ou faux*. Celui qui se répète un mensonge à plusieurs reprises finit par accepter ce mensonge comme une vérité personnelle et croire qu'il s'agit de la vérité. Les pensées dominantes d'un homme le différencient d'un autre et en font ce qu'il est. Lorsqu'elles sont pétries d'émotions, elles constituent des forces motivantes qui contrôlent et dirigent les faits et gestes de l'homme.

Voici maintenant une grande vérité :

Copyright © 2014 Editions AdA.

Les pensées qui sont accompagnées d'un sentiment émotionnel constituent une force magnétique qui attire des pensées similaires ou relatives. Ces pensées « magnétisées » avec émotion peuvent être comparées à des graines qui, une fois plantées dans un sol fertile, germent, grandissent et se multiplient à plusieurs reprises jusqu'à ce qu'elles deviennent des millions de graines de la même sorte !

Il vaut mieux vous garder propre et brillant ; vous êtes la fenêtre par laquelle vous devez voir le monde.

GEORGE BERNARD SHAW

L'atmosphère est une grande masse cosmique de forces éternelles de vibrations. Elle se compose de vibrations destructives et de vibrations constructives. Elle est chargée en tout temps de vibrations de crainte, de pauvreté, de maladie, d'échec, de misère ainsi que de vibrations de prospérité, de santé, de succès et de bonheur, tout aussi assurément qu'elle porte le son de centaines d'orchestrations de musique, et de centaines de voix humaines, qui conservent leur propre individualité et moyen d'identification, par le biais de la radio.

De ce grand entrepôt qu'est l'atmosphère, l'esprit humain attire constamment des vibrations qui s'accordent avec ses pensées dominantes. Toute pensée, toute idée, tout plan ou but qui occupe notre esprit attire, à travers les vibrations de l'atmosphère, une armée de pensées similaires qui se développent jusqu'à ce qu'elles deviennent des pensées dominantes qui font agir l'individu.

Voyons maintenant comment planter dans notre esprit la graine originelle d'une idée, d'un plan ou d'un but. C'est très simple : toute idée, tout plan ou but peut être placé dans l'esprit *par la répétition d'une pensée*. C'est pourquoi il est recommandé d'écrire sur papier votre but principal bien précis, de l'apprendre par cœur et de le répéter à haute voix tous les jours, jusqu'à ce que votre subconscient en ait capté les vibrations.

Nous sommes ce que nous sommes en raison des vibrations de la pensée que nous prenons et enregistrons à travers les stimuli de notre environnement quotidien.

Il y a des millions de gens qui se croient « condamnés » à la pauvreté et à l'échec, par une force étrange sur laquelle ils croient n'avoir aucune influence.

Prenez la résolution de ne vous laisser influencer en rien et de bâtir votre propre vie comme vous l'avez décidé. En faisant l'inventaire de vos possibilités et de vos qualités, vous découvrirez peut-être que votre principal point faible est un manque de confiance en vous. Vous pouvez surmonter ce handicap et transformer votre timidité en courage par l'autosuggestion. L'application de ce principe peut être faite par la répétition intensive de simples pensées positives écrites

Copyright © 2014 Editions AdA.

et apprises par cœur, répétées jusqu'à ce qu'elles fassent partie intégrante de votre subconscient.

L'individu moyen laisse son esprit se déchaîner, puis il se plaint abondamment de ses difficultés. Dites-lui qu'il lui faut avoir de nouvelles idées et penser différemment de ce qu'il a toujours fait, et il se moquera de vous. Mais en vérité, vous pouvez diriger vos pensées et améliorer toute situation. Cela comprend votre bonheur personnel. Je ne dis pas que penser est synonyme de bonheur. Je dis simplement que la pensée, fondée sur de nouvelles pensées stimulantes, est la cause du bonheur.

RAYMOND CHARLES BARKER

FORMULE À SUIVRE POUR AVOIR CONFIANCE EN SOI

PREMIÈREMENT. Je sais que je suis capable d'atteindre l'objectif que je me suis fixé dans la vie. Pour cela, j'exige de moi-même une action inlassable et continue dans ce sens, et je promets de commencer tout de suite cette action.

DEUXIÈMEMENT. Je comprends que mes pensées dominantes passeront par plusieurs stades avant de se transformer graduellement en réalité physique. C'est pourquoi je concentrerai mes pensées tous les jours, pendant trente minutes, sur l'être que j'ai l'intention de devenir, en créant dans mon esprit une image précise.

TROISIÈMEMENT. Je sais que, grâce aux principes de l'autosuggestion, n'importe quel désir que je garde constamment dans mon esprit se manifestera bientôt par des signes extérieurs avant d'atteindre enfin le but fixé. C'est pourquoi je consacrerai dix minutes par jour à développer la confiance en moi.

QUATRIÈMEMENT. J'ai décrit clairement, sur papier, mon but principal dans la vie, et je ne cesserai d'essayer de le réaliser jusqu'à ce que j'aie développé une confiance suffisante en moi pour l'atteindre.

CINQUIÈMEMENT. Je comprends parfaitement qu'une richesse, ou une situation, ne peut durer longtemps que si elle est construite sur la vérité et la justice. C'est pourquoi je ne m'engagerai dans aucune transaction qui, ne bénéficiant qu'à moi-même, lèserait une ou plusieurs personnes. Je réussirai en attirant les forces dont j'ai besoin et la coopération des autres. Parce que je suis prêt à rendre service, je donnerai aux autres l'envie de m'aider. Je chasserai la haine, l'envie, la jalousie, l'égoïsme et tout cynisme, et je développerai en moi l'amour de l'humanité, parce que je sais qu'une attitude négative envers les autres ne pourra jamais m'apporter le succès. Ils croiront en moi parce que je montrerai que je crois en eux et en moi-même.

Ils sont eux-mêmes les créateurs de leurs propres « malheurs » : leurs pensées négatives sont captées par le subconscient qui les transforme en leurs équivalents physiques.

Copyright © 2014 Editions AdA.

> Je signerai cette déclaration, je l'apprendrai par cœur et la répéterai à haute voix une fois par jour, en croyant en toute bonne foi qu'elle influencera peu à peu mes pensées et mes actions et que j'atteindrai alors la confiance en moi et le succès personnel que je vise.

Les choses ne se réalisent pas en pensant à leur contraire.

WALLACE D. WATTLES

Derrière cette formule, on trouve une loi de la nature que personne n'a jamais pu expliquer. Elle a dérouté les scientifiques de toutes les époques. Les psychologues l'ont tout simplement appelée « autosuggestion ».

Son nom importe peu. Ce qui est important, c'est que, SI elle est utilisée dans un but constructif, elle mène à la gloire et à la réussite de l'humanité, tandis qu'utilisée dans un but négatif, elle détruit tout aussi aisément. Dans cet énoncé, l'on peut trouver une vérité très importante, à savoir que ceux qui abandonnent à la suite d'une défaite et finissent leur vie dans la pauvreté, la misère et la détresse ont appliqué le principe de l'autosuggestion dans un état d'esprit négatif. Et il en est ainsi parce que toutes les pensées ont tendance à se transformer d'elles-mêmes en leur équivalent physique.

Le subconscient (le laboratoire chimique dans lequel toutes les pensées sont combinées et préparées à être transformées en réalité physique) ne fait pas la différence entre les pensées constructives et les pensées destructives. Il fonctionne avec les matériaux qu'on lui donne et transforme en réalité aussi bien une pensée de peur qu'une autre de courage ou de foi.

Il existe dans les annales médicales beaucoup de cas de « suicide par l'autosuggestion ». Un homme pourrait se suicider aussi efficacement que par tout autre moyen simplement en plantant dans sa pensée une suggestion négative. Joseph Grant, employé de banque dans une ville du Midwest, « emprunta » à la banque une grosse somme d'argent, sans l'accord des directeurs. Il perdit l'argent au jeu. Un jour, un des responsables vérifia les comptes. Grant quitta la banque et prit une chambre dans un hôtel local. Lorsqu'on le trouva trois jours plus tard, dans un lit, il pleurait et se lamentait et ne cessait de répéter ces mots : « Mon Dieu, ceci me tuera ! Je ne peux pas supporter le déshonneur. » Peu de temps après, il mourut. Les médecins avaient conclu qu'il s'agissait d'un « suicide mental ».

Votre croyance ou votre foi est l'élément qui détermine l'action de votre subconscient.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Faites un premier pas vers la foi. Vous n'avez pas besoin de voir l'escalier au complet. Il vous suffit de monter la première marche.

MARTIN LUTHER KING JR

On peut comparer l'autosuggestion à l'électricité qui est une arme à double tranchant : elle fait tourner les roues de l'industrie et rend des services utiles, mais elle peut aussi provoquer la mort lorsqu'on ne l'utilise pas à bon escient. L'autosuggestion peut nous apporter la paix et la prospérité si elle est utilisée de manière constructive, mais également nous conduire à la misère, à l'échec et à la mort selon notre degré de compréhension et d'application.

Si votre pensée est remplie de crainte, de doute et de faible confiance en votre capacité à saisir et à utiliser les forces de l'intelligence infinie, la loi de l'autosuggestion s'emparera de ces sentiments qui seront traduits par le subconscient en leur équivalent physique.

Cet énoncé est aussi vrai que deux et deux font quatre !

De même que le vent pousse un bateau vers l'est et un autre vers l'ouest, la loi de l'autosuggestion vous élèvera ou vous abaissera, selon l'inclination de vos pensées.

Voici comment un poète décrit cette loi de l'autosuggestion, qui permet de s'élever vers les sommets de la réalisation qui défient l'imagination :

Si vous pensez *que vous êtes battu, vous l'êtes,*
Si vous pensez *que vous n'osez pas, vous n'oserez pas*
Si vous voulez gagner, en pensant *ne pas pouvoir,*
Il est presque certain que vous ne le pourrez pas.

Si vous pensez *que vous allez perdre, vous êtes perdu,*
Car dans ce monde nous prenons conscience,
Que le succès commence par la volonté d'un homme,
Que tout est dans l'état d'esprit.

Si vous croyez *que vous êtes dépassé, vous l'êtes,*
Vos pensées *doivent s'élever pour monter,*
Vous devez être sûr de vous *avant,*
De pouvoir gagner quelque prix que ce soit.

Le subconscient transformera en son équivalent physique n'importe quel ordre donné par celui qui croit en sa réalisation.

Les batailles de la vie ne sont pas toujours gagnées,
Par celui qui est le plus fort ou le plus rapide,
Mais tôt ou tard, celui qui remporte la victoire,
Est celui qui PENSE QU'IL EN EST CAPABLE*!*

Copyright © 2014 Editions AdA.

Observez les mots qui ont été mis en évidence et vous comprendrez la signification profonde de ce que le poète voulait dire.

Quelque part dans votre esprit stagne la graine de la réussite qui, une fois activée, vous fera atteindre des sommets que vous n'aviez jamais espéré atteindre.

La foi peut déplacer les montagnes. Le doute peut les mettre sur votre chemin.

HOWARD WIGHT

Tout comme un musicien chevronné peut tirer d'un violon les phrases musicales les plus magnifiques, vous pouvez éveiller le génie qui est tapi dans votre esprit et vous élever vers le but que vous désirez atteindre.

Abraham Lincoln avait raté tout ce qu'il entreprenait jusqu'à ce qu'il ait largement dépassé ses quarante ans. Il vécut alors une certaine expérience qui devait éveiller le génie qui sommeillait en lui et donner au monde l'un de ses grands hommes. Cette « expérience » tissée de chagrin et d'amour, il la dut à Anne Rutledge, la seule femme qu'il aimait vraiment.

Il est bien connu que le sentiment amoureux crée un état d'esprit très proche de celui qu'engendre la foi, car l'amour lui aussi peut transformer la pensée en son équivalent physique. Lorsqu'il étudia les réussites extraordinaires de centaines d'individus, l'auteur découvrit que l'amour y jouait presque toujours un rôle primordial. L'émotion amoureuse crée dans le cœur et le cerveau humain un champ d'attraction magnétique favorable qui entraîne un influx des vibrations les plus élevées et les meilleures flottant dans l'atmosphère.

S'il vous faut une preuve du pouvoir de la foi, étudiez les accomplissements des hommes et des femmes qui l'ont utilisée, avec, en tête de liste, Jésus de Nazareth. Le christianisme est la plus grande force unique qui influence l'esprit des hommes. La base du christianisme est la foi, peu importe combien de gens ont perverti ou faussé le sens de cette grande force, et peu importe aussi combien de dogmes ou de doctrines ont été créés en son nom, sans en refléter les principes.

La somme des enseignements et des actions du Christ, que l'on a qualifiées de « miracles », n'était rien d'autre que des phénomènes qui se produisaient grâce à un certain état d'esprit connu sous le nom de foi ! Certains enseignants de la religion et beaucoup de gens pensent qu'ils sont chrétiens, et pourtant ils ne comprennent même pas le sens de la foi et ils ne la pratiquent pas.

La foi ne s'acquiert pas simplement en lisant des directives. Il faut s'y *exercer* pour arriver à la perfectionner.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La foi, c'est de croire en quelque chose, même lorsque la raison nous dit le contraire.

GEORGE SEATON

Un autre exemple de foi donné par un homme connu de tous, Mahatma Gandhi de l'Inde, nous démontre la puissance de la foi. C'est l'homme le plus puissant de son époque et pourtant il ne possède aucun des attributs habituels du pouvoir tels que l'argent, un bateau, des soldats et du matériel de guerre. Gandhi n'a pas d'argent, pas de maison, il ne possède même pas un costume, mais il est puissant. Comment est-ce possible ?

Il a compris le principe de la foi et il a eu la capacité de transmettre sa foi dans la pensée de deux cents millions de personnes.

Sous l'influence de la foi, Gandhi a réussi ce que les pouvoirs militaires les plus puissants de la terre n'ont pas réussi et ne réussiront jamais avec des soldats et de l'équipement militaire. Il a réussi à réunir deux cents millions d'âmes pour n'en faire plus qu'une.

Quelle autre force sur terre, hormis la foi, pourrait-elle réussir un pareil exploit ?

Le jour viendra où employés et employeurs découvriront les possibilités de la foi. Au cours de la récente dépression économique, le monde entier a eu suffisamment d'occasions de voir ce que l'absence de foi pouvait entraîner.

Certainement, la civilisation a produit suffisamment d'êtres humains intelligents pour tirer parti de cette leçon que la dépression a donnée au monde. Au cours de cette dépression, le monde a pu constater que la peur à grande échelle pouvait paralyser les rouages de l'industrie et du commerce. De cette expérience sortiront plus forts des dirigeants d'entreprises qui profiteront de l'exemple de Gandhi et qui appliqueront aux affaires les mêmes tactiques qu'il a mises en pratique pour bâtir le plus grand rassemblement connu de toute l'histoire du monde. Ces dirigeants sortiront des rangs d'hommes ordinaires qui connaissent le travail dans les usines d'acier, les mines de charbon, les chaines de montage de voitures et les petites villes de l'Amérique.

Une pensée dominée par des émotions positives est une demeure favorable pour la foi.

Le monde des affaires doit subir une réforme, il ne faut pas s'y tromper ! Les méthodes du passé, fondées sur les combinaisons économiques de la force et de la peur, seront supplantées par les principes plus sains de la foi et de la coopération. Les hommes qui travaillent recevront plus que leurs émoluments quotidiens ; ils recevront des dividendes, de la même manière que ceux qui fournissent les capitaux. Mais ils doivent d'abord donner davantage à leurs employeurs

Copyright © 2014 Editions AdA.

et cesser ces querelles et ces négociations par la force, aux dépens du public. *Ils doivent gagner le droit de toucher des dividendes !*

En outre, et c'est le plus important de tout, ils seront menés par des dirigeants qui comprendront et appliqueront les principes employés par Mahatma Gandhi. C'est la seule manière qui permettra au dirigeant d'obtenir de leurs disciples l'esprit de coopération totale qui constitue le pouvoir dans sa forme la plus grande et la plus durable.

On peut tout prendre à un homme ou à une femme sauf une chose : la dernière des libertés humaines, celle de choisir sa propre attitude dans une situation donnée, de choisir sa propre voie.

VIKTOR FRANKL

Cette étonnante ère des machines dans laquelle nous vivons et dont nous émergeons à peine a dépouillé les hommes de leur âme. Les dirigeants ont mené les hommes comme s'ils n'étaient que des pièces d'outillage sans vie ; ils ont été forcés de le faire à cause des employés qui ont négocié, aux dépens de toutes les personnes concernées, pour *obtenir* et non pour *donner*. La devise du futur sera le bonheur et la satisfaction des êtres humains, et lorsque l'on atteindra cet état d'esprit, la production ira de soi plus efficacement que tout ce qui aura été accompli lorsque les hommes n'étaient pas en mesure d'allier la foi à l'intérêt personnel dans leur travail.

Parce que la foi et la coopération sont indispensables au commerce et à l'industrie, il sera à la fois intéressant et fructueux d'analyser la méthode qu'utilisent les industries et les hommes d'affaires pour obtenir de grandes fortunes, et qui consiste à *donner* avant d'essayer d'*obtenir*.

L'événement que nous relatons remonte à l'année 1900 où se créa la United States Steel Corporation. En lisant cette histoire, rappelez-vous des faits fondamentaux et vous comprendrez comment des idées ont été transformées en grosses fortunes.

Premièrement, la United States Steel Corporation est née d'une idée imaginée par l'esprit de Charles M. Schwab. Deuxièmement, ce dernier allia la foi à son idée. Troisièmement, il élabora un plan pour transformer son idée en son équivalent physique et financier. Quatrièmement, il mit en action son plan dans son discours célèbre à l'University Club. Cinquièmement, il suivit son plan avec une persévérance appuyée d'une fermeté inébranlable de mener à bien sa décision. Sixièmement, il avait un ardent désir de réussir.

Ayez foi en vous-même ; foi en l'Infini.

Cette histoire de la naissance de la United States Steel Corporation éclairera ceux d'entre vous qui se sont souvent demandé comment certains hommes faisaient fortune. Si vous doutez du fait que vous

Copyright © 2014 Editions AdA.

pouvez aussi devenir riche par la puissance de votre pensée, cette histoire devrait dissiper ce doute, car elle résulte de l'application de la majorité des treize principes décrits dans le présent livre.

Rien n'est bon ou mauvais en soi, tout dépend de notre pensée.

SHAKESPEARE

Cet étonnant témoignage nous a été rapporté par John Lowell dans le *New York World-Telegram* qui nous a aimablement autorisés à le reproduire ici.

UN JOLI DISCOURS DE FIN DE BANQUET POUR UN MILLIARD DE DOLLARS

« Lorsque le soir du 12 décembre 1900, quelque quatre-vingts des plus grands financiers de la nation se réunirent dans la salle des banquets de l'University Club de la Cinquième avenue pour y honorer un jeune homme originaire de l'Ouest, aucun d'eux ne pressentait qu'il serait témoin de l'épisode le plus important de l'histoire industrielle de l'Amérique.

» J. Edwards Simmons et Charles Stewart Smith, encore pleins de gratitude pour l'hospitalité généreuse dont avait fait preuve à leur égard Charles M. Schwab au cours de leur dernière visite à Pittsburgh, avaient organisé ce repas pour présenter à la société des banquiers de l'Est ce représentant de l'acier âgé de trente-huit ans. Ils ne s'attendaient certes pas à le voir ébranler leur assemblée, car ils l'avaient averti que les cœurs qui battaient sous les chemises des New-yorkais étaient insensibles à l'éloquence et que s'il ne voulait pas ennuyer les Stillman, Harriman, Vanderbilt et compagnie, il ferait bien de limiter son propos à une vingtaine de minutes.

» Même John Pierpont Morgan, assis à la droite de monsieur Schwab, comme le commandait sa dignité impériale, n'avait l'intention d'honorer l'assemblée de sa présence que très brièvement. Et de l'avis de la presse et du public, toute l'affaire revêtait si peu d'importance qu'on en trouva aucune mention dans la presse écrite du lendemain.

La foi est « l'éternel élixir » qui donne à la pensée la vie, la puissance et l'impulsion créatrice ! Relisez la phrase précédente pour la deuxième fois, pour la troisième fois et pour la quatrième fois. Lisez-la à haute voix !

» Ainsi, les deux hôtes et leurs distingués invités absorbèrent presque en silence leurs sept ou huit plats habituels. Peu nombreux étaient les banquiers et les courtiers qui avaient déjà rencontré Schwab, dont la carrière s'était déroulée sur les rives de la Monongahela, et aucun d'eux ne le connaissait bien. Cependant, avant la fin de la soirée, tous, y compris Morgan, détenteur de la

Copyright © 2014 Editions AdA.

plus grosse fortune, allaient être totalement conquis, et un bébé d'un milliard de dollars, l'United States Steel Corporation, allait être conçu.

» Il est dommage, pour l'histoire, qu'aucun compte rendu du discours de Schwab ne nous soit resté. Mais il en répéta certaines parties plus tard lors d'une rencontre semblable avec des banquiers de Chicago. Et encore plus tard, lorsque le gouvernement intenta une poursuite pour dissoudre le trust de l'acier, il a présenté sa propre version, à la barre des témoins, des remarques qui avaient incité Morgan à entreprendre des transactions financières avec une telle frénésie.

» Mais il prononça certainement une tirade à sa façon, farcie de fautes de syntaxe (elles ne l'embarrassaient guère), d'épigrammes et traits d'esprit. Sa force galvanique agit sur les invités dont la fortune globale était estimée à cinq milliards de dollars. Bien que son discours eût duré plus d'une heure et demie, l'assistance était encore sous le charme. Morgan entraîna Schwab à l'écart et, inconfortablement assis dans l'embrasure d'une fenêtre, ils discutèrent tous les deux pendant plus d'une heure.

» La personnalité de Schwab s'était imposée, mais plus important encore fut le programme détaillé et clair qu'il proposa pour le développement d'un trust de l'acier. Beaucoup d'autres personnes s'étaient efforcées d'intéresser Morgan à un projet d'une telle magnitude pour l'acier, sur le modèle de conglomérats semblables dans le domaine des craquelins, du fil de fer, du sucre, du caoutchouc, du whisky, du pétrole ou de la gomme à mâcher. John W. Gates, le joueur, l'en avait pressé, mais Morgan ne lui faisait pas confiance. Les Moore, Bill et Jim, des agioteurs qui avaient mis sur pied un trust de l'allumette et une société de craquelins, l'en avaient pressé, mais avaient échoué. Elbert H. Gary, un avocat de campagne moralisateur voulait l'entreprendre, mais il n'était pas suffisamment grand pour être impressionnant. Personne n'avait jamais réussi, jusqu'à ce que l'éloquence de Schwab fasse voir à J. P. Morgan les résultats concrets du montage financier le plus audacieux jamais conçu. Jusque-là, le projet était considéré comme le rêve délirant de mabouls pour faire de l'argent facilement.

» Le magnétisme de la finance qui, il y a une génération, a commencé d'attirer des milliers de petites compagnies, souvent mal gérées, dans des associations monopolistiques, commençait à agir dans le domaine de l'acier, en partie, grâce aux expédients de

Je n'arrive pas à croire qu'il y ait tant de sommets qui ne peuvent être atteints par un homme qui connaît le secret pour faire que les rêves se réalisent. On peut résumer ce secret selon la règle des quatre C : curiosité, confiance en soi, courage et constance ; et le plus important de tous est la confiance en soi.

WALT DISNEY

La foi est le point de départ de l'accumulation de toute richesse !

Copyright © 2014 Editions AdA.

Lorsqu'un homme sent vibrer en lui le pouvoir de faire ce qu'il entreprend aussi bien qu'il peut le faire, c'est le bonheur et le succès.

ORISON SWETT MARDEN

ce jovial pirate des affaires qu'était John W. Gates, qui avait créé l'American Steel and Wire Company à partir d'une brochette de petites entreprises et, avec Morgan, la Federal Steel Company. Les sociétés National Tube et American Bridge appartenaient toutes deux à Morgan, et les frères Moore avaient abandonné les allumettes et les biscuits pour former le groupe « américain » Tin Plate, Steel Hoop, Sheet Steel, et la National Steel Company.

» Mais à côté du gigantesque trust d'Andrew Carnegie géré par cinquante-trois associés, ces autres affaires paraissent médiocres. Même en se coalisant, elles n'auraient pu contrer celle de Carnegie. Et Morgan le savait.

» Le vieil Écossais excentrique le savait aussi. Des hauteurs splendides de Skibo Castle, il avait vu d'abord avec amusement, puis avec colère les petites sociétés de Morgan essayer d'empiéter sur son domaine. Lorsque les tentatives devinrent trop audacieuses, la moutarde lui monta au nez et, en guise de représailles, il décida que pour chaque aciérie appartenant à ses rivaux, il en construirait deux. Jusque-là, il ne s'était jamais intéressé à la production de câble, de tuyaux ou de feuillards. Il s'était contenté de vendre à ces entreprises l'acier brut et de les laisser le façonner comme ils le voulaient. Maintenant, avec Schwab comme lieutenant, il projetait d'acculer ses ennemis au pied du mur.

» Ainsi, Morgan vit dans le discours de Charles M. Schwab la solution à ses problèmes d'association. Car un trust sans Carnegie, le géant, ne serait pas un trust, ce serait une tarte aux pommes sans pommes !

» Le discours de Schwab ce soir du 12 décembre 1900 laissait indubitablement entendre que la vaste entreprise de Carnegie pourrait être prise sous le bastion de Morgan. Il parlait de l'avenir de l'acier, d'une réorganisation plus efficace, de spécialisation, de la fermeture des aciéries peu rentables pour concentrer tous les efforts sur celles qui étaient florissantes, d'économies à réaliser sur l'acheminement du minerai, d'économies dans les domaines administratifs et sur les frais généraux, de mainmise sur les marchés étrangers.

Le subconscient ne fait pas la différence entre les pensées constructives et les pensées destructives. Il fonctionne avec les matériaux qu'on lui donne.

» Mieux encore, il révéla aux financiers abasourdis leurs erreurs : ils avaient voulu créer, s'il avait bien compris, des monopoles, hausser les prix et s'offrir de gros dividendes. Il condamna le système avec sa franchise habituelle. C'était irréfléchi de limiter le marché

Copyright © 2014 Editions AdA.

au lieu de l'élargir à une époque où tout tendait vers l'expansion. En baissant les prix, leur fit-il valoir, on créerait un marché susceptible de progresser et on trouverait de nouveaux débouchés mondiaux. En fait, bien qu'il n'en fût pas conscient, Schwab était un apôtre de la production de masse moderne.

Le succès ne vient pas à vous. Vous allez vers le succès.

MARVA COLLINS

» Le repas prit fin. Morgan rentra chez lui pour réfléchir aux suggestions de Schwab. Celui-ci retourna à Pittsburgh diriger l'affaire d'acier de Carnegie pendant que les autres reprenaient leurs occupations en attendant la suite des événements.

» Il ne fallut pas plus d'une semaine à Morgan pour donner raison à Schwab au sujet des points qu'il avait fait valoir. Une fois qu'il s'était assuré qu'aucune indigestion financière n'en résulterait, il convoqua Schwab. Il trouva le jeune homme plutôt hésitant. M. Carnegie, disait-il, pourrait ne pas être heureux que le président de son entreprise, en qui il avait placé sa confiance, ait flirté avec l'empereur de Wall Street, une rue qu'il s'était jurée de ne plus jamais emprunter. John Gates, l'intermédiaire, suggéra alors une entrevue à l'hôtel Bellevue de Philadelphie, les deux hommes pouvant s'y trouver en même temps "par hasard". Cependant, lorsque Schwab arriva, Morgan était malade et n'avait pu quitter New York. Ainsi, à l'invitation pressante de celui-ci, Schwab se rendit à New York et alla rencontrer le financier chez lui.

» Certains historiens de l'économie américaine ont à tort prétendu que toute l'affaire avait été montée par Andrew Carnegie, que le repas en l'honneur de Schwab, le fameux discours, l'entretien du dimanche soir entre Schwab et le roi de l'argent, tout avait été arrangé. Mais en vérité, c'était tout le contraire. Lorsque Schwab fut mandaté pour entreprendre les négociations, il ignorait absolument si le "petit patron", comme on surnommait Carnegie, prêterait l'oreille à une offre de vendre à des hommes qui n'étaient pas en odeur de sainteté à ses yeux. Mais Schwab apporta avec lui à cet entretien six pages de chiffres, rédigées de sa propre main, représentant la valeur physique et la capacité de gain potentielle de toutes les compagnies minières qu'il considérait comme des étoiles montantes dans le nouveau firmament de l'acier.

Le subconscient transforme en réalité aussi bien une pensée de peur qu'une autre de courage ou de foi.

» Quatre hommes étudièrent ces chiffres toute une nuit : Morgan, qui croyait fermement au droit divin de l'argent ; son associé, l'aristocrate Robert Bacon, un savant et un gentleman ; John W. Gates, un

Copyright © 2014 Editions AdA.

Le succès ne se mesure pas au fait que vous ayez un problème difficile à régler, mais au fait que ce soit ou non le même problème que vous aviez l'année précédente.

JOHN FOSTER DULLES

joueur dont Morgan ne faisait pas plus cas que d'un outil; Schwab, mieux renseigné que tout autre sur la fabrication et la vente de l'acier. Au cours de cette réunion, les chiffres du jeune homme de Pittsburgh ne furent jamais remis en question. S'il avait écrit qu'une société valait tant, c'est donc ce qu'elle valait, et rien de plus. Il insista aussi pour que n'entrent dans cette association que les sociétés qu'il avait sélectionnées. Il avait conçu une grande corporation dans laquelle il n'y aurait aucun chevauchement, pas même pour satisfaire l'avidité d'amis qui voulaient associer leur entreprise à celle de Morgan. Il écarta donc à dessein un certain nombre de plus grandes entreprises sur lesquelles les Walrus et les Carpenter de Wall Street avaient jeté un regard affamé.

» À l'aube, Morgan se leva et s'étira. Il ne restait plus qu'une question.

» "Croyez-vous que vous réussirez à persuader Carnegie de vendre ?"

» "Je peux toujours essayer", répondit Schwab.

» "Si vous y arrivez, je suis votre homme", dit Morgan.

» Jusque-là, tout allait bien. Mais Carnegie voudrait-il vendre ? Si oui, combien demanderait-il ? (Schwab penchait pour trois cent vingt millions de dollars.) Exigerait-il d'être payé en titres, en actions, en obligations ? En espèces ? Mais qui pourrait payer en espèces un tiers de milliard de dollars ?

» Le mois suivant, Carnegie et Schwab se retrouvèrent pour une partie de golf dans la lande givrée de Westchester, mais ils ne parlèrent affaires que le soir, confortablement installés dans la villa de Carnegie. Avec son éloquence coutumière, Schwab fit miroiter un avenir des plus confortables et les innombrables millions qui permettraient au vieil homme de satisfaire tous ses caprices. Carnegie capitula, écrivit un chiffre sur un morceau de papier et le tendit à son interlocuteur en précisant : "Voici mon prix."

De même que le vent pousse un bateau vers l'est et un autre vers l'ouest, la loi de l'autosuggestion vous élèvera ou vous abaissera, selon l'inclination de vos pensées.

» Il s'élevait à quatre cents millions de dollars, qui représentaient les trois cent vingt millions mentionnés par Schwab comme chiffre de base, plus quatre-vingts millions, soit l'accroissement de capital pour les deux années précédentes.

» Plus tard, sur le pont d'un transatlantique, l'Écossais dit tristement à Morgan : "J'aurais dû vous en demander cent millions de plus."

Copyright © 2014 Editions AdA.

» "Si vous les aviez exigés, vous les auriez eus", rétorqua joyeusement Morgan.

» La nouvelle fit du bruit. Un correspondant anglais câbla qu'à l'étranger le monde de l'acier était "épouvanté" par la gigantesque fusion. Le président de Yale, Hadley, déclara que si les trusts n'étaient pas réglementés, le pays pouvait s'attendre à voir, d'ici les vingt-cinq prochaines années, un empereur trôner à Washington. Mais Keen, cet habile boursicoteur, se mit au travail et inonda le public de ces nouvelles actions de manière si vigoureuse que l'excédent, estimé par certains à près de six cents millions de dollars, fut absorbé en un rien de temps. Ainsi, Carnegie eut ses millions, le syndicat de Morgan eut soixante-deux millions de dollars pour le "mal" qu'il s'était donné, et les "gars", de Gates à Gary, eurent leurs millions.

J'ai appris à continuer, même dans les mauvais moments. J'ai appris à ne pas désespérer, même lorsque mon monde s'écroulait autour de moi. J'ai appris que rien n'était gratuit. Et j'ai appris la valeur du dur labeur.

LEE IACOCCA

» Le jeune Schwab, qui n'avait que trente-huit ans, eut lui aussi sa récompense. Il fut nommé président de la nouvelle société et demeura en fonction jusqu'en 1930. »

L'histoire dramatique de la « grosse affaire » que vous venez de lire fait partie de ce livre parce qu'elle illustre parfaitement la méthode par laquelle *le désir peut se concrétiser.*

J'imagine que certains lecteurs remettront en question l'énoncé voulant qu'un simple désir, intangible, puisse être converti en son équivalent physique. Sans doute, certains diront : « Il est impossible de convertir ce qui n'existe pas en quelque chose ! » La réponse se trouve dans l'histoire de la United States Steel.

Une organisation géante fut créée par l'esprit d'un seul homme. Le plan voulant que l'organisation soit alimentée par les aciéries qui lui donneraient ainsi sa stabilité financière a été conçu par un seul homme. Sa foi, son désir, son imagination, son obstination ont été les vrais éléments qui ont créé la United States Steel Corporation. Une analyse approfondie révélera que la valeur des aciéries et de l'équipement mécanique acquis par l'organisation légalement reconnue a augmenté de six cents millions de dollars par l'unique transaction les ayant consolidés en une seule administration centrale.

La richesse commence par une pensée ! L'ampleur n'est limitée que par la personne dans l'esprit de laquelle la pensée est mise en motion. La foi abolit toutes les limites !

En d'autres termes, l'idée de Charles M. Schwab, portée par la foi qu'il communiqua à Morgan et aux autres, rapporta approximativement six cents millions de dollars. Ce qui n'est pas une somme négligeable pour une seule idée !

Copyright © 2014 Editions AdA.

Tous les états d'esprit sont autocréés et peuvent être autoneutralisés.

RAYMOND CHARLES BARKER

Ce qui arriva à certains des hommes qui ont eu leur part des millions de dollars de profit engendrés par cette transaction est un sujet qui ne nous occupe pas pour l'instant. La caractéristique importante de cette réalisation stupéfiante est qu'elle représente une preuve irréfutable de la validité de la philosophie décrite dans le présent livre, parce que cette philosophie a été l'étoffe même de cette transaction tout entière. En outre, le côté pratique de la philosophie a été établi par le fait que la United States Steel Corporation prospéra et devint l'une des entreprises les plus puissantes d'Amérique, employant des milliers de personnes, développant de nouvelles utilisations pour l'acier et ouvrant de nouveaux marchés. Ce qui prouve que les six cents millions de dollars de profits de l'idée de Schwab étaient bien mérités.

La richesse commence par une pensée !

L'ampleur n'est limitée que par la personne dans l'esprit de laquelle la pensée est mise en motion. La foi abolit toutes les limites ! Souvenez-vous-en lorsque vous vous apprêtez à négocier avec la vie votre prix pour être passé par là.

Rappelez-vous aussi que l'homme qui a créé la United States Steel Corporation était pratiquement inconnu à l'époque. Il était simplement le « fidèle serviteur » d'Andrew Carnegie jusqu'à ce qu'il donne naissance à sa fameuse IDÉE. Après quoi il s'éleva rapidement à un poste de pouvoir, de gloire et de richesse.

Il n'y a pas de limites à notre esprit sauf celles que nous lui *reconnaissons*.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- De quelle manière Napoleon Hill définit-il la « foi » ?
- Comment pouvez-vous développer davantage votre foi ?
- Que sont des affirmations ?
- Comment le fait de mémoriser les cinq règles de la formule de la confiance en soi (pages 66-67) peut-il influer positivement sur votre vie ?
- Napoleon Hill écrit : « La pauvreté et la richesse sont toutes deux filles de la pensée. » De quelle manière cela s'est-il avéré exact pour vous ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 4

L'AUTOSUGGESTION

Le moyen d'influencer l'esprit subconscient

Troisième étape vers la richesse

On appelle autosuggestion toutes les suggestions et tous les stimuli que l'on s'adresse à soi-même et qui, par l'intermédiaire des cinq sens, atteignent notre cerveau. Autrement dit, l'autosuggestion est autoadministrée. C'est l'agence de communication entre le conscient et l'inconscient.

Chargée des pensées dominantes (pensées positives ou négatives) auxquelles nous *permettons* de demeurer dans notre esprit conscient, l'autosuggestion atteint volontairement le subconscient et l'influence à agir en fonction de ces pensées.

Aucune pensée, qu'elle soit négative ou positive, ne peut entrer dans notre subconscient sans l'aide de l'autosuggestion, à l'exception toutefois des pensées qui sont recueillies à partir de l'atmosphère. Autrement dit, toutes les impressions qui sont perçues grâce aux cinq sens sont arrêtées par l'esprit conscient, et sont soit transmises au subconscient ou soit rejetées, à volonté. La faculté consciente sert, par conséquent, de gardien à l'approche du subconscient.

La nature a donné à l'homme le pouvoir absolu de maîtriser par ses cinq sens tout ce qui touche le subconscient. Mais l'homme ne se rend pas toujours compte qu'il peut exercer cette maîtrise. Et dans la majorité des cas, il ne l'exerce pas, ce qui explique pourquoi tant de gens restent pauvres toute leur vie.

Rappelez-vous que le subconscient est comme un jardin fertile où les mauvaises herbes poussent à foison si l'on néglige d'y ensemencer des cultures plus désirables. Par l'autosuggestion, un individu peut nourrir son subconscient de pensées créatives ou au contraire, par négligence, permettre à des pensées destructives de croître dans le fertile jardin de son esprit.

Toutes les pensées vraiment sages ont déjà été pensées des milliers de fois ; mais pour les faire vraiment nôtres, nous devons bien les penser encore, avec honnêteté, jusqu'à ce qu'elles prennent racine dans notre expression personnelle.

GOETHE

On appelle autosuggestion toutes les suggestions et tous les stimuli que l'on s'adresse à soi-même et qui, par l'intermédiaire des cinq sens, atteignent notre cerveau. Autrement dit, l'autosuggestion est autoadministrée.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Laissez l'homme aspirer à purifier ses pensées. Ce qu'un homme pense qu'il est, voilà l'éternel mystère. Sondant les profondeurs de son être avec sérénité, il obtiendra un bonheur impérissable. L'homme devient ce qu'il croit être.

LES UPANISHAD

La dernière des six instructions qui figurent au chapitre sur le désir du bien-être financier vous exhorte à lire à haute voix, deux fois par jour, l'énoncé écrit de ce désir et à imaginer que vous êtes déjà en possession de votre richesse. En suivant ces instructions, vous communiquerez directement à votre subconscient l'objet de votre désir et la foi qui l'anime. En renouvelant ce processus, vous établirez une habitude de pensées qui favorisera la concrétisation de votre désir en son équivalent financier.

Revenez sur ces six étapes décrites au chapitre deux et lisez-les de nouveau, très attentivement, avant de continuer. Puis (lorsque vous serez rendu là), lisez très attentivement les quatre instructions portant sur l'organisation de votre groupe d'« esprit maître », décrites dans le chapitre sur l'élaboration des plans. En comparant ces deux groupes d'instructions avec celles qui ont été énoncées au sujet de l'autosuggestion, vous verrez, bien entendu, que ces instructions font appel à la mise en application du principe de l'autosuggestion.

Sachez qu'il ne suffit pas de lire à haute voix le texte portant sur votre désir (par lequel vous vous employez à développer une « volonté d'argent »). Semblable exercice demeurera inutile à moins que vous ne lisiez avec émotion ou sentiment les mots que vous prononcez. Vous aurez beau répéter un million de fois la fameuse formule d'Émile Coué « Tous les jours, à tout point de vue, je vais de mieux en mieux », si vous n'ajoutez ni émotion ni foi à vos mots, vous n'obtiendrez aucun résultat désirable. Votre subconscient ne peut agir que s'il est animé par des pensées empreintes d'émotion.

Cette condition est de toute première importance et justifie que nous y revenions dans presque chaque chapitre, parce que la principale raison pour laquelle la majorité des gens qui essaient d'appliquer le principe de l'autosuggestion n'obtiennent pas les résultats voulus est qu'ils ne comprennent pas cette condition.

Chargée de nos pensées dominantes (pensées positives ou négatives), l'autosuggestion atteint volontairement le subconscient et l'influence à agir en fonction de ces pensées.

Les mots, sans les émotions qui doivent les accompagner, n'ont aucune influence sur le subconscient. Vous n'obtiendrez aucun résultat appréciable tant que vous n'apprendrez pas à atteindre votre inconscient avec des pensées ou avec des mots auxquels vous croyez.

Ne vous découragez pas si vous n'arrivez pas à contrôler et à diriger vos émotions la première fois que vous le tenterez. N'oubliez pas qu'avoir quelque chose pour rien, cela n'existe pas. La capacité à atteindre et à influencer votre subconscient a un prix, et vous devez

Copyright © 2014 Editions AdA.

payer ce prix. Vous ne pouvez pas tricher, même si vous désirez le faire. Le prix à payer pour acquérir l'habileté d'atteindre votre subconscient requiert une persévérance à toute épreuve à mettre en application les principes décrits ici. Vous ne pouvez, à meilleur compte, réussir à influencer votre subconscient. Vous seul devez décider si le but que vous poursuivez (la « volonté d'argent ») vaut le prix que vous devrez payer.

Tout ce que nous sommes est le résultat de ce que nous avons pensé. L'esprit est tout ce que nous avons. Ce que nous pensons, nous le devenons.

BOUDDHA

La sagesse et l'« intelligence » seules ne réussiront pas à attirer et à retenir l'argent, sauf en de très rares cas, où la loi des moyennes favorise l'attraction de l'argent à partir de ces sources. La méthode décrite ici pour attirer l'argent ne dépend pas de la loi des moyennes. De plus, la méthode ne privilégie personne. Elle fonctionnera pour une personne aussi bien que pour une autre. S'il y a échec, c'est l'individu et *non la méthode* qui est en cause. Si vous essayez et que vous échouez, essayez encore, et encore, jusqu'à ce que vous réussissiez.

Votre capacité à utiliser l'autosuggestion dépendra largement de votre capacité à vous concentrer sur un désir, jusqu'à ce qu'il devienne une obsession.

La concentration vous sera très utile lorsque vous commencerez à appliquer les six étapes décrites dans le deuxième chapitre.

Voici quelques suggestions pour une utilisation efficace de la concentration. Lorsque vous entreprendrez la première étape et que vous aurez fixé le montant exact de la somme que vous désirez obtenir, concentrez-vous sur cette somme, les yeux fermés, jusqu'à ce que vous voyiez physiquement cet argent. Faites-le au moins une fois par jour et observez les instructions du chapitre qui traite de la foi en vous voyant déjà en possession de cet argent.

La nature a donné à l'homme le pouvoir absolu de maîtriser [...] ce qui touche le subconscient. Mais l'homme ne se rend pas toujours compte qu'il peut exercer cette maîtrise. Dans la majorité des cas, il ne l'exerce pas, ce qui explique pourquoi tant de gens restent pauvres toute leur vie.

Le subconscient, et c'est là un fait des plus significatifs, accepte tout ordre qui lui est donné dans un esprit de foi et agit en fonction de cet ordre, bien qu'il soit nécessaire de le lui répéter souvent avant qu'il soit interprété par le subconscient. Influencez-le. Faites-lui croire, parce que vous y croyez consciemment, que vous devez avoir cet argent et qu'il est de son devoir de dresser les plans d'une action qui vous permettront, le plus tôt possible, d'entrer en possession de cet argent qui est vôtre.

Remettez la pensée suggérée dans le paragraphe précédent à votre imagination et observez ce que votre imagination peut faire

Copyright © 2014 Editions AdA.

ou fera pour créer des moyens pratiques pour accumuler cet argent par la transformation de votre désir.

Les pensées mènent à des desseins ; les desseins engendrent l'action ; les actions créent des habitudes ; les habitudes forment le caractère ; et le caractère fixe votre destinée.

TRYON EDWARDS

Ne vous attendez pas à recevoir de votre subconscient un plan précis qu'il vous appartiendra de réaliser pour échanger des services ou de la marchandise contre l'argent que vous visualisez, mais commencez sur-le-champ à vous voir en possession de l'argent, en demandant à votre subconscient de vous transmettre le plan dont vous avez besoin et en vous attendant entre-temps à ce qu'il le fasse. Gardez l'esprit alerte et, lorsque ce plan vous apparaîtra, mettez-le en action immédiatement. Le plan du subconscient vous viendra probablement à l'esprit par le sixième sens, sous forme d'« inspiration ». Cette inspiration est comme un « télégramme » ou un message arrivant directement de l'intelligence infinie. Traitez-la avec respect et agissez dès que vous la recevrez. Si vous ne le faites pas, ce sera fatal à votre réussite.

Dans la quatrième des six étapes, on vous a dit de « définir un plan précis qui vous aidera à réaliser votre désir, à en commencer immédiatement l'application ». Vous devez suivre cette directive de la manière décrite au paragraphe précédent. Ne vous fiez pas à votre raison lorsque vous décidez d'établir un plan pour accumuler de l'argent par la transformation de votre désir. Votre raison peut être trompeuse, et, de plus, votre faculté de raisonnement peut être paresseuse. Donc si vous vous fiez entièrement à cette faculté pour vous servir, vous risquez d'être déçu.

Alors que, les yeux fermés, vous « visualisez » l'argent que vous désirez, *imaginez que vous rendez le service ou remettez la marchandise que vous avez l'intention de donner en échange de cet argent. Ceci est de la toute première importance !*

N'oubliez pas qu'avoir quelque chose pour rien, cela n'existe pas. La capacité à atteindre et à influencer votre subconscient a un prix, et vous devez payer ce prix. Vous ne pouvez pas tricher, même si vous désirez le faire.

RÉSUMÉ DES INSTRUCTIONS

Le fait que vous lisiez ce livre prouve que vous êtes vraiment à la recherche de la connaissance. C'est aussi une indication que vous vous posez en tant qu'étudiant de ce sujet. Et si vous n'êtes qu'un étudiant, il y a de bonnes chances que vous appreniez beaucoup de choses que vous ne connaissiez pas, mais vous apprendrez uniquement si vous adoptez une attitude humble. Si vous choisissez de suivre certaines des instructions, mais que vous négligez ou refusez

Copyright © 2014 Editions AdA.

de suivre les autres, *vous échouerez!* Pour obtenir des résultats satisfaisants, vous devez suivre à la lettre toutes les instructions décrites dans ce livre dans un esprit de foi.

Rien n'est plus simple que prononcer des mots. Rien n'est plus difficile que les mettre en application jour après jour.

ARTHUR GORDON

Les instructions qui vous ont été données au second chapitre vont maintenant être résumées et amalgamées aux principes qui font l'objet du présent chapitre, comme suit :

PREMIÈREMENT. Le soir dans votre lit ou retiré dans un endroit tranquille où vous ne serez ni distrait ni dérangé, fermez les yeux et répétez à haute voix (de façon à entendre vos propres mots) la déclaration que vous avez écrite et qui fixe le montant de la somme que vous désirez acquérir, la limite fixée pour l'obtenir et le service ou la marchandise que vous prévoyez donner en échange de l'argent. Pendant que vous suivez ces instructions, voyez-vous déjà en possession de l'argent.

Par exemple, vous décidez que dans cinq ans, le 1er janvier, vous aurez accumulé cinquante mille dollars et, qu'en échange, vous avez l'intention de travailler comme vendeur. Votre déclaration écrite devrait ressembler à celle-ci :

« Le 1er janvier 19..., j'aurai en ma possession cinquante mille dollars accumulés progressivement au cours de cette période.

En échange, je ferai tout mon possible pour rendre les meilleurs services comme vendeur de... (Décrivez exactement le service que vous allez rendre ou la marchandise que vous vendrez.)

Je crois fermement que j'aurai cet argent. Ma conviction est si forte que je peux déjà le voir devant moi, je peux le toucher. Il attend que je le prenne au moment et dans la mesure où je livrerai le service que j'ai l'intention d'offrir en échange. Pour l'instant, je suis dans l'expectative d'un plan qui me permettra de l'acquérir, et dès que mon subconscient me l'aura donné, je l'appliquerai. »

La méthode décrite ici pour attirer l'argent ne dépend pas de la loi des moyennes. De plus, la méthode ne privilégie personne. Elle fonctionnera pour une personne aussi bien que pour une autre.

DEUXIÈMEMENT. Répétez ce programme nuit et jour jusqu'à ce que vous puissiez voir dans votre imagination l'argent que vous désirez ardemment.

Copyright © 2014 Editions AdA.

TROISIÈMEMENT. Placez-en une copie là où elle sera bien visible et, jusqu'à ce que vous la sachiez par cœur, lisez-la avant de vous endormir et en vous réveillant.

Je sais avec certitude que ce à quoi nous nous accrochons façonnera ce que nous deviendrons.

OPRAH WINFREY

Souvenez-vous que vous appliquez ainsi le principe de l'autosuggestion dans le but de donner des ordres à votre subconscient. Rappelez-vous aussi que celui-ci n'agira que si vos instructions sont empreintes d'émotion. La foi est la plus forte et la plus productive des émotions. Suivez les instructions données dans le chapitre sur la foi.

Peut-être au début trouverez-vous ces instructions difficiles à suivre et abstraites. Suivez-les quand même, ne vous laissez pas troubler. Le temps viendra où, si vous faites ce que l'on vous a conseillé de faire, *en esprit et en actions,* un nouvel univers de puissance s'ouvrira à vous.

Les idées nouvelles entraînent toujours un certain scepticisme; c'est le propre de l'homme. Mais si vous suivez les instructions, votre scepticisme cédera vite la place à une foi absolue. Puis vous en arriverez au point où vous pourrez réellement affirmer «Je suis le maître de mon destin, je suis le capitaine de mon âme!»

De nombreux philosophes ont constaté que l'homme est le maître de son destin *terrestre,* mais la plupart n'ont pas pu nous dire *pourquoi* il en est ainsi. La raison pour laquelle l'homme peut être le maître de son propre destin terrestre, et plus particulièrement sa situation financière, est expliquée dans le présent chapitre. L'homme peut devenir maître de lui-même et de tout ce qui l'entoure parce qu'il possède le pouvoir d'influencer son propre subconscient et ainsi obtenir l'aide de l'intelligence infinie.

Vous êtes maintenant en train de lire le chapitre qui représente la pierre angulaire de l'arche de cette philosophie. Les instructions décrites dans ce chapitre doivent être comprises et appliquées avec persévérance si vous voulez transformer votre désir en son équivalent physique.

Votre capacité à utiliser l'autosuggestion dépendra largement de votre capacité à vous concentrer sur un désir, jusqu'à ce qu'il devienne une obsession.

La concrétisation du désir en argent nécessite l'utilisation de l'autosuggestion comme un intermédiaire par lequel on peut atteindre et influencer le subconscient. Les autres principes ne sont que des outils avec lesquels mettre l'autosuggestion en application. Demeurez conscient du rôle qu'elle joue dans la méthode d'enrichissement que préconise ce livre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Appliquez ces instructions comme si vous étiez un petit enfant. Injectez dans vos efforts une part de la foi d'un enfant. L'auteur a pris toutes les précautions nécessaires pour s'assurer qu'aucune instruction irréalisable ne soit mise de l'avant, en raison de son désir sincère de vous aider.

L'attitude mentale de gratitude met l'esprit en contact plus direct avec la source d'où proviennent les bienfaits.

WALLACE D. WATTLES

Après avoir terminé la lecture de cet ouvrage, reprenez l'étude de ce chapitre et suivez la directive suivante en esprit et en action :

Relisez le chapitre en entier à haute voix tous les soirs jusqu'à ce que vous soyez pleinement convaincu de l'importance de l'autosuggestion et de son pouvoir créateur à votre égard. Pendant que vous le lisez, *écrivez sur une feuille ou dans un journal* chacune des phrases qui vous ont marqué.

Suivez cette directive à la lettre et vous comprendrez et maîtriserez parfaitement les principes du succès.

L'homme peut devenir maître de lui-même et de tout ce qui l'entoure parce qu'il possède le pouvoir d'influencer son propre subconscient et ainsi obtenir l'aide de l'intelligence infinie.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Comment Napoleon Hill définit-il l'« autosuggestion » ?
- À quel point maîtrisez-vous les éléments qui influencent vos pensées ?
- De quelle diligence faites-vous preuve pour protéger le « jardin de votre esprit » des pensées négatives ?
- Que devez-vous ajouter aux mots (faire de l'autosuggestion) pour faire en sorte que votre subconscient les reconnaisse et agisse sur eux ?
- Napoleon Hill écrit : « Gardez l'esprit alerte et, lorsque ce plan [que votre subconscient vous offrira] vous apparaîtra, mettez-le en action immédiatement. » Donnez un exemple d'une action à prendre immédiatement relativement à un plan ou à une idée qui a germé dans votre esprit.
- Que dit Napoleon Hill au sujet de ce qui arrivera si vous suivez certaines des instructions de l'autosuggestion, mais que vous négligez les autres (pages 84-85) ?
- Comment pouvez-vous devenir le maître de vous-même et de ce qui vous entoure (page 86) ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 5

LES CONNAISSANCES SPÉCIALISÉES

Les observations ou les expériences personnelles
Quatrième étape vers la richesse

Celui qui cesse d'être le meilleur cesse d'être bon.

OLIVER CROMWELL

Il existe deux sortes de connaissances. Les connaissances générales, et les connaissances spécialisées. La culture générale, qu'elle soit vaste ou pauvre, est de peu d'utilité dans la course à l'argent. Les diverses facultés des universités enseignent, dans l'ensemble, toutes les formes de connaissances générales connues. *La majorité des professeurs ont peu d'argent.* Ils se spécialisent dans *l'enseignement* des connaissances, mais non dans l'organisation ou la manière d'utiliser les connaissances.

L'instruction n'attire l'argent que si elle est intelligemment dirigée dans ce sens au moyen de plans d'action simples à mettre en pratique aux fins bien définies d'accumuler de l'argent. Des millions de gens ne l'ont pas compris, car pour eux, « l'instruction est la porte du pouvoir ». Il n'en est rien ! La connaissance n'est qu'un pouvoir *potentiel.* Elle peut devenir une force seulement à condition d'être organisée selon des plans d'action précis et d'être dirigée vers un but défini.

Le « chaînon manquant » de tout système éducatif réside dans l'échec des institutions d'enseignement à apprendre à leurs élèves l'organisation et l'utilisation du savoir une fois qu'ils l'ont acquis.

Bien des gens font l'erreur de croire qu'Henry Ford, parce qu'il reçut une formation scolaire limitée, ne fut pas un homme instruit. Ceux qui font cette erreur ne connaissent pas Henry Ford, ni ne comprennent la vraie signification du mot « éducation ». Ce mot vient du mot latin *educo*, qui signifie dégager, faire sortir, développer de l'intérieur.

Il existe deux sortes de connaissances. Les connaissances générales, et les connaissances spécialisées.

Être instruit ne veut pas forcément dire posséder de vastes connaissances, générales ou spécialisées. Un homme instruit est celui qui a développé ses facultés de telle sorte qu'il peut, sans violer

Copyright © 2014 Editions AdA.

les droits d'autrui, obtenir ce qu'il veut. Henri Ford correspond à cette définition.

Chaque homme arrive au monde avec une prédisposition à croître selon certaines voies, et la croissance est plus facile pour lui selon ces voies que de quelque autre manière.

WALLACE D. WATTLES

Pendant la guerre mondiale, Henry Ford fut traité de « pacifiste ignorant » par un journal de Chicago. M. Ford s'opposa à cet énoncé et attaqua le journal en diffamation. Lorsque l'affaire passa en jugement, les avocats du journal essayèrent de prouver qu'il était un esprit inculte en l'appelant à la barre. Pour le mettre en difficulté, ils lui posèrent de nombreuses questions sur des sujets variés et inattendus pour prouver que bien qu'il puisse posséder des connaissances spécialisées en matière de fabrication de voitures, il était, dans l'ensemble, ignorant.

On lui posa des questions telles que :

« Qui était Benedict Arnold ? » ou « Combien de soldats les Anglais envoyèrent-ils en Amérique pour mater la rébellion de 1776 ? » En réponse à cette dernière question, M. Ford énonça : « Je ne connais pas le nombre des soldats anglais qui vinrent en corps expéditionnaire, mais j'ai entendu dire qu'ils étaient plus nombreux que ceux qui retournèrent chez eux. »

Finalement, excédé par ces questions, il lança à l'avocat qui lui avait posé une question particulièrement offensante, en pointant le doigt dans sa direction : « Si je voulais vraiment répondre à la question idiote que vous venez de me poser, ou à n'importe quelle autre de vos questions, permettez-moi de vous rappeler que j'ai dans mon bureau une rangée de boutons électriques. Il me suffit d'appuyer sur l'un d'eux pour appeler un homme capable de répondre à n'importe quelle question relative à l'affaire à laquelle je consacre tous mes efforts. Maintenant, voulez-vous être assez aimable pour m'expliquer pourquoi, dans le seul but de répondre à vos questions, je devrais avoir la cervelle farcie de culture générale alors que je suis entouré de collaborateurs qui suppléent à toute lacune ou défaillance de ma part ? »

L'instruction n'attire l'argent que si elle est intelligemment dirigée dans ce sens au moyen de plans d'action simples à mettre en pratique aux fins bien définies d'accumuler de l'argent.

Cette riposte était certainement très logique.

Et la réponse désarçonna l'avocat. Tout le monde reconnut que le propos de Ford était celui d'un homme instruit. L'homme qui sait où trouver les connaissances dont il a besoin et comment les utiliser selon des plans d'action, celui-là est un homme instruit. Grâce à son groupe d'« esprit maître », Henry Ford avait à sa disposition les connaissances indispensables pour faire de lui un des hommes les plus riches d'Amérique. *Il n'était pas nécessaire qu'il les emmagasine dans son propre*

Copyright © 2014 Editions AdA.

esprit. Certainement, aucune personne possédant suffisamment de désir et d'intelligence pour lire un livre de cette nature ne peut manquer de voir la signification d'une telle illustration.

Peu de gens prennent conscience à quel point leur bonheur dépend de leur travail, du fait qu'on les garde occupés plutôt que de leur permettre de s'alimenter à leur propre source.

JOHN BURROUGHS

Avant de pouvoir transformer votre désir en son équivalent financier, il faut d'abord que vous vous spécialisiez dans un domaine précis. La connaissance du service, des marchandises ou de la profession que vous avez l'intention d'offrir, en échange de la fortune, est indispensable. Mais il se peut que vous ayez besoin de connaissances beaucoup plus spécialisées que celles que vous avez la capacité ou le goût d'acquérir ; dans ce cas, utilisez un groupe d'« esprit maître » qui vous aidera à combler vos lacunes.

Andrew Carnegie a déclaré que, personnellement, il ne connaissait rien à l'aspect technique de l'industrie de l'acier, et qu'en outre, cela ne l'intéressait pas vraiment d'en savoir davantage. Il a trouvé la connaissance spécialisée nécessaire à la fabrication et au marketing de l'acier auprès des membres individuels de son groupe d'« esprit maître ».

L'accumulation de grandes fortunes exige un pouvoir, que l'on acquiert par le biais d'une connaissance spécialisée hautement organisée et dirigée avec intelligence, mais celui qui désire faire fortune ne doit pas nécessairement posséder cette connaissance.

Le paragraphe qui précède devrait encourager ceux qui ont l'ambition de faire fortune, mais qui ne possèdent pas l'instruction nécessaire pour offrir les connaissances spécialisées pouvant être nécessaires. Beaucoup de gens traînent toute leur vie un complexe d'infériorité en raison de leur manque d'instruction. Or, celui qui est capable d'organiser et de diriger un groupe d'« esprit maître », réunissant les connaissances nécessaires à l'accumulation des richesses, est aussi instruit que n'importe quel membre de ce groupe. Si vous souffrez d'un complexe d'infériorité parce que vous n'êtes pas allé à l'école très longtemps, rappelez-vous ceci.

La connaissance n'est qu'un pouvoir *potentiel.* Elle peut devenir une force seulement à condition d'être organisée selon des plans d'action précis et d'être dirigée vers un but défini.

Thomas A. Edison n'est allé à l'école que trois mois au cours de toute sa vie, pourtant il ne manquait pas d'instruction et il ne mourut pas dans la misère.

Henry Ford ne fit même pas sa sixième année d'école, ce qui ne l'empêcha pas de réussir parfaitement sur le plan financier.

Les connaissances spécialisées comptent parmi les plus abondantes et les plus abordables formes de services qui n'aient jamais

Copyright © 2014 Editions AdA.

existé. Si vous en doutez, consultez le registre de paie de n'importe quelle université.

L'homme qui est né avec un talent qu'il est destiné à utiliser trouve son plus grand bonheur dans l'utilisation de ce talent.

GOETHE

IL EST PAYANT DE SAVOIR COMMENT ACHETER DES CONNAISSANCES

Choisissez d'abord le type de connaissance spécialisée et décidez dans quel but vous en avez besoin. En principe, votre objectif principal dans la vie, celui vers lequel tendent tous vos efforts, vous aidera à choisir cette spécialisation.

Cette question étant résolue, vous devez trouver l'information précise concernant les sources fiables de connaissances. Voici les plus importantes :

a. Votre propre instruction et votre propre expérience;
b. L'expérience et l'instruction qui vous sont offertes par les autres (votre groupe d'esprit maître);
c. Les collèges et les universités;
d. Les bibliothèques municipales (livres et revues dans lesquels nous pouvons trouver un condensé du savoir de notre civilisation);
e. Des formations spécialisées (cours du soir et cours par correspondance, en particulier).

Lorsque de nouvelles connaissances sont acquises, il faut les ordonner et les utiliser dans un but précis, selon des plans faciles à suivre. Les connaissances n'ont de valeur que dans leur application et leur utilisation à des fins utiles. C'est l'une des raisons pour lesquelles les diplômes ne sont pas davantage valorisés, car ils ne représentent que des connaissances diverses.

Si vous décidez de suivre un enseignement complémentaire, déterminez d'abord dans quel but vous désirez l'acquérir et où vous pourrez le suivre.

Ce mot [éduquer] vient du mot latin educo, qui signifie dégager, faire sortir, développer de l'intérieur.

Les hommes qui réussissent, dans toutes les sphères d'activité, ne cessent jamais d'enrichir leurs connaissances spécialisées relativement à leur objectif principal, leur entreprise ou leur profession. Ceux qui échouent font souvent l'erreur de croire que le temps d'apprendre se termine avec l'école. En vérité, l'école ne fait qu'essayer de

Copyright © 2014 Editions AdA.

nous apprendre comment nous pouvons acquérir des connaissances pratiques.

Avec la modification de ce monde, qui a commencé à la fin de la crise économique, sont aussi arrivés des changements renversants relativement aux exigences académiques. À notre époque, la spécialisation est très recherchée, comme le soulignait Robert P. Moore, ancien directeur du bureau de placement de l'Université de Columbia :

Les nouvelles idées viennent avec un nouveau vocabulaire.

RAYMOND CHARLES BARKER

LES SPÉCIALISTES LES PLUS DEMANDÉS

« Sont surtout recherchés les candidats qui se sont spécialisés dans un domaine : les diplômés en sciences économiques qui ont fait de la comptabilité et de la statistique, les ingénieurs de toutes disciplines, les journalistes, les architectes, les chimistes ainsi que les cadres administratifs et autres hommes d'action qui sont des dirigeants hors pair.

» Celui qui s'est montré très actif à l'université, qui s'entend avec tout le monde et qui a bien travaillé pendant ses études possède une longueur d'avance sur l'étudiant strictement académique. Il recevra en raison de ses nombreuses qualifications plusieurs offres de poste, et pourra faire son choix.

» En s'éloignant de la conception que l'étudiant qui obtient les meilleures notes est invariablement celui qui a le choix des meilleurs postes, M. Moore a dit que la majorité des entreprises ne regardent pas uniquement les résultats académiques, mais aussi les activités que font les étudiants et leur personnalité.

» Le directeur d'une des plus grandes sociétés industrielles écrivait ceci à M. Moore au sujet des débouchés qui s'offrent aux étudiants nouvellement diplômés :

» "Ce qui nous intéresse principalement, c'est de trouver des hommes qui pourront faire des progrès exceptionnels en gestion. C'est pourquoi, à une formation purement générale, nous préférons l'intelligence et une forte personnalité." »

L'accumulation de grandes fortunes exige un pouvoir, que l'on acquiert par le biais d'une connaissance spécialisée hautement organisée et dirigée avec intelligence, mais celui qui désire faire fortune ne doit pas nécessairement posséder cette connaissance.

PROPOSITION DE « STAGE D'APPRENTISSAGE »

« Proposant pour les étudiants, pendant les vacances d'été, un système d'"apprentissage" dans les bureaux, les magasins, les usines,

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ne pas pouvoir tout faire n'est pas une excuse pour ne pas faire tout ce que vous pouvez.

ASHLEIGH BRILLIANT

M. Moore affirme qu'après les deux ou trois premières années d'université, un étudiant devrait être à même de « choisir définitivement une carrière et de cesser ses études s'il s'est laissé complaisamment entraîner, sans but précis, dans une formation générale non spécialisée. »

» "Les universités doivent pouvoir faire face aux demandes des spécialistes de plus en plus nombreux dans tous les domaines", dit-il, insistant sur le fait que les institutions qui dispensent l'enseignement devraient aider davantage les étudiants à découvrir leur voie. »

Pour acquérir une spécialisation, les cours du soir sont, dans les grandes villes, des moyens d'enseignement sûrs et pratiques. Les cours par correspondance offrent une formation spécialisée partout où le service postal est offert, sur tous les sujets qui peuvent être enseignés dans une formation postscolaire. L'un des avantages des études à domicile est la souplesse permettant d'y travailler chacun à son rythme. Un autre avantage de taille (si l'on choisit bien l'institution) est que la majorité des cours offerts par les établissements d'enseignement à distance sont assortis de consultation qui peut se révéler très précieuse pour ceux qui recherchent des connaissances spécialisées. Peu importe l'endroit où vous vivez, vous pouvez profiter des avantages.

Généralement, ce qui est obtenu sans effort et sans frais est peu apprécié et même discrédité ; ce qui explique peut-être pourquoi nous ne savons pas profiter pleinement des merveilleuses possibilités que nous offre l'école publique. L'autodiscipline qui découle d'un programme spécialisé précis supplée, dans une certaine mesure, à l'occasion que nous avons négligée lorsque les études ne coûtaient pas un sou. Les écoles de cours par correspondance sont des entreprises commerciales parfaitement organisées. Leurs frais de scolarité sont si peu élevés qu'elles sont forcées d'en exiger le paiement immédiat. Contraint de s'exécuter, l'étudiant, quels que soient ses résultats, sera moins tenté d'abandonner le cours prématurément. Les cours par correspondance n'ont pas suffisamment insisté sur ce point, car en vérité, leur service de recouvrement constitue le meilleur entraînement aux décisions rapides et à l'action tout en donnant l'habitude de terminer ce qu'on a commencé.

Choisissez d'abord le type de connaissance spécialisée et décidez dans quel but vous en avez besoin.

C'est du moins ce que m'a appris mon expérience personnelle, il y a plus de vingt-cinq ans. Je m'étais inscrit à un cours de publicité.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Après huit ou dix leçons, j'arrêtai d'étudier, mais l'école continua à m'envoyer les factures, exigeant leur paiement, que je continue ou non de suivre les cours. Je décidai, puisque je devais payer l'ensemble des cours (ce à quoi je m'étais engagé), que je ferais tout aussi bien de les suivre et d'en avoir pour mon argent. Il me sembla à cette époque que le système de paiement était trop bien organisé, mais je compris plus tard que cela comptait pour une part importante de ma formation et que l'on ne m'avait rien facturé pour ça. Forcé de payer, je repris mes études et terminai le cours. Je me rendis compte plus tard que le système de recouvrement efficace de cette école m'avait fait gagner bien plus, sous la forme de mes émoluments de publiciste, formation que j'avais suivie presque contre mon gré.

Des études officielles vous permettront de gagner votre vie ; l'autodidaxie vous permettra de devenir riche.

JIM ROHN

Nous avons dans ce pays ce qui est considéré comme le meilleur système d'écoles publiques au monde. Nous avons investi des sommes fabuleuses dans de beaux bâtiments, nous avons fourni un système de transport pratique pour les enfants vivant dans les régions rurales, pour leur permettre de fréquenter les meilleures écoles, mais la seule faiblesse renversante de ce merveilleux système est qu'il est gratuit ! L'être humain a une particularité étrange : il ne donne de valeur qu'à ce qu'il paie. Les écoles ou les bibliothèques municipales n'impressionnent personne *parce qu'elles sont gratuites*. C'est la raison pour laquelle la plupart des gens se croient obligés d'acquérir un enseignement complémentaire lorsqu'ils sortent de l'école et commencent à travailler. C'est aussi l'une de principales raisons pour lesquelles les employeurs accordent davantage d'intérêt aux employés qui suivent des cours par correspondance. Car ils ont appris avec l'expérience que celui qui est capable de consacrer une partie de ses loisirs à l'étude a en lui l'étoffe d'un chef. Cette reconnaissance n'est pas un geste charitable, elle découle d'un sain jugement de la part des employeurs.

Les hommes qui réussissent, dans toutes les sphères d'activité, ne cessent jamais d'enrichir leurs connaissances spécialisées relativement à leur objectif principal, leur entreprise ou leur profession.

Les gens ont une faiblesse à laquelle on ne peut remédier. C'est le manque général d'ambition. Les gens, et plus particulièrement les salariés, qui étudient pendant leurs loisirs demeurent rarement à des postes subalternes. Ils grimpent peu à peu, renversant tous les obstacles jusqu'à ce qu'ils obtiennent l'amitié de ceux qui ont le pouvoir de leur donner leur chance.

La méthode des cours par correspondance convient spécialement aux employés qui, après avoir quitté l'école, doivent acquérir

Copyright © 2014 Editions AdA.

des connaissances spécialisées et ne peuvent se permettre de perdre du temps en y retournant.

Il y a trois ingrédients essentiels à une bonne vie : apprendre quelque chose, gagner quelque chose, aspirer à quelque chose.

CHRISTOPHER MORLEY

Le changement qui prévaut dans les conditions économiques depuis la dépression a obligé des milliers de personnes à trouver de nouvelles sources de revenus ou des sources de revenus supplémentaires. Pour la majorité d'entre eux, la solution à leur problème est d'acquérir des connaissances spécialisées. Et beaucoup seront forcés de changer totalement de métier. Lorsqu'un marchand se rend compte qu'un certain type de marchandise ne se vend pas bien, il la remplace généralement par une autre qui est recherchée. La personne qui essaie de vendre ses services doit également être un marchand efficace. Si les services qu'elle offre ne lui rapportent pas suffisamment, elle doit se réorienter là où il y a de meilleures occasions.

Stuart Austin Wier apprit seul son métier d'ingénieur des travaux publics et continua jusqu'à ce que la crise limite ses activités et ne lui permette plus de gagner sa vie. Après avoir fait l'inventaire de ses possibilités, il décida de changer de métier et choisit le droit. Il retourna à l'école et suivit des cours spéciaux qui le préparèrent à devenir conseiller juridique d'entreprise. Bien que la dépression ne fût alors pas terminée, il retourna à l'université, termina sa formation, obtint sa licence et, rapidement, se fit une bonne clientèle à Dallas au Texas ; à tel point qu'il refuse maintenant des clients.

Pour parer aux remarques de certains ou aux excuses d'autres qui diront : « Moi, je ne peux pas retourner à l'école, j'ai une famille à nourrir » ou « Moi, je suis trop vieux », j'ajouterai que M. Wier avait plus de 40 ans et était marié lorsqu'il retourna à l'université. De plus, en choisissant avec soin les cours hautement spécialisés des meilleures facultés de droit, M. Wier fit en deux ans le travail que la majorité des étudiants font en quatre. Il est payant de savoir comment acheter des connaissances !

Ceux qui échouent font souvent l'erreur de croire que le temps d'apprendre se termine avec l'école.

La personne qui cesse d'étudier, simplement parce qu'elle pense qu'elle a terminé ses études, est désespérément condamnée à la médiocrité. Pour atteindre le succès, il faut continuer à acquérir des connaissances.

Prenons un exemple précis.

Pendant la dépression, un vendeur qui travaillait chez un grossiste se trouva brusquement sans emploi. Ayant des notions de

Copyright © 2014 Editions AdA.

comptabilité, il suivit un cours pour accroître ses connaissances et se mettre au courant des dernières méthodes et des nouveaux équipements. Puis il offrit ses services au grossiste chez qui il avait travaillé, ainsi qu'à plus d'une centaine de petits commerçants, pour la tenue de livres en retour d'un salaire mensuel fixe. L'idée était si bonne qu'il fût bientôt obligé d'utiliser comme bureau une camionnette de livraison qu'il équipa de machines à calculer modernes. Il possède aujourd'hui un parc de ces bureaux ambulants où de nombreux employés travaillent pour lui, à fournir aux petits marchands des services de comptabilité d'une excellente qualité à coût raisonnable.

J'ai été industrieux par nécessité. Toute personne aussi industrieuse remportera autant de succès.

JEAN-SÉBASTIEN BACH

Des connaissances spécialisées et son imagination lui ont permis de monter une affaire florissante, unique en son genre. L'année dernière, il paya un impôt sur le revenu presque dix fois plus élevé que celui du commerçant pour lequel il travaillait lorsque la dépression l'avait plongé dans une adversité temporaire qui s'est révélée être un mal pour un bien.

À l'origine de cette bonne affaire, il y avait une idée !

Au même titre que j'ai eu le privilège de fournir une idée au vendeur au chômage, j'ai maintenant le privilège de suggérer une autre idée qui pourrait générer un revenu encore plus important. Et aussi la possibilité de rendre un service utile à des milliers de gens qui ont désespérément besoin d'un tel service.

Elle m'a été suggérée par la conduite de ce vendeur qui n'hésita pas à lâcher son métier pour commencer à faire de la comptabilité en gros. Lorsqu'il conçut le plan qui devait lui permettre d'échapper au chômage, sa première réflexion fut : « L'idée me plaît, mais comment l'exploiter pour qu'elle me rapporte de l'argent ? » Autrement dit, il avait peur de ne pas savoir utiliser, *une fois qu'il les aurait acquises*, ses connaissances en comptabilité.

Ce qui l'amena à résoudre un autre problème de la façon suivante : avec l'aide d'une jeune femme dactylographe, qui avait une belle main d'écriture et qui savait raconter une histoire, il écrivit un ouvrage très intéressant et facile à lire sur les avantages de son nouveau système de comptabilité. Il en fit un album proprement dactylographié et présenté dans un cahier ordinaire qui lui servait de vendeur silencieux et qui présentait si bien le but de sa nouvelle entreprise qu'il reçut bientôt plus d'offres qu'il ne pouvait en contenter.

L'être humain a une particularité étrange : il ne donne de valeur qu'à ce qu'il paie.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Mon expérience m'a démontré que ceux qui sont exceptionnellement bons en affaires ne le sont pas à cause de ce qu'ils savent, mais à cause de leur besoin insatiable d'en savoir plus.

MICHAEL E. GERBER

Des milliers de personnes partout au pays souhaiteraient les services d'un spécialiste du marchandisage, capable de préparer un dossier attrayant pour mousser leurs services auprès d'éventuels employeurs ou clients. Le revenu annuel généré par un tel service pourrait facilement dépasser celui que reçoit la plus importante agence de placement, et les avantages du service peuvent être beaucoup plus grands pour l'acquéreur que n'importe quel service obtenu d'une agence de placement.

L'idée décrite ci-dessus est née de la nécessité, pour répondre à une urgence, mais elle n'a pas servi qu'à une seule personne. La femme qui a créé cette idée avait une vive imagination. Elle vit dans son idée la possibilité de créer une nouvelle profession, pour aider dans la recherche d'emploi des milliers de gens qui ont besoin d'aide et d'orientation pour offrir leurs propres services.

Encouragée par le succès immédiat de son premier « plan pour vendre des services personnels », elle s'attaqua à résoudre le problème de son fils diplômé qui était totalement incapable de trouver un marché pour ses services. Le plan qu'elle imagina, puis exécuta, était le plus beau plan de marketing de services personnels que je n'aie jamais vu.

Elle fit une monographie d'une cinquantaine de pages qui résumait l'histoire de son fils, insistant sur la qualité de ses études, la richesse de ses expériences personnelles et rassemblant en outre quantité d'informations qu'il est inutile de rapporter ici. Suivait une description minutieuse de l'emploi qu'il sollicitait et de la manière précise dont il occuperait le poste.

La préparation de ce document demanda plusieurs semaines de travail. Pendant ce temps, le jeune homme, toujours dirigé par sa mère, fréquentait la bibliothèque municipale en quête d'une documentation sur la manière la plus efficace de faire rémunérer ses services. Elle l'envoya aussi rendre visite aux concurrents de l'employeur qu'il souhaitait et obtint ainsi des renseignements précieux sur leurs méthodes de travail, qui furent bien utiles à son fils pour déterminer comment il compterait remplir le poste qu'il voulait. La monographie achevée, on pouvait y trouver plus d'une demi-douzaine d'excellentes suggestions à l'usage et au bénéfice de l'employeur éventuel. (Ces suggestions furent mises en application par la société.)

Les gens ont une faiblesse à laquelle on ne peut remédier. C'est le manque général d'ambition.

D'aucuns pourraient se demander : « Pourquoi se donner tant de mal pour s'assurer un emploi ? » La réponse est simple et directe, mais

Copyright © 2014 Editions AdA.

elle est aussi considérable, parce qu'elle porte sur un sujet qui peut se révéler tragique pour les millions d'hommes et de femmes pour qui la seule source de revenus est la vente de leurs services personnels.

Un être humain n'atteint sa pleine grandeur que lorsqu'il est éduqué.

HORACE MANN

La réponse est la suivante : parce que ce n'est jamais perdre son temps que de faire une chose à fond ! Le travail de sa mère, et les prospections auxquelles il se livra, aidèrent ce jeune homme à obtenir le poste désiré, et ce, dès la première entrevue et avec le salaire qu'il avait lui-même fixé.

De plus, et ceci est très important, il n'eut pas à suivre la filière normale et commencer au bas de l'échelle. D'emblée, on le gratifia d'une place et d'un traitement de jeune cadre.

« Pourquoi se donner tout ce mal ? » vous demandez-vous.

Tout d'abord, la présentation planifiée par ce jeune homme et sa mère pour postuler l'emploi lui a permis de s'éviter dix années à gravir les échelons depuis le bas de l'échelle.

L'idée de commencer au bas de l'échelle pour s'élever peu à peu semble au premier abord tout à fait logique. Cependant, trop de ceux qui commencent au bas de l'échelle n'arrivent jamais à lever la tête suffisamment haute pour se faire remarquer et avoir la possibilité de tenter leur chance, et ainsi, ils demeurent au bas des échelons. Il faut aussi se rappeler que le point de vue que l'on a depuis le bas n'est pas très reluisant ni encourageant. Et cela a tendance à tuer toute ambition chez les gens. C'est ce que l'on appelle « suivre un chemin tout tracé », signifiant que l'on accepte notre sort parce que nous nous habituons à notre train-train quotidien, habitude qui devient finalement si ancrée que nous cessons d'essayer de nous en défaire. Il y a aussi une autre raison pour laquelle c'est profitable d'avoir une longueur d'avance. On prend ainsi l'habitude de regarder autour de soi, d'observer comment font les autres pour obtenir de l'avancement, de guetter l'occasion et de la saisir sans hésitation.

La personne qui cesse d'étudier, simplement parce qu'elle pense qu'elle a terminé ses études, est désespérément condamnée à la médiocrité. Pour atteindre le succès, il faut continuer à acquérir des connaissances.

Dan Halpin est un magnifique exemple de ce que j'essaie de démontrer. Étudiant à l'université, il était capitaine de la célèbre équipe de football Notre-Dame, championne nationale en 1930 sous la direction du regretté Knute Rockne.

Peut-être qu'il fut inspiré par le grand entraîneur de football à toujours viser haut et à ne pas confondre la défaite provisoire avec l'échec, comme Andrew Carnegie, le grand chef de l'industrie qui inspirait ses jeunes lieutenants d'affaires à toujours se fixer des

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'éducation ne représente pas tout ce que vous avez mémorisé, ni même ce que vous savez. C'est être capable de faire la différence entre ce que vous savez et ce que vous ne savez pas.

ANATOLE FRANCE

objectifs élevés. De toute manière, le jeune Halpin termina ses études au moment où la crise réduisait tout le monde au chômage. Aussi, après avoir tâté la Bourse et le cinéma, il sauta sur le premier poste qui lui parut avoir de l'avenir : la vente d'appareils électriques pour sourds. Il était payé à la commission. N'importe qui pouvait commencer par ce genre de travail, et Halpin le savait, mais il savait aussi que cela suffisait pour lui créer une opportunité.

Il travailla pendant presque deux ans sans plaisir. Il n'aurait probablement jamais eu d'avancement s'il n'avait voulu vaincre son insatisfaction. Il visa d'abord le poste de directeur adjoint des ventes et l'obtint. Grâce à ce pas vers le haut, il était bien placé pour saisir la chance de s'élever davantage; mais de plus, cela le plaçait à un endroit où la chance pouvait le voir.

Il réalisa un tel chiffre de ventes qu'il ne passa pas inaperçu. A. M. Andrews, président du conseil d'administration de la Dictograph Products Company, entreprise concurrente de celle pour laquelle Halpin travaillait, voulut connaître ce Dan Halpin qui raflait de grosses ventes qui auraient dû échoir à la Dictograph Company. Il envoya quérir Halpin et, à l'issue de leur entrevue, Halpin devenait directeur commercial chez Dictograph Products pour la division Acousticon. Puis, pour le mettre à l'épreuve, Andrews partit pour la Floride pendant trois mois, le laissant se débrouiller dans ses nouvelles fonctions. Et il s'en tira haut la main ! L'esprit des mots de Knute Rockne : « Le monde adore un vainqueur et n'a pas de temps à consacrer à un vaincu » inspiraient Halpin au point qu'il se donna à son travail tant et si bien qu'il fut élu vice-président de la société et directeur général de la division Acousticon and Silent Radio, poste auquel beaucoup d'hommes seraient fiers de prétendre après dix ans de loyaux services. Halpin réussit cet exploit en un peu plus de six mois.

D'aucuns pourraient se demander : « Pourquoi se donner tant de mal pour s'assurer un emploi ? » [...] La réponse est la suivante : parce que ce n'est jamais perdre son temps que de faire une chose à fond !

Il est difficile de dire qui de M. Andrew ou de M. Halpin est le plus digne de recevoir des éloges, car tous deux ont fait la preuve qu'ils possédaient en abondance cette très rare qualité connue sous le nom d'« imagination ». M. Andrews a eu le mérite de voir chez le jeune Halpin un « battant » de premier ordre. Et Halpin a le mérite d'avoir refusé de faire des compromis avec la vie en acceptant et en conservant un emploi dont il ne voulait pas. Et c'est là l'un des points les plus importants que j'essaie de mettre en lumière dans cette philosophie tout entière, soit le fait qu'atteindre des postes très élevés

Copyright © 2014 Editions AdA.

ou rester au bas de l'échelle dépend de circonstances dépendantes de notre volonté, si nous le désirons vraiment.

Et aussi cet autre point important, notamment, que le succès et l'échec sont tous deux, pour une très large part, les résultats de l'habitude ! Je suis persuadé que l'étroite association de Dan Halpin avec l'entraîneur de la meilleure équipe de football que l'Amérique n'ait jamais connue a implanté dans son cerveau ce même désir de se surpasser qui a rendu l'équipe de Notre-Dame célèbre dans le monde entier. En vérité, l'idée de l'adulation d'un héros est utile, à condition que le héros que l'on adule soit un vainqueur. Halpin me donne à penser que Rockne était l'un des plus grands dirigeants de toute l'histoire.

Développez une passion pour apprendre, car si vous le faites, jamais vous ne cesserez de croître.

ANTHONY J. D'ANGELO

Ma croyance dans la théorie voulant que les associations d'affaires soient des facteurs vitaux, tant pour les échecs que pour les réussites, a récemment été démontrée lorsque mon fils Blair était en négociations avec Dan Halpin pour un poste. M. Halpin lui offrait un salaire de départ qui était environ deux fois moins élevé que ce qu'il aurait pu avoir chez un concurrent. J'ai exercé mon influence de parent pour le convaincre d'accepter la place que lui offrait M. Halpin, car je crois qu'une étroite association avec une personne qui refuse de faire des compromis relativement à des situations qu'il n'aime pas est un atout qui ne pourra jamais se mesurer en argent.

Le bas de l'échelle est un endroit monotone, triste et infructueux pour quiconque. C'est pourquoi j'ai pris le temps de décrire comment l'on pouvait contourner des débuts modestes au moyen d'une planification efficace. C'est aussi pourquoi j'ai consacré tant d'espace à la description de cette nouvelle profession, créée par une femme qui a eu l'inspiration de faire un bon travail de planification, car elle voulait que son fils ait un « coup de pouce » favorable.

Trop de ceux qui commencent au bas de l'échelle n'arrivent jamais à lever la tête suffisamment haute pour se faire remarquer et avoir la possibilité de tenter leur chance, et ainsi, ils demeurent au bas des échelons.

Avec les conditions différentes apportées par l'effondrement de l'économie mondiale, vint aussi le besoin de manières nouvelles et meilleures de mettre en marché ses services personnels. Il est difficile de définir pourquoi personne n'avait auparavant découvert ce besoin incroyable, à la lumière du fait qu'il s'échange plus d'argent en retour de services personnels qu'en retour de quoi que ce soit d'autre. La somme payée mensuellement à des gens qui travaillent en échange d'émoluments et de salaires est si énorme qu'elle se chiffre en centaines de millions et que la répartition annuelle se compte en milliards.

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'éducation, c'est le progrès. L'éducation est non pas une préparation à la vie, l'éducation est la vie même.

JOHN DEWEY

Peut-être certains trouveront-ils, dans l'idée décrite ici brièvement, le noyau des richesses qu'ils désirent. Des idées ayant beaucoup moins de mérite ont servi de point de départ à de grandes fortunes. L'idée des magasins à cinq, dix et quinze cents de Woolworth, par exemple, a beaucoup moins de mérite, mais elle a permis à son créateur de faire fortune.

Ceux qui voient poindre une occasion dans cette suggestion trouveront une aide précieuse dans le chapitre sur l'élaboration des plans.

En passant, une personne qui mettrait en marché des services personnels de manière efficace trouverait une demande croissante pour ses services partout où il y a des hommes et des femmes qui cherchent de meilleurs marchés pour offrir leurs services. En mettant en pratique le principe de l'esprit maître, quelques personnes dotées d'un talent convenable pourraient former une alliance et monter très rapidement une affaire lucrative. L'un pourrait être un bon rédacteur, avec un certain savoir-faire en publicité et en vente, l'autre serait bon à la saisie de texte, la mise en page et le lettrage à la main, et un autre pourrait être un homme d'affaires de premier ordre qui ferait connaître le service au monde entier. Et si une personne réunissait toutes ces habiletés, elle pourrait lancer son entreprise seule, jusqu'à ce qu'elle ne suffise plus à la tâche.

Le « Plan personnel de vente de services » que cette femme écrivit à l'intention de son fils a maintenant tant de succès que de tous les coins du pays on lui demande de préparer des plans semblables pour ceux qui désirent mettre en marché leurs services afin d'améliorer leur situation. Elle a maintenant une équipe de dactylographes, d'artistes et de rédacteurs qui ont la capacité de mettre en scène les antécédents d'une personne de manière si efficace que les services personnels d'un candidat peuvent être mis en marché pour une somme beaucoup plus importante que les tarifs en vigueur pour des services semblables. Elle a tellement confiance en ses habiletés qu'elle accepte, comme principale portion de ses honoraires, un pourcentage de l'augmentation de salaire qu'elle aide ses clients à gagner.

Le succès et l'échec sont tous deux, pour une très large part, les résultats de l'habitude !

Il ne faut pas supposer que son plan consiste simplement à user d'une technique de vente brillante par laquelle elle aide des hommes et des femmes qui exigent et reçoivent davantage d'argent pour les mêmes services qu'ils offraient antérieurement à un coût moindre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Elle s'occupe des intérêts de celui qui achète aussi bien que de celui qui vend les services personnels et prépare ses plans de manière à ce que l'employeur obtienne la pleine valeur de l'argent supplémentaire qu'il paie. La méthode par laquelle elle obtient ce résultat étonnant est un secret professionnel qu'elle ne révèle à personne d'autre qu'à ses propres clients.

Que vous pensiez pouvoir y arriver ou ne pas pouvoir y arriver, vous aurez raison.

HENRY FORD

Si vous avez de l'imagination et que vous cherchez une avenue plus rentable pour vos services personnels, cette suggestion pourrait être le stimulus que vous recherchiez. Une bonne idée est en mesure de vous procurer un revenu bien plus important que celui du médecin, de l'avocat ou de l'ingénieur « moyen » dont l'éducation a exigé de passer plusieurs années à l'université. L'idée peut être vendue à ceux qui cherchent un nouvel emploi, pratiquement tous les emplois faisant appel à des capacités de gestion ou de direction, et à ceux qui désirent augmenter leurs revenus dans leur emploi actuel.

Il n'y a pas de prix fixe pour les bonnes idées !

Et derrière chaque idée, il y a la connaissance spécialisée. Malheureusement, pour ceux qui ne trouvent pas la richesse en abondance, la connaissance spécialisée est plus fréquente et elle s'acquiert plus facilement que les idées. Mais en raison de cette vérité même, il y a une demande universelle et une occasion toujours grandissante pour une personne qui est en mesure d'aider des hommes et des femmes à vendre leurs services personnels de manière avantageuse. La capacité est synonyme d'imagination, qualité nécessaire pour allier la connaissance spécialisée avec les idées sous forme de planification organisée destinée à apporter la richesse.

Si vous avez de l'imagination, ce chapitre peut vous faire penser à une idée qui pourrait servir de point de départ à la richesse que vous désirez. Rappelez-vous que l'idée est la chose la plus importante. La connaissance spécialisée, vous pouvez la trouver partout autour de vous !

La *pauvreté* et la *richesse* sont toutes deux filles de la pensée.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Quelles connaissances spécialisées possédez-vous ? Quelles connaissances spécialisées vous aideraient-elles à passer à un niveau supérieur ?
- À combien de connaissances spécialisées pouvez-vous penser, au-delà de celles qu'on enseigne à l'école ?
- De quelle manière un groupe d'esprit maître peut-il contribuer à vos connaissances spécialisées ?
- Napoleon Hill écrit que ceux qui réussissent « ne cessent jamais d'enrichir leurs connaissances spécialisées relativement à leur objectif principal, leur entreprise ou leur profession. Ceux qui échouent font souvent l'erreur de croire que le temps d'apprendre se termine avec l'école ». De quelle manière avez-vous continué à acquérir des connaissances spécialisées ?
- « Ce n'est jamais perdre son temps que faire une chose à fond ! » Vous efforcez-vous de faire tout ce que vous faites du mieux que vous le pouvez ?
- De quoi le succès et l'échec sont-ils tous deux le résultat ? (page 101)

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Chapitre 6

L'IMAGINATION

L'atelier de l'esprit

Cinquième étape vers la richesse

L'imagination est véritablement l'atelier où s'élaborent tous les plans créés par l'homme. L'impulsion, soit le désir, prend forme et est alimentée par les facultés imaginatives de l'esprit.

On dit que l'homme peut créer tout ce qu'il peut imaginer.

De toutes les ères de la civilisation, celle-ci est la plus favorable au développement de l'imagination parce que nous vivons une ère de changements rapides. Dans tous les domaines, quelqu'un peut obtenir l'étincelle qui développera son imagination.

Grâce à ses facultés d'imagination, l'homme a découvert et maîtrisé plus de forces naturelles au cours des cinquante dernières années que pendant toute l'histoire de l'humanité. Il a conquis le ciel tant et si bien que les oiseaux ne peuvent plus se mesurer à lui en ce qui a trait au vol. Il a exploité l'atmosphère et s'en est servi comme moyen de communications instantanées avec n'importe quel endroit du monde. Il a analysé et évalué le poids du soleil, mesuré la distance qui nous sépare de lui et, à l'aide de l'imagination, déterminé les éléments qui le constituent. Il a découvert que son propre cerveau est une station émettrice-réceptrice pour les vibrations de la pensée et commence maintenant à apprendre comment exploiter cette découverte. Il a réussi à se déplacer plus vite, jusqu'à pouvoir maintenant voyager à une vitesse de plus de trois cents milles à l'heure. Le temps est bientôt venu où il pourra prendre son déjeuner à New York et son prochain repas à San Francisco.

La seule contrainte de l'homme, raisonnablement, repose dans le développement et l'utilisation de son imagination. Il n'a pas encore atteint le summum du développement de l'utilisation de ses facultés

Il vaut mieux allumer une seule chandelle, si petite soit-elle, que maudire l'obscurité.

CONFUCIUS

L'imagination est véritablement l'atelier où s'élaborent tous les plans créés par l'homme.

Copyright © 2014 Editions AdA.

d'imagination. Il a à peine découvert qu'il avait de l'imagination et a commencé à l'utiliser de manière très élémentaire.

Lorsqu'il n'est pas possible d'avoir ce qu'il y a de mieux, il faut faire ce qu'il y a de mieux avec ce qu'il est possible d'avoir.

RICHARD HOOKER

DEUX FORMES D'IMAGINATION

La faculté d'imagination fonctionne sous deux formes. L'une est connue comme étant l'« imagination synthétique », et l'autre, l'« imagination créatrice ».

Imagination synthétique : Grâce à cette faculté, l'on peut réorganiser de nouvelle manière de vieux concepts, des idées anciennes ou des plans existants. Elle ne *crée* rien. Elle s'appuie simplement sur l'expérience, l'instruction et l'observation, dont elle se nourrit. C'est à elle que fait le plus souvent appel l'inventeur, à l'exception du « génie » qui recourt à l'imagination créatrice lorsqu'il ne parvient pas à résoudre son problème au moyen de l'imagination synthétique.

Imagination créatrice : Grâce à la faculté de l'imagination créatrice, l'esprit limité de l'homme est en communication directe avec l'intelligence infinie. C'est la faculté à laquelle nous devons nos « intuitions » et nos « inspirations » et par laquelle nos idées, fondamentales ou nouvelles, nous parviennent. Et que les vibrations des pensées venant des autres nous sont transmises. C'est par cette faculté qu'une personne peut « communiquer » avec le subconscient d'autres êtres humains.

L'imagination créatrice fonctionne de manière automatique, comme elle est décrite dans les pages suivantes. Elle fonctionne seulement lorsque le conscient travaille très rapidement, par exemple, lorsqu'il est stimulé par l'émotion d'un *désir ardent.*

Plus cette faculté est utilisée, plus elle devient vive et réceptrice aux vibrations mentionnées ci-dessus. Cet énoncé est de la plus haute importance ! Prenez le temps d'y réfléchir avant de poursuivre votre lecture.

On dit que l'homme peut créer tout ce qu'il peut imaginer.

Gardez à l'esprit, en suivant ces principes, que l'on ne peut brosser en un seul énoncé le tableau complet de la manière de transformer le désir en richesse. Ce tableau ne sera complet que lorsque vous aurez maîtrisé, assimilé et commencé à mettre en pratique tous les principes.

Les grands hommes de l'industrie, des affaires, de la finance et des arts sont devenus célèbres parce qu'ils ont mis à contribution leur imagination créatrice.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Les deux formes d'imagination, synthétique et créatrice, se développent à l'usage, comme n'importe quel muscle se développe sous l'effet d'un entraînement approprié.

Le désir n'est qu'une pensée, une impulsion. Il est nébuleux et éphémère, abstrait et sans valeur jusqu'à ce qu'il soit transformé en son équivalent physique. Bien que l'imagination synthétique soit celle que l'on utilise le plus couramment dans la concrétisation du désir, il ne faut pas oublier que, très souvent, les circonstances et la situation exigent que l'on se serve de l'imagination créatrice.

Votre esprit est l'endroit où vous vivez. Votre monde, votre corps et votre situation réagissent en accord précis avec votre esprit. Pas avec l'esprit de quelqu'un d'autre, avec votre esprit. Une conscience élargie s'exprime par l'élargissement de l'expérience.

RAYMOND CHARLES BARKER

Dans l'inaction, l'imagination peut s'être appauvrie. En la faisant travailler, on la rend plus vive et on la développe. Cette faculté ne meurt jamais, mais peut rester en veilleuse chez celui qui ne s'en sert pas.

En premier, occupons-nous de l'imagination synthétique et de son développement puisque c'est celle-là que vous utiliserez le plus souvent pour concrétiser votre désir en argent.

La transformation de l'impulsion intangible, le désir, en réalité tangible, l'argent, requiert un ou plusieurs plans qui doivent être élaborés à l'aide de cette imagination, et principalement l'imagination synthétique.

Lisez tout le livre, puis revenez à ce chapitre et commencez immédiatement à faire travailler votre imagination afin qu'elle vous aide à élaborer un ou plusieurs plans qui transformeront votre désir en argent. Dans presque tous les chapitres, vous relèverez des instructions qui vous permettront de concevoir des plans. Suivez celles qui conviennent le mieux à vos besoins et, si ce n'est déjà fait, résumez votre plan par écrit. Ainsi, vous donnerez une forme concrète à votre désir intangible. Relisez la phrase précédente à haute voix, très lentement, et souvenez-vous qu'en exprimant par écrit votre désir et votre plan pour le réaliser, vous avez en réalité fait le premier d'une série de pas qui vous permettront de convertir la pensée en son équivalent physique.

La seule contrainte de l'homme, raisonnablement, repose dans le développement et l'utilisation de son imagination.

Notre monde actuel et les êtres qui le peuplent sont le résultat d'une lente évolution au cours de laquelle des particules microscopiques de matière se sont groupées dans un ordre parfait.

En outre, et ceci est d'une importance primordiale, cette terre ainsi que chacune des innombrables cellules qui composent notre corps et chaque atome de matière n'étaient au début *qu'une forme intangible d'énergie.*

Copyright © 2014 Editions AdA.

Les grands hommes du monde qui ont réussi se sont servis de leur imagination. Ils réfléchissent et se créent une image mentale dans les plus menus détails, ajoutant un peu par-ci, modifiant un peu ceci et cela, mais construisant méthodiquement... construisant méthodiquement.

ROBERT COLLIER

Le désir est un élan de la pensée. Les élans de la pensée sont des formes d'énergie. Déjà avec votre désir, vous commencez à accumuler de l'argent, vous utilisez alors le même processus que la nature a utilisé en créant chaque forme matérielle de l'univers, y compris le corps et l'esprit dans lequel cette pensée a pris naissance et vit.

Aussi loin que la science ait été en mesure de l'établir, l'univers tout entier est constitué de deux seuls éléments : la matière et l'énergie.

Tout ce qui est perceptible pour l'homme a été créé grâce à l'association de l'énergie et de la matière, de la plus grosse étoile dans le firmament, jusqu'au commun des mortels lui-même.

Vous êtes maintenant engagé dans la tâche consistant à essayer de tirer profit de la méthode utilisée par la nature. Vous tentez (sincèrement et avec conviction, nous l'espérons) de vous adapter aux lois de la nature, en tâchant de convertir le désir en son équivalent physique ou pécuniaire. Vous pouvez y arriver ! D'autres l'ont fait avant vous !

Vous pouvez amasser une fortune à l'aide de lois immuables. Mais il faut d'abord apprendre à les connaître et à les utiliser. Par la répétition et en étudiant la description de ces principes sous tous les angles, l'auteur espère vous révéler le secret par lequel chaque grande fortune est née. Aussi étrange et paradoxal que cela puisse paraître, ce « secret » n'en est pas un. Les merveilles de la nature sur la terre où nous vivons l'affichent, sur les étoiles, les planètes, les éléments qui nous entourent, chaque brin d'herbe et toute forme de vie perceptible.

La nature affiche ce « secret » en termes de biologie, dans la conversion d'une cellule minuscule, si petite qu'on la perdrait sur la pointe d'une aiguille, en l'être humain qui lit actuellement ces lignes. La conversion du désir en son équivalent physique ne relève certainement pas davantage du miracle !

La faculté d'imagination fonctionne sous deux formes. L'une est connue comme étant l'« imagination synthétique », et l'autre, l'« imagination créatrice ».

Ne vous découragez pas si vous n'en saisissez pas entièrement toute l'essence. À moins d'avoir étudié depuis longtemps les choses de l'esprit, ne vous attendez pas à assimiler tout le contenu de ce chapitre en une seule lecture.

Mais, au fil du temps, vous progresserez.

Les principes qui suivent ouvriront la voie à votre compréhension de l'imagination. Assimilez ce que vous comprenez, à mesure

Copyright © 2014 Editions AdA.

que vous lisez cette philosophie pour la première fois. Puis, lorsque vous la relirez et l'étudierez, vous découvrirez que quelque chose s'est passé, pour venir la préciser et vous offrir une compréhension plus large de l'ensemble. Mais avant tout, ne vous arrêtez pas, et n'hésitez pas à vous imprégner de ces principes jusqu'à ce que vous ayez lu ce livre au moins trois fois, car alors, vous ne voudrez plus vous arrêter.

Lorsque votre imagination est floue, vous ne pouvez pas vous fier à vos yeux.

MARK TWAIN

COMMENT UTILISER SON IMAGINATION À DES FINS PRATIQUES

À la source de toute fortune, il y a une idée. Les idées sont le produit de l'imagination. Examinons maintenant quelques-unes des idées connues qui ont donné naissance à des fortunes immenses en espérant que ces illustrations vous transmettront des renseignements précis concernant la méthode par laquelle on peut se servir de l'imagination pour accumuler des richesses.

La bouilloire enchantée

Il y a une cinquantaine d'années, un vieux médecin de campagne se rendit à la ville. Il attacha son cheval devant la pharmacie, y entra doucement par la porte de derrière et commença à « parler affaires » avec le jeune employé.

Sa mission était de faire faire fortune à de nombreuses personnes. Elle était de faire connaître au Sud le bienfait le plus ancien depuis la Guerre civile.

Pendant plus d'une heure, le vieux docteur et le commis discutèrent à voix basse derrière le comptoir de prescriptions. Puis le docteur sortit, se dirigea vers sa carriole, en retira une grande bouilloire démodée et un long morceau de bois destiné à en remuer le contenu, et déposa le tout dans l'arrière-boutique.

Le commis examina la bouilloire, la renifla, tira de sa poche intérieure un rouleau de billets de banque, soit toutes ses économies, et le tendit au docteur. Il y avait cinq cents dollars.

Plus cette faculté est utilisée, plus elle devient vive et réceptrice aux vibrations mentionnées ci-dessus.

Le médecin lui remit aussi une petite feuille de papier sur laquelle était inscrite une formule secrète. Les mots qui étaient écrits sur ce petit bout de papier valaient autant que la rançon d'un roi ! *Mais pas pour le docteur !* Ces mots magiques étaient nécessaires pour faire bouillir la bouilloire, mais ni le docteur ni le jeune commis ne

Copyright © 2014 Editions AdA.

pouvaient se douter que des fortunes fabuleuses étaient destinées à ruisseler de cette vieille bouilloire.

Le secret du succès dans la vie d'un homme consiste à ce qu'il soit prêt à saisir sa chance lorsqu'elle se présente.

BENJAMIN DISRAELI

Le vieux médecin était enchanté de conclure sa vente et d'empocher les cinq cents dollars. Cet argent lui permettrait de rembourser ses dettes et lui donnerait la paix de l'esprit. Le commis prenait un gros risque en décidant de jouer ainsi toutes ses économies sur un simple bout de papier et une vieille bouilloire. Jamais il n'aurait pu supposer que son investissement lui vaudrait des ruissellements d'or et que la bouilloire surpasserait les prouesses de la lampe d'Aladin.

Ce que le jeune homme avait *acheté en réalité*, c'était une idée !

La bouilloire, le morceau de bois et le message secret n'étaient qu'accessoires. L'étrange performance de cette bouilloire commença à prendre forme une fois que son nouveau propriétaire ajouta aux instructions secrètes un ingrédient inconnu du docteur.

Lisez cette histoire attentivement, mettez votre imagination à l'épreuve ! Voyez si vous pouvez découvrir l'ingrédient que le jeune homme a ajouté à ceux du message secret et qui a fait ruisseler l'or de la bouilloire. Et rappelez-vous, en lisant cette histoire, qu'il ne s'agit pas d'un conte des *Mille et Une Nuits*. Il s'agit d'une histoire basée sur des faits, plus étranges que la fiction, des faits qui ont commencé sous la forme d'une idée.

Examinons un instant les énormes fortunes que cette idée a permis de faire naître. Elle a permis et permet toujours à des hommes et à des femmes de partout dans le monde de faire fortune en distribuant le contenu de cette bouilloire à des millions de gens.

Gardez à l'esprit, en suivant ces principes, que l'on ne peut brosser en un seul énoncé le tableau complet de la manière de transformer le désir en richesse. Ce tableau ne sera complet que lorsque vous aurez maîtrisé, assimilé et commencé à mettre en pratique tous les principes.

La vieille bouilloire est en réalité l'une des plus grandes consommatrices de sucre, fournissant ainsi à des milliers d'hommes et de femmes du travail dans la culture de la canne à sucre, les raffineries et le marché du sucre.

La vieille bouilloire consomme, annuellement, des millions de bouteilles de verre, fournissant ainsi du travail à un grand nombre de travailleurs du verre.

La vieille bouilloire donne du travail partout au pays à une armée d'employés, de sténographes, de rédacteurs et de publicistes. Elle a valu renommée et fortune aux artistes qui ont créé les affiches et les images magnifiques décrivant son produit.

La vieille bouilloire a transformé une petite ville du Sud en une grande cité où toutes les affaires y sont directement ou

Copyright © 2014 Editions AdA.

indirectement reliées, et où pratiquement tous les habitants en profitent.

L'influence de cette idée s'étend maintenant à tous les pays du monde, ne cessant d'enrichir tous ceux qui l'approchent.

L'or qui provient de cette bouilloire a permis de construire et financer l'une des universités les plus importantes du Sud où des milliers de jeunes gens reçoivent l'enseignement qui les prépare au succès.

La vieille bouilloire a fait bien d'autres choses merveilleuses.

Tout au long de la dépression mondiale, lorsque les usines, les banques et les commerces fermaient boutique et s'en allaient par milliers, le propriétaire de cette bouilloire enchantée continua d'aller de l'avant, *donnant du travail* à une armée d'hommes et de femmes partout dans le monde, et versant des primes d'or à ceux qui depuis bien longtemps avaient eu *foi en cette idée.*

Si le produit de cette vieille bouilloire de laiton pouvait parler, il conterait des histoires passionnantes dans toutes les langues. Des histoires d'amour, des histoires d'affaires, des histoires de professionnels qui chaque jour l'utilisent comme stimulant.

L'auteur peut assurer la véracité d'au moins une de ces histoires, car il en a fait partie. Et tout a commencé non loin du lieu même où le commis de la pharmacie avait acheté la vieille bouilloire. C'est là que l'auteur a rencontré sa compagne, et c'est elle qui lui a d'abord parlé de la bouilloire enchantée. C'est le produit de cette bouilloire qu'ils buvaient lorsqu'il lui a demandé de l'accepter comme époux, « pour le meilleur et pour le pire ».

Maintenant que vous savez que le contenu de la bouilloire enchantée est une boisson connue dans le monde entier, il sied que l'auteur confesse que la ville où est née cette boisson lui a offert une épouse, et aussi que cette boisson elle-même lui a procuré une *stimulation de la pensée sans intoxication,* et qu'elle lui sert de rafraîchissement pour l'esprit, ce dont un auteur a besoin pour mener son travail à bien.

Qui que vous soyez, où que vous viviez, quoi que vous fassiez dans la vie, souvenez-vous dorénavant, chaque fois que vous verrez les mots « Coca-Cola », que ce vaste et riche empire est né d'une seule idée, et que ce mystérieux ingrédient que le commis de la pharmacie, Asa Candler, ajouta à la formule secrète était... l'imagination !

La santé, le bonheur et le succès dépendent de la combativité de chacun. Ce qui importe ce n'est pas ce qui nous arrive dans la vie, mais ce que nous faisons de ce qui nous arrive.

GEORGE ALLEN

Dans l'inaction, l'imagination peut s'être appauvrie. En la faisant travailler, on la rend plus vive et on la développe. Cette faculté ne meurt jamais, mais peut rester en veilleuse chez celui qui ne s'en sert pas.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Façonnez votre avenir à partir de votre avenir, et non à partir de votre passé.

WERNER ERHARD

Arrêtez un instant pour y penser.

Rappelez-vous également que les treize étapes vers la richesse décrites dans ce livre ont été le moyen par lequel la popularité de Coca-Cola s'est affirmée dans les villages et les villes du monde entier. Et sachez que n'importe laquelle de vos idées, si elle est aussi *valable et méritoire* que celle du Coca-Cola peut vous permettre d'atteindre les mêmes sommets que cette boisson rafraîchissante connue mondialement.

Réellement, les pensées sont des objets, et l'étendue de leur rayonnement est le monde lui-même.

Ce que je ferais si j'avais un million de dollars

Cette histoire prouve que le vieil adage que « quand on veut, on peut » s'avère exact. Elle m'a été racontée par ce très aimé éducateur et pasteur, le regretté Frank W. Gunsaulus, qui a commencé sa carrière de prédicateur dans la région des parcs à bestiaux du sud de Chicago.

Alors que le pasteur Frank Gunsaulus était étudiant à l'université, il avait observé de nombreuses lacunes dans notre système d'éducation, lacunes qu'il croyait pouvoir corriger s'il devenait recteur de l'université. Son *désir le plus profond* était de diriger une institution d'enseignement dans laquelle on montrerait à de jeunes gens et à de jeunes filles à « apprendre par la pratique ».

Il décida que la meilleure façon d'atteindre son but était de créer une université où il pourrait mettre ses idées en pratique sans être gêné par les méthodes traditionnelles.

Pour mener à bien son projet, il lui fallait un million de dollars, mais où trouver une telle somme ? Cette question hantait l'esprit du jeune prédicateur.

Vous tentez [...] de vous adapter aux lois de la nature, en tâchant de convertir le désir en son équivalent physique ou pécuniaire. Vous pouvez y arriver ! D'autres l'ont fait avant vous !

Mais il ne semblait pas pouvoir y répondre.

Il s'endormait et se réveillait avec elle. Elle le suivait partout où il allait. Il la tourna et la retourna dans sa tête jusqu'à ce qu'elle devînt une *obsession* dévorante. Un million de dollars, c'est beaucoup d'argent. Il le reconnaissait, mais il reconnaissait aussi que *la seule contrainte est celle que l'on pose soi-même dans son esprit.*

Philosophe en même temps que prédicateur, le pasteur Gunsaulus savait qu'un but bien défini est le point de départ de toute chose. Il reconnaissait aussi que la finalité du but prenait forme, vie et pouvoir

Copyright © 2014 Editions AdA.

lorsqu'elle s'appuyait sur un désir ardent de traduire ce but en son équivalent matériel.

Il connaissait toutes ces grandes vérités, et pourtant, il ne savait pas où ni comment mettre la main sur un million de dollars. L'issue la plus classique aurait été l'abandon. Il aurait pu dire : « Mon idée est bonne, mais je ne peux rien en faire, car jamais je ne trouverai le million qu'il me faut. » C'est ainsi qu'auraient agi la plupart des gens, mais ce n'est pas ce que se dit le pasteur Gunsaulus. Ce qu'il dit et ce qu'il fit sont des choses si importantes que je lui laisse le soin de les rapporter :

Peu importe à quel point les choses peuvent sembler sombres, ou l'être en réalité, levez les yeux et voyez les possibilités... voyez-les toujours, car elles sont toujours là.

NORMAN VINCENT PEALE

« Un samedi après-midi, j'étais assis dans ma chambre, réfléchissant une fois de plus au moyen d'obtenir l'argent dont j'avais besoin. J'y réfléchissais depuis deux ans, mais *je n'avais fait que réfléchir* !

» Il était temps de passer à l'action !

» Je décidai, à ce moment-là, d'obtenir ce million de dollars dans la semaine. Comment ? Je ne m'en préoccupais pas. L'important était d'avoir pris cette *décision* et fixé un délai ; et je peux vous dire que dès que je l'eus fait, je fus envahi par un étrange sentiment de confiance que je n'avais jamais ressenti auparavant. Quelque chose en moi semblait me dire : « Pourquoi n'as-tu pas pris cette décision beaucoup plus tôt ? L'argent était là, il t'attendait depuis tout ce temps ! »

» Les événements se précipitèrent. J'avertis les journaux que je prêcherais le lendemain matin sur le thème suivant : « Ce que je ferais si j'avais un million de dollars ».

» Je me mis immédiatement à travailler mon sermon, mais je dois vous avouer que la tâche fut facile, car en deux ans j'avais eu largement le temps de m'y préparer. Son essence même faisait partie de moi !

» Je terminai bien avant minuit, puis je me couchai et m'endormis, confiant en l'avenir, *car je me voyais déjà en possession du million de dollars*.

» Le lendemain matin, je me levai tôt, fis ma toilette, relus mon sermon, puis je m'agenouillai et demandai à Dieu d'être entendu par quelqu'un qui serait en mesure de me donner cet argent.

Vous pouvez amasser une fortune à l'aide de lois immuables. Mais il faut d'abord apprendre à les connaître et à les utiliser.

» Tandis que je priais, je sentis à nouveau la confiance m'envahir. Dans mon euphorie, je partis en oubliant mes notes et ne m'en rendis compte qu'en chaire au moment même où j'allais commencer à parler.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Vous devez penser à de grandes choses pendant que vous faites de petites choses, afin que toutes ces petites choses aillent dans la bonne direction.

ALVIN TOFFLER

» Il était trop tard pour retourner les chercher, et finalement, ce fut beaucoup mieux ainsi ! Mon subconscient me tint lieu d'aide-mémoire. Lorsque je me levai pour livrer mon sermon, je fermai les yeux et parlai de tout mon cœur et de toute mon âme de mes rêves. Je crois pouvoir dire que je m'adressai autant à Dieu qu'à mon auditoire. J'exposai ce que je ferais d'un million de dollars si l'on plaçait cette somme entre mes mains. Je décrivis le plan que j'avais imaginé pour organiser un grand centre d'enseignement où les jeunes développeraient à la fois leur sens pratique et leur esprit.

» Lorsque je terminai, je m'assis et vis alors un homme, au troisième rang, se lever lentement et se diriger vers la chaire. Je me demandais ce qu'il allait faire. Il gravit les escaliers, me tendit la main et me dit : "Mon révérend, j'ai aimé votre sermon, je crois en vous et en votre idée. Pour vous le prouver, si vous venez demain matin à mon bureau, je vous donnerai ce million. Je m'appelle Phillip D. Armour." »

Le jeune Gunsaulus se rendit au bureau de M. Armour et reçut l'argent avec lequel il fonda l'Institut Armour de Technologie.

Il s'agit là de plus d'argent que la majorité des prédicateurs voient en une vie, pourtant, la pensée derrière cet argent est venue à l'esprit du jeune prédicateur en quelques secondes. Le million de dollars nécessaire est arrivé à la suite d'une idée. Et derrière cette idée, il y avait un DÉSIR, que le jeune Gunsaulus avait nourri depuis près de deux ans.

Observez ce fait très important... Dans les trente-six heures qui suivirent sa décision arrêtée, et son plan à cet effet, il était en possession de cet argent.

Penser vaguement à un million de dollars et espérer mollement qu'on l'obtiendra un jour n'a rien d'original, d'autres le firent avant et après F. W. Gunsaulus. Ce qui sort de l'ordinaire, c'est la décision arrêtée qu'il prit, ce fameux samedi, d'avoir son argent avant la fin de la semaine !

À la source de toute fortune, il y a une idée. Les idées sont le produit de l'imagination.

Dieu semble se précipiter du côté de ceux qui savent *exactement* ce qu'ils veulent, *s'ils sont déterminés* à l'obtenir.

De plus, le principe qui permit au pasteur Gunsaulus d'acquérir son million est toujours valable ! Et il est à votre portée ! La loi universelle est toujours aussi efficace qu'à l'époque où le jeune prédicateur l'utilisa avec tant de succès. Les treize éléments de cette grande

Copyright © 2014 Editions AdA.

loi sont décrits dans ce livre, étape par étape, et indiquent comment l'on peut les mettre en pratique.

Observez qu'Asa Candler et le pasteur Frank Gunsaulus avaient quelque chose en common : ils savaient tous deux que les idées peuvent se transformer en argent grâce au pouvoir qui découle d'un but et de plans précis.

La plus grande découverte de ma génération est que les êtres humains peuvent modifier le cours de leur vie en modifiant leur disposition d'esprit.

WILLIAM JAMES

Si vous êtes de ceux qui croient que seuls un dur labeur et une honnêteté foncière mènent à la richesse, détrompez-vous, il n'en est rien ! La grosse fortune ne vient jamais uniquement à la suite d'un dur labeur ! Lorsqu'elle vient, c'est en réponse à des demandes précises, basées sur l'application de principes définis et non par chance ou par hasard.

De manière générale, une idée est une impulsion de la pensée qui anime l'action, par un appel à l'imagination. Tous les vendeurs passés maîtres dans leur profession savent qu'une idée peut se vendre là où les marchandises ne le peuvent pas. Les vendeurs ordinaires l'ignorent, c'est pourquoi ils resteront des vendeurs « ordinaires » !

Un éditeur de livres bon marché fit une découverte de valeur pour l'ensemble de l'édition. Il se rendit compte que beaucoup de gens achètent un livre pour son titre et non pour son contenu. En changeant uniquement le titre d'un livre qui ne se vendait pas, il en écoula plus d'un million d'exemplaires. Le contenu n'avait été changé d'aucune manière. Il a simplement retiré la couverture portant le titre qui ne se vendait pas et l'a remplacée par une couverture portant un titre qui avait de la valeur au « box-office ».

Aussi simple que cela puisse paraître, voilà une bonne idée ! Une idée jaillie de l'imagination.

Pour les idées, il n'existe pas de prix normalisé. Le créateur d'idées fait son prix et s'il sait s'y prendre, il l'obtiendra.

L'industrie du cinéma a créé toute une vague de millionnaires. La plupart d'entre eux sont des hommes qui ne pouvaient pas créer d'idées, mais qui ont eu l'imagination de reconnaître de bonnes idées lorsqu'ils les croisaient.

« Quelque chose en moi semblait me dire : "Pourquoi n'as-tu pas pris cette décision beaucoup plus tôt ? L'argent était là, il t'attendait depuis tout ce temps !" »

La prochaine vague de millionnaires proviendra du monde de la radio, qui est nouveau et bourré d'hommes à l'imagination vive. L'argent ira à ceux qui découvriront et créeront des émissions de radio nouvelles et plus méritoires, et qui auront l'imagination de reconnaître le mérite et de donner aux auditeurs la chance d'en profiter.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Toute amélioration dépend de votre capacité à vous voir plus grand que vous ne l'êtes. C'est alors que votre potentiel bouillonne en vous et que vos capacités créatrices se révèlent. Grâce à votre propre être intérieur, vous allez dans la bonne direction, vous pouvez avoir un aperçu de la personne que vous allez devenir.

RAYMOND CHARLES BARKER

Le commanditaire ! Cette pauvre victime qui maintenant paie pour le « divertissement radiophonique », sera bientôt plus sensible aux idées et exigera quelque chose en échange de son argent. L'homme qui coupera l'herbe sous le pied du commanditaire et qui fournira des émissions utiles est celui qui deviendra riche dans cette nouvelle industrie.

Les chanteurs de charme et les artistes qui ne font que jacasser polluent les ondes avec leurs blagues et leur ricanement idiots ; ils prendront le chemin de la poubelle, et leur place sera prise par de vrais artistes qui interpréteront des programmes soigneusement choisis qui auront été conçus pour élever l'esprit des hommes ainsi que pour leur procurer un réel divertissement.

Voici une porte grande ouverte aux occasions de crier de protestation contre la manière dont on massacre la radio, à cause du manque d'imagination, et de supplier qu'on lui vienne en secours à tout prix. Avant tout, ce dont la radio a besoin, ce sont de nouvelles idées !

Si ce nouveau champ de possibilités vous intrigue, peut-être tirerez-vous profit du fait que les programmations de radio du futur accorderont une plus grande attention à la création d'auditoires d'« acheteurs » et moins d'attention aux auditoires d'« auditeurs ». Dit de manière plus prosaïque, le concepteur de programmations de radio qui réussira dans le futur doit trouver des moyens pratiques de convertir les « auditeurs » en « consommateurs ». De plus, le producteur d'émissions qui réussira dans le futur doit jouer ses cartes de manière à pouvoir en démontrer les effets sur l'auditoire.

Les commanditaires sont un peu las de payer pour des boniments de vente fondés sur des déclarations venues de nulle part. Ils veulent, et dans le futur, ils l'exigeront, une preuve indiscutable que l'émission Whoosit, non seulement fait rire des millions de gens grâce à un artiste qui ricane niaisement en ondes, mais aussi que ce rire niais peut vendre de la marchandise !

Si vous êtes de ceux qui croient que seuls un dur labeur et une honnêteté foncière mènent à la richesse, détrompez-vous, il n'en est rien ! La grosse fortune ne vient jamais uniquement à la suite d'un dur labeur !

Autre chose que ceux qui envisagent d'entrer dans ce nouveau champ des possibles doivent bien comprendre est le fait que la publicité à la radio sera menée par un tout nouveau groupe d'experts de la publicité bien distincts des publicistes des journaux et des magazines d'antan. Les anciens joueurs de la publicité ne *savent pas lire* les scénarios radiophoniques modernes, car ils ont été formés à voir les idées. Les nouvelles techniques de la radio exigent des hommes qui

Copyright © 2014 Editions AdA.

peuvent interpréter les idées *écrites* d'un manuscrit en *son!* Cela a coûté à l'auteur une année de dur labeur et des milliers de dollars pour l'apprendre.

Actuellement, la radio en est au stade où se trouvait le cinéma lorsque Mary Pickford et ses boucles sont apparues pour la première fois sur l'écran. Il reste amplement de place à la radio pour ceux qui peuvent *produire et reconnaître* les idées.

Vous êtes destiné à devenir un créateur, pas un concurrent; vous allez obtenir ce que vous voulez, mais de manière telle que lorsque vous l'obtiendrez, tous les autres en auront plus que ce qu'ils ont maintenant.

WALLACE D. WATTLES

Si le commentaire précédent sur les possibilités qu'offre la radio n'a pas encore mis votre machine à idées en action, il vaudrait mieux que vous laissiez tomber. Vos possibilités se trouvent ailleurs, dans d'autres domaines. Mais si ce commentaire vous a le moindrement intrigué, alors poussez la réflexion, et vous pourriez bien trouver l'idée dont vous avez besoin pour changer le cap de votre carrière.

Ne laissez pas le manque d'expérience dans le domaine de la radio vous décourager. Andrew Carnegie ne connaissait pas grand-chose à la fabrication de l'acier (il me l'a dit lui-même), mais il a mis en pratique deux des principes décrits dans ce livre, et a fait fortune dans l'industrie de l'acier.

L'histoire de presque toutes les grosses fortunes a commencé le jour où un créateur d'idées et un vendeur d'idées se sont rencontrés et ont travaillé de concert. Carnegie s'entourait d'hommes chargés d'accomplir ce qui lui échappait, d'hommes qui forgeaient des idées et qui les réalisaient, échafaudant ainsi sa fortune et celle de ses collaborateurs.

Des millions de gens attendent toute leur vie un « coup de pouce », une occasion. Peut-être une occasion favorable peut-elle apporter la fortune, mais il est plus sûr de ne pas se fier à la chance. C'est certes grâce à un « coup de pouce » que je dois l'événement le plus important de ma vie, mais il me fallut vingt-cinq années *d'efforts déterminés* pour faire de cet événement un atout.

Lorsqu'elle vient [la grosse fortune], c'est en réponse à des demandes précises, basées sur l'application de principes définis et non par chance ou par hasard.

Ce « coup de pouce » a été ma rencontre avec Andrew Carnegie et sa collaboration. C'est à cette occasion qu'il a fait germer dans mon esprit l'idée d'organiser les principes de la réalisation en une philosophie du succès. Des milliers de gens ont profité des découvertes effectuées pendant ces vingt-cinq années de recherche, et plusieurs grandes fortunes ont été bâties grâce à l'application de la philosophie. L'idée de départ était toute simple. C'était une idée que n'importe qui aurait pu avoir.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Un homme aura beau construire sa maison au fond des bois, s'il écrit un meilleur livre, prêche un meilleur sermon ou construit une meilleure trappe à souris que son voisin, le monde viendra paver la voie jusqu'à sa porte.

RALPH WALDO EMERSON

Le « coup de pouce » est arrivé par Carnegie, mais qu'en est-il de la détermination, de la définition précise de l'objectif, et du désir d'atteindre le but, et des efforts persistants sur vingt-cinq années ? Il ne s'agissait pas d'un désir ordinaire, celui qui a survécu à la déception, au découragement, à la défaite temporaire, à la critique et au rappel constant des autres voulant que je « perdais mon temps ». C'était un désir ardent ! Une obsession !

Lorsque cette idée a été implantée dans mon esprit par M. Carnegie, je l'ai courtisée et soignée, je l'ai incitée à *demeurer vivante*. Peu à peu, l'idée devint un géant puissant qui à son tour m'a courtisé et soigné, qui m'a motivé. Les idées sont comme ça. Au début, vous donnez vie, action et orientation aux idées, puis elles acquièrent une puissance qui leur est propre et balaient du revers de la main toute opposition.

Les idées sont des forces intangibles, mais elles ont plus de pouvoir que le cerveau qui leur a donné naissance. Elles ont le pouvoir de lui survivre, bien après que le cerveau qui les a créées soit retourné à la poussière. Prenez l'exemple du christianisme. Il provient d'une simple idée née dans l'esprit du Christ. Sa principale doctrine était « fais aux autres ce que tu voudrais qu'ils te fassent ». Le Christ est retourné là d'où il venait, mais son idée continue d'exister. Un jour, elle pourrait croître et exister en elle-même, et elle aura alors comblé le désir le plus profond du Christ. Cette idée est en maturation depuis seulement deux mille ans. Donnez-lui le temps qu'il lui faut.

Le succès n'exige aucune explication. L'échec ne permet aucun alibi.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Quelles sont les deux formes d'imagination, et en quoi sont-elles uniques ?
- Quelle forme d'imagination utiliserez-vous pour fixer votre but ?
- Qu'est-ce qui est à la source de toute fortune (page 109) ?
- Napoleon Hill écrit : « Le succès n'exige aucune explication, l'échec ne permet aucun alibi. » De quelle manière cet énoncé vous inspire-t-il dans votre vie ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 7

L'ÉLABORATION DES PLANS

La cristallisation du désir en action

Sixième étape vers la richesse

Vous avez appris que tout ce que l'homme crée ou acquiert commence par le désir et que ce désir amorce son voyage dans l'atelier de l'imagination, là où les plans qui permettront sa transition de l'abstrait au concret sont créés et organisés.

Je crois que la vraie voie d'un succès éminent dans quelque domaine que ce soit est de devenir un maître dans ce domaine.

ANDREW CARNEGIE

Au chapitre deux, on vous a demandé de suivre six étapes définies et pratiques comme premier geste pour transformer votre désir d'argent en son équivalent financier. L'une de ces étapes est l'élaboration d'un plan ou de plans précis et pratiques par lesquels cette transformation peut avoir lieu.

Vous allez maintenant apprendre à élaborer des plans pratiques :

1. Réunissez toutes les personnes qui seront nécessaires à la création et au développement de votre ou de vos plans pour l'accumulation de l'argent en utilisant le principe « d'esprit maître » qui est décrit dans un chapitre ultérieur. (Observer cette consigne est *absolument essentiel*. Il ne faut pas la négliger.)
2. Avant de constituer votre alliance « d'esprit maître », décidez des avantages et des bienfaits que vous pourrez offrir aux différents membres de votre groupe en échange de leur collaboration. Personne ne travaillera indéfiniment sans une certaine forme de compensation. Aucune personne intelligente ne demandera à d'autres qu'ils travaillent pour elle ou ne s'attendra à ce qu'ils le fassent sans compensation adéquate, même si ce n'est pas forcément sous forme d'argent

Vous êtes engagé dans une entreprise d'une grande importance pour vous. Pour être sûr de réussir, il vous faut des plans parfaits.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Il y a dans votre esprit de nombreuses idées que vous avez dépassées et auxquelles, par la force de l'habitude, vous permettez toujours de dicter les actions de votre vie. Cessez tout cela ; abandonnez tout ce que vous avez dépassé.

WALLACE D. WATTLES

3. Organisez des réunions avec les membres de votre groupe « d'esprit maître », au moins deux fois par semaine et plus souvent, si possible, jusqu'à ce que vous ayez parfaitement perfectionné le ou les plans nécessaires pour l'accumulation de l'argent.
4. Soyez en parfaite harmonie avec chaque membre de votre groupe « d'esprit maître ». Si vous n'appliquez pas cette instruction à la lettre, vous irez au-devant d'un échec. Le principe « d'esprit maître » ne pourra réussir que s'il règne une parfaite harmonie.

Gardez ceci à l'esprit :

PREMIÈREMENT. Vous êtes engagé dans une entreprise d'une grande importance pour vous. Pour être sûr de réussir, il vous faut des plans parfaits.

DEUXIÈMEMENT. Vous devez obtenir l'avantage de l'expérience, de l'éducation, des talents naturels et de l'imagination des autres esprits. C'est ce qu'ont fait tous ceux qui ont accumulé une grande fortune.

Aucun être humain n'a assez d'expérience, d'éducation, de talents personnels et de connaissances pour faire fortune sans l'aide des autres. Chaque plan que vous adoptez, pour accumuler la richesse, devrait être à la fois votre création et celle de chacun des membres de votre groupe « d'esprit maître ». Vous pouvez lancer vos propres plans, entièrement ou partiellement, mais assurez-vous que ces plans sont vérifiés et approuvés par les membres de votre alliance « d'esprit maître ».

Vous devez obtenir l'avantage de l'expérience, de l'éducation, des talents naturels et de l'imagination des autres esprits. C'est ce qu'ont fait tous ceux qui ont accumulé une grande fortune.

Si le premier plan que vous adoptez échoue, remplacez-le par un nouveau plan. Si celui-ci ne réussit pas mieux, remplacez-le encore par un nouveau et ainsi de suite jusqu'à ce que vous trouviez celui qui fonctionne. C'est exactement là que la majorité des gens se découragent et connaissent l'échec, à cause de leur manque de persévérance à créer de nouveaux plans en remplacement de ceux qui n'ont pas fonctionné.

Sans plans pratiques et réalisables, l'homme le plus intelligent ne réussira pas à accumuler de l'argent et échouera dans toutes ses entreprises. N'oubliez pas, si vos plans échouent, que la défaite temporaire n'est pas un échec permanent. Cela peut seulement signifier que vos

Copyright © 2014 Editions AdA.

plans ont été mal conçus. Faites d'autres plans. Recommencez tout depuis le début.

Thomas A. Edison a « échoué » dix mille fois avant de perfectionner l'ampoule électrique à incandescence. C'est-à-dire qu'il a rencontré la défaite temporaire dix mille fois avant que ses efforts soient couronnés de succès.

La clarté apporte la prospérité.

JOEL FOTINOS

La défaite temporaire ne signifie qu'une chose : la certitude que quelque chose ne va pas dans votre plan. Des millions d'hommes passent leur vie dans la misère et la pauvreté parce qu'ils n'ont pas un plan solide pour pouvoir faire fortune.

Henry Ford a amassé une fortune, non pas en raison de son esprit supérieur, mais parce qu'il a adopté et suivi un plan cohérent qui s'est révélé être solide. L'on pourrait facilement distinguer plus de mille hommes ayant tous reçu une meilleure éducation que Ford, pourtant chacun d'entre eux vit dans la pauvreté parce qu'il ne possède pas le bon plan pour amasser de l'argent.

Votre exploit ne peut être plus grand que vos plans ne sont cohérents. Cela peut sembler une affirmation sans fondement, mais c'est la vérité. Samuel Insull a perdu sa fortune de plus de cent millions de dollars. La fortune d'Insull avait été bâtie à partir de plans qui étaient cohérents. La baisse d'activité causée par la crise économique a obligé M. Insull à changer ses plans, et le changement a apporté la « défaite temporaire » parce que ses nouveaux plans n'étaient ni cohérents ni solides. M. Insull est maintenant un vieil homme. Il peut, par conséquent, accepter l'« échec » au lieu de la « défaite temporaire ». Mais si son expérience a abouti à l'échec, c'est parce qu'il lui manquait la flamme de la persévérance pour reconstruire ses plans.

Personne n'est jamais battu, jusqu'à ce qu'il abandonne *dans son propre esprit*. Nous le répéterons de nombreuses fois, parce qu'il est si facile de « baisser les bras » au premier signe de la défaite.

Chaque plan que vous adoptez, pour accumuler la richesse, devrait être à la fois votre création et celle de chacun des membres de votre groupe « d'esprit maître ».

James J. Hill a connu la défaite temporaire la première fois qu'il a essayé de réunir le capital nécessaire à la construction d'un chemin de fer, de l'est à l'ouest, mais *en établissant de nouveaux plans*, il a transformé la défaite en victoire.

Henry Ford a connu des défaites temporaires, non seulement au début de sa carrière dans l'industrie automobile, mais après qu'il ait atteint le sommet. Il a créé de nouveaux plans et a gravi les sommets de la victoire financière.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Travaillez et vous ne manquerez pas d'être récompensé ; que votre travail soit un travail de précision ou non, que vous plantiez du maïs ou que vous écriviez des épopées, faites en sorte qu'il soit honnête et qu'il obtienne votre approbation, qu'il récompense vos sens et votre esprit. Peu importe le nombre de fois où vous serez vaincu, vous êtes né pour vaincre. La meilleure récompense pour une chose bien faite est de l'avoir faite.

RALPH WALDO EMERSON

Nous ne connaissons souvent que les triomphes des hommes qui ont accumulé de grandes fortunes, et nous ignorons tout des défaites temporaires qu'ils ont dû surmonter avant d'y arriver.

Aucune personne mettant en application la présente philosophie ne peut espérer amasser une fortune sans rencontrer la « défaite temporaire ». Lorsque la défaite arrive, acceptez-la comme un signe que vos plans ne sont pas cohérents, reconstruisez ces plans, et mettez le cap une fois de plus sur vos aspirations. Si vous abandonnez avant d'avoir atteint votre but, vous êtes un « lâcheur ». Un lâcheur ne gagne jamais, et un gagnant ne lâche jamais. Relevez bien cette phrase, notez-la en grandes lettres sur une feuille de papier, et placez-la à un endroit où vous la verrez chaque soir avant d'aller vous coucher et chaque matin avant d'aller au travail.

Lorsque vous commencerez à choisir les membres de votre groupe « d'esprit maître », essayez de choisir ceux qui ne prennent pas la défaite au sérieux. Certains croient bêtement que seul l'argent appelle l'argent. C'est faux ! C'est le désir, transformé en son équivalent financier grâce aux principes énoncés ici, qui est l'intermédiaire par lequel on « fait » de l'argent. L'argent, en lui-même, n'est que de la matière inerte. Il ne se déplace pas, ne pense pas et ne parle pas, mais il « entend » l'appel de l'homme qui le désire !

PLANIFIER LA VENTE DE SERVICES

La suite de ce chapitre est consacrée à une description des moyens et des méthodes de mise en marché des services personnels. Les renseignements transmis ici seront d'une aide pratique pour toute personne ayant une forme de services personnels à vendre, mais ils seront d'un profit inestimable pour ceux qui aspirent au leadership dans les métiers qu'ils ont choisis.

Si le premier plan que vous adoptez échoue, remplacez-le par un nouveau plan. Si celui-ci ne réussit pas mieux, remplacez-le encore par un nouveau et ainsi de suite jusqu'à ce que vous trouviez celui qui fonctionne.

Il est indispensable de dresser des plans intelligents pour le succès de toute entreprise conçue pour amasser des richesses. Ceux qui doivent commencer l'accumulation de leur richesse par la vente de services personnels trouveront ici des instructions détaillées.

Il devrait être encourageant de savoir que presque toutes les grandes fortunes ont commencé sous forme de rémunération pour des services personnels ou sous forme de vente des idées d'une

Copyright © 2014 Editions AdA.

personne. Qu'y a-t-il d'autre que les idées et les services personnels, que l'on peut tous avoir et échanger contre des richesses ?

De manière générale, il y a deux types de personnes dans le monde. Ceux qui dirigent sont des leaders, et ceux qui se laissent diriger sont des suiveurs. Décidez dès le départ à laquelle de ces deux catégories vous désirez appartenir. La différence est énorme quand vient le temps de toucher la récompense. Celui qui est dirigé ne peut pas espérer obtenir autant que celui qui dirige, bien que certains fassent l'erreur de le croire.

Un chef, une fois qu'il est convaincu qu'une ligne de conduite est la bonne, doit demeurer inébranlable lorsque la situation se corse.

RONALD REAGAN

Il n'y a aucune honte à être un suiveur, mais on ne gagne rien à le demeurer. La plupart des grands chefs ont commencé en qualité de suiveurs. Ils sont devenus de grands chefs parce qu'ils étaient des suiveurs intelligents. À quelques exceptions près, un homme qui est incapable de suivre intelligemment son chef ne sera jamais lui-même un chef efficace. Celui qui réussit à suivre son chef le plus efficacement possible est généralement celui qui évolue le plus rapidement. Un suiveur intelligent a plusieurs avantages, entre autres la possibilité d'acquérir le savoir de son chef.

LES PRINCIPAUX ATTRIBUTS DU LEADERSHIP

Voici des facteurs importants pour exercer un bon leadership :

1. Un courage infaillible fondé sur la connaissance de soi-même et de son métier. Aucun suiveur intelligent ne tient à suivre bien longtemps un chef qui manque de courage et de confiance en lui.
2. La maîtrise de soi. Celui qui n'est pas capable de se maîtriser ne pourra jamais diriger les autres. Le sang-froid est un stimulant puissant pour les autres, et une inspiration pour les plus intelligents d'entre eux.
3. Un sens aigu de la justice. Sans un sens réel de l'honnêteté et de la justice, aucun chef ne peut imposer le respect aux autres et le conserver.
4. La fermeté dans les décisions. Celui qui hésite à prendre une décision montre qu'il n'est pas sûr de lui. Il ne pourra jamais diriger les autres avec succès.
5. La précision des plans. Un bon chef doit planifier son travail et *travailler son plan*. Un chef qui avance à

C'est exactement là que la majorité des gens se découragent et connaissent l'échec, à cause de leur manque de persévérance à créer de nouveaux plans en remplacement de ceux qui n'ont pas fonctionné.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Un chef possède la vision et la conviction qu'un rêve est réalisable. Il inspire le pouvoir et l'énergie de le réaliser.

RALPH LAUREN

l'aveuglette, sans plan concret et défini, est comparable à un bateau sans gouvernail. Tôt ou tard, il s'échouera.

6. L'habitude d'en faire plus que ce pour quoi on est payé. Un bon chef désire toujours en faire plus qu'il n'en exige de ses subordonnés, c'est le prix du leadership.
7. Une personnalité agréable. Aucune personne négligée et négligente ne peut devenir un bon chef. Le vrai leadership attire le respect. Les subordonnés ne respecteront pas un chef dont la personnalité n'est pas agréable.
8. La sympathie et la compréhension. Un bon chef doit attirer la sympathie de ses subordonnés. Il doit en outre tenter de les comprendre eux, ainsi que leurs problèmes.
9. La maîtrise des détails. Un bon chef ne doit négliger aucun des détails liés à son poste.
10. La volonté d'assumer la pleine responsabilité. Un bon chef doit accepter d'assumer la responsabilité des erreurs et des lacunes de ses subordonnés. S'il essaie de se soustraire à cette responsabilité, il ne demeurera pas un chef. Si l'un d'entre eux commet une erreur et se montre incompétent, c'est au chef lui-même de reconnaître son propre échec.
11. La collaboration. Un bon chef doit comprendre et *appliquer* le principe de l'effort commun et encourager cet état d'esprit chez ses subordonnés. Le leadership exige du pouvoir, et le pouvoir exige de la collaboration.

Il y a deux formes de leadership. La première, et de loin la plus efficace, est le leadership par consentement des subordonnés et avec leur sympathie. La seconde est le leadership par la force, sans consentement ni sympathie des partisans.

Sans plans pratiques et réalisables, l'homme le plus intelligent ne réussira pas à accumuler de l'argent et échouera dans toutes ses entreprises.

L'histoire a prouvé que la conduite par la force ne peut pas durer. La chute et la disparition des « dictateurs » et des rois signifient que les gens ne suivront pas indéfiniment un pouvoir pris par la force.

Le monde vient d'entrer dans une nouvelle ère du rapport entre les chefs et les suiveurs. Il réclame très clairement de nouveaux chefs et un nouveau type de leadership dans les affaires et l'industrie. Ceux qui appartiennent à la vieille école du leadership par la force doivent acquérir une compréhension du nouveau type de leadership

Copyright © 2014 Editions AdA.

(collaboration) ou être relégués au rang de suiveurs. Il n'y a aucune autre issue pour eux.

La relation entre l'employeur et l'employé ou le chef et le partisan, à l'avenir, sera un rapport de collaboration mutuelle basé sur un partage équitable des bénéfices de l'entreprise. À l'avenir, les relations entre l'employeur et l'employé seront davantage un partenariat qu'elles ne l'ont été dans le passé.

Montrez-moi un homme qui ne se soucie pas de faire de petites choses, et je vous montrerai un homme à qui l'on ne peut confier de grandes choses.

LAWRENCE D. BELL

Napoléon, le kaiser Wilhelm d'Allemagne, le tzar de Russie et le roi d'Espagne étaient des exemples de leadership par la force. Cette conduite est dépassée. L'on pourrait sans trop de difficulté souligner l'exemple de ces anciens leaders dans le domaine des affaires, des finances et des syndicats de l'Amérique qui ont été détrônés ou congédiés. Le *leadership par consentement* des suiveurs est le seul qui peut durer !

Les hommes peuvent temporairement suivre un leadership par la force, mais ils ne le feront pas vraiment de bon cœur.

Le nouveau type de leadership intégrera les onze facteurs du leadership décrits dans ce livre, ainsi que d'autres facteurs. Celui qui en fait le fondement de son leadership trouvera de nombreuses possibilités de diriger dans n'importe quel secteur. La crise a été prolongée, en grande partie, parce que le monde a manqué de bons chefs de la nouvelle mouture. À la fin de la crise, la demande pour des chefs qui soient compétents à appliquer les nouvelles méthodes de leadership a été bien plus importante que l'offre. Une partie des dirigeants de l'ancienne méthode se recyclera et s'adaptera au nouveau type de leadership, mais d'une manière générale, le monde devra rechercher un nouveau modèle de leadership.

Cette nécessité pourrait être votre occasion !

N'oubliez pas, si vos plans échouent, que la défaite temporaire n'est pas un échec permanent. Cela peut seulement signifier que vos plans ont été mal conçus. Faites d'autres plans. Recommencez tout depuis le début.

LES DIX PRINCIPALES CAUSES DE L'ÉCHEC EN MATIÈRE DE LEADERSHIP

Voyons maintenant les principaux défauts des chefs qui échouent, car savoir ce qu'il ne faut pas faire est tout aussi essentiel que de savoir ce qu'il faut faire.

1. **L'incapacité à organiser les détails.** Un chef efficace doit avoir la capacité d'organiser et de maîtriser des

Copyright © 2014 Editions AdA.

Personne n'a jamais fait de son mieux. Les grands esprits créateurs qui réalisent des chefs-d'œuvre dans les arts, la littérature, la danse, la musique et les sciences n'ont jamais été satisfaits de leur travail. Ne vous jugez jamais par ce que vous avez fait. Jugez-vous sur ce que vous ferez. Vous n'êtes pas le passé, vous êtes le présent se transformant en avenir.

RAYMOND CHARLES BARKER

détails. Un véritable chef n'est jamais « trop occupé » pour faire une chose pouvant être exigée de lui en sa qualité de leader. Lorsqu'un homme, qu'il soit un chef ou un « subordonné », admet qu'il est « trop occupé » pour changer ses plans ou pour accorder de l'attention à une urgence, il admet son inefficacité. Le bon chef doit être le maître de tous les détails liés à son poste. Cela signifie, naturellement, qu'il doit acquérir l'habitude de déléguer les détails à des collaborateurs efficaces.

2. **La réticence à rendre un service humble.** Les vrais grands chefs sont disposés, lorsque la situation l'exige, à exécuter toutes sortes de travail qu'ils pourraient demander à d'autres. « Le plus grand parmi vous sera votre serviteur » est une vérité que tous les chefs compétents observent et respectent.
3. **L'attente d'un salaire pour ce que l'on « sait » et non pour ce que l'on fait avec ce que l'on sait.** Le monde ne paye pas des hommes pour ce qu'ils « savent », mais pour ce qu'ils font ou font faire aux autres.
4. **La peur de la concurrence des subordonnés.** Le chef qui craint qu'un de ses subordonnés puisse prendre sa place est pratiquement sûr de voir cette crainte se justifier tôt ou tard. Un chef compétent forme des « apprentis » capables de le seconder efficacement, selon son désir, sur n'importe quel détail de ses fonctions. C'est seulement de cette façon qu'il peut remplir avec succès les nombreux devoirs de sa charge et accorder de l'attention à plusieurs choses à la fois. C'est une vérité éternelle que les hommes reçoivent un plus grand salaire pour leur capacité à obtenir des autres qu'ils exécutent, qu'ils ne pourraient probablement en recevoir par leurs propres efforts. Un chef efficace peut, grâce à sa connaissance de son travail et à son charisme, considérablement augmenter l'efficacité de ses subordonnés et les pousser à travailler davantage et mieux qu'ils ne le feraient sans son aide.

Thomas A. Edison a « échoué » dix mille fois avant de perfectionner l'ampoule électrique à incandescence. C'est-à-dire qu'il a rencontré la *défaite temporaire* dix mille fois avant que ses efforts soient couronnés de succès.

5. **Le manque d'imagination.** Sans imagination, le chef est incapable d'assurer les urgences et de créer des plans pour guider efficacement ses subordonnés.

Copyright © 2014 Editions AdA.

6. **L'égoïsme.** Le chef qui s'approprie tous les honneurs pour le travail de ses subordonnés est sûr de provoquer chez eux du ressentiment. Le chef vraiment digne de ce nom ne réclame aucun honneur. Il est heureux de voir ses subordonnés à l'honneur, parce qu'il sait que la plupart des hommes travailleront plus dur pour les éloges et la reconnaissance qu'ils ne le feraient simplement pour l'argent.
7. **L'intempérance.** Les subordonnés ne respectent pas un chef immodéré. En outre, l'intempérance, sous toutes ses formes, détruit la résistance et la vitalité de tous ceux qui s'y abandonnent.
8. **La déloyauté.** Peut-être cela aurait-il dû venir en tête de liste. Le chef qui n'est pas fidèle aux personnes en qui il a confiance, à ses associés, à ceux qui sont au-dessus de lui et au-dessous de lui, ne peut pas maintenir longtemps sa direction. La déloyauté n'appelle que le mépris pour celui qui est déloyal. Le manque de loyauté est l'une des principales causes d'échec dans tous les domaines de la vie.
9. **La mise en avant du « pouvoir » que confère le leadership.** Un chef efficace dirige en encourageant et non pas en essayant d'instiller la crainte chez ses subordonnés. Le chef qui abuse de son « autorité » tombe dans la catégorie de ceux qui dirigent par la force. Un chef qui est un vrai leader n'aura aucun besoin de l'afficher, si ce n'est par sa conduite, sa sympathie, sa compréhension, son équité et la connaissance qu'il montrera de son travail.
10. **La mise en avant du titre.** Le chef compétent n'a pas besoin de « titre » pour obtenir le respect de ses subordonnés. Celui qui ne cesse d'afficher son titre a généralement peu d'autres choses à mettre en avant. Les portes du bureau du vrai chef sont toujours ouvertes à tous ceux qui souhaitent entrer, et ce lieu de travail doit être dénué de toute formalité ou d'ostentation.

Si nous devons profiter de la vie, c'est maintenant qu'il faut le faire, pas demain, ni l'année prochaine, ni dans une vie ultérieure une fois que nous serons morts. La meilleure préparation pour une vie meilleure l'année prochaine est une vie remplie, harmonieuse et joyeuse cette année.

THOMAS DREIER

Chacune de ces erreurs de comportement les plus courantes est susceptible de provoquer l'échec dans le leadership. Si vous cherchez à obtenir un poste de direction, étudiez cette liste soigneusement afin de les éviter.

La défaite temporaire ne signifie qu'une chose : la certitude que quelque chose ne va pas dans votre plan.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUELQUES DOMAINES IMPORTANTS DANS LESQUELS UN « NOUVEAU LEADERSHIP » SERA NÉCESSAIRE

Le moyen de tout obtenir est de faire une chose à la fois, en la faisant bien.

AUGUST GOLD

Avant de passer à un autre chapitre, nous attirons votre attention sur quelques-uns des domaines importants dans lesquels il y a eu un déclin du leadership, et dans lesquels le nouveau type de dirigeants peut trouver un grand nombre d'opportunités.

PREMIÈREMENT. Dans le domaine de la politique, il y a une demande de plus en plus importante de nouveaux dirigeants, une demande qui n'indique rien d'autre qu'une urgence. La majorité des politiciens sont, apparemment, devenus des racketteurs légalisés de haut niveau. Ils ont augmenté les impôts et ont détraqué la machine de l'industrie et des affaires jusqu'à ce que le peuple ne puisse plus en supporter le fardeau.

DEUXIÈMEMENT. Le domaine bancaire est en train de subir une réforme. Les dirigeants dans ce domaine ont presque entièrement perdu la confiance du public. Les banquiers ont déjà senti le besoin d'une réforme, et ils l'ont commencée.

TROISIÈMEMENT. Les industries ont besoin de nouveaux dirigeants. Ceux qui appartiennent à la vieille école de dirigeants ne pensent qu'aux dividendes et sous-estiment la dimension humaine ! Pour durer à son poste dans l'industrie, le chef de l'avenir doit presque se considérer comme un agent quasi public dont la tâche est d'inspirer la confiance de manière telle qu'il n'aura pas à imposer, mais qu'il lui suffira de demander. L'exploitation des ouvriers est chose du passé. L'homme qui aspire à être un dirigeant dans le domaine des affaires, de l'industrie et du travail ne doit pas l'oublier.

QUATRIÈMEMENT. Le chef religieux de l'avenir devra être plus attentif aux besoins temporels de ses fidèles, à la résolution de leurs problèmes économiques et personnels du moment, et accorder moins d'attention à un passé, défunt, et à un futur qui n'est pas encore là.

Votre exploit ne peut être plus grand que vos plans ne sont cohérents.

CINQUIÈMEMENT. Dans les professions du droit, de la médecine et de l'éducation, une nouvelle catégorie de dirigeants est nécessaire. C'est particulièrement vrai dans le domaine de

Copyright © 2014 Editions AdA.

l'éducation où le chef doit, à l'avenir, trouver la manière et les moyens d'apprendre aux gens comment appliquer la connaissance qu'ils acquièrent à l'école. Il doit s'occuper davantage de la pratique et moins de la théorie.

SIXIÈMEMENT. De nouveaux dirigeants sont également nécessaires dans le domaine du journalisme. Pour que les journaux du futur soient dirigés avec succès, ils doivent se départir du « privilège spécial » et se débarrasser de la subvention de la publicité. Ils doivent cesser d'être des outils de propagande avec leurs colonnes de publicité. Les journaux à scandale avec leurs images obscènes suivront un jour le chemin de ces forces qui dépravent l'esprit humain.

Le succès est une science. Si vous réunissez les conditions nécessaires, vous obtiendrez des résultats.

OSCAR WILDE

Les domaines mentionnés ci-dessus sont ceux parmi lesquels s'offrent de nouvelles perspectives pour les dirigeants d'un nouveau type. Le monde change rapidement. Cela signifie que les médias qui font changer les habitudes des êtres humains doivent s'adapter aux changements. Les médias décrits ici sont ceux qui, plus que tous les autres, ont déterminé la tendance de la civilisation.

QUAND ET COMMENT POSTULER UN EMPLOI ?

L'information présentée ici est le résultat de plusieurs années d'expérience, durant lesquelles des milliers d'hommes et de femmes ont mis efficacement leurs services en marché. Elle peut donc être considérée comme saine et pratique.

MÉDIAS PAR LESQUELS LES SERVICES PEUVENT ÊTRE MIS EN MARCHÉ

L'expérience a démontré que les méthodes suivantes sont directes et efficaces, susceptibles de jumeler l'acheteur et le vendeur de services personnels.

Personne n'est jamais battu, jusqu'à ce qu'il abandonne *dans son propre esprit.* Nous le répéterons de nombreuses fois, parce qu'il est si facile de « baisser les bras » au premier signe de la défaite.

1. Agences de recrutement. Il faut faire attention de choisir uniquement les agences de bonne réputation, qui obtiennent un succès satisfaisant grâce à leur bonne gestion. Il existe apparemment peu d'agences de cet ordre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Le succès n'est pas le résultat d'une combustion spontanée, vous devez vous-même vous enflammer.

ARNOLD H. GLASOW

2. Annonces dans les journaux, les revues professionnelles, les magazines et la radio. Ceux qui postulent aux postes d'employé de bureau ou de salarié ordinaire peuvent faire confiance aux petites annonces. Mais ceux qui cherchent un poste à responsabilités devraient mettre une publicité par annonce, dans la section qui lui est réservée, pour attirer l'attention des responsables chez les employeurs recherchés. Une telle annonce devrait être rédigée par un expert qui sait comment mettre en valeur les qualités des services proposés et recevoir une réponse.
3. Lettres personnelles d'offre d'emploi. Elles doivent être adressées aux sociétés particulières et aux personnes susceptibles d'avoir besoin des services que vous offrez. Ces lettres devraient toujours être *impeccablement dactylographiées* et signées de la main du postulant. La lettre doit être accompagnée du curriculum vitae du demandeur. La lettre et le curriculum vitae devraient être préparés par un expert. (Voir les directives quant aux renseignements à fournir.)
4. Demande par l'intermédiaire d'une connaissance personnelle. Si cela s'avère possible, le demandeur devrait trouver le moyen d'approcher des employeurs potentiels par l'intermédiaire d'une connaissance mutuelle. Cette méthode d'approche est particulièrement avantageuse pour ceux qui recherchent un poste à responsabilités, sans paraître se « vendre » eux-mêmes.
5. Présentation en personne. Parfois, cette méthode peut être plus efficace si le demandeur offre personnellement ses services aux éventuels employeurs. Dans ce cas, un exposé complet et écrit des qualifications requises pour le poste devrait être présenté, car les futurs employeurs souhaitent souvent en discuter avec leurs associés.

Nous ne connaissons souvent que les triomphes des hommes qui ont accumulé de grandes fortunes, et nous ignorons tout des défaites temporaires qu'ils ont dû surmonter avant d'y arriver.

RENSEIGNEMENTS À PRÉSENTER DANS UN « DOSSIER » ÉCRIT

Ce dossier devrait être préparé aussi soigneusement que le dossier qu'un avocat prépare avant de plaider au tribunal. Si le demandeur n'a pas une certaine expérience en la matière, il vaut mieux s'adresser à un spécialiste pour le faire. Les commerçants avisés emploient des

Copyright © 2014 Editions AdA.

hommes et des femmes qui maîtrisent l'art et la psychologie de la publicité pour présenter les mérites de leurs marchandises. Celui qui a des services personnels à vendre devrait faire la même chose. Les renseignements suivants doivent apparaître dans le dossier :

Faites, chaque jour, TOUT ce qui peut être fait ce jour-là. Chaque jour est soit une journée de succès ou une journée d'échec ; et ce sont les journées de succès qui vous permettent d'obtenir ce que vous voulez.

WALLACE D. WATTLES

1. *Études.* Énoncez brièvement, mais clairement les études que vous avez faites, ainsi que votre spécialisation, tout en donnant les raisons de votre choix.
2. *Expérience.* Si vous avez déjà occupé des postes semblables à celui que vous cherchez, décrivez-les amplement, donnez les noms et les adresses des anciens employeurs. Tâchez de mettre en évidence toute expérience spéciale que vous avez acquise et qui peut être un atout pour occuper le poste que vous cherchez.
3. *Références.* Pratiquement toutes les entreprises désirent connaître les dossiers antérieurs, les antécédents et autres des employés éventuels qui cherchent des postes de responsabilité. Joignez à vos dossiers des copies de lettres :
   a. d'anciens employeurs ;
   b. de professeurs dont vous avez suivi l'enseignement ;
   c. de personnes influentes dont le jugement est crédible.
4. *Photo d'identité.* Mettez sur votre CV une photo récente de vous-même.
5. *Postuler pour un poste précis.* Évitez de demander un emploi sans indiquer exactement quel poste particulier vous recherchez. Ne postulez jamais pour « un poste quelconque », on en déduirait que vous manquez de qualifications spécifiques.
6. *Énoncer les qualifications pour le poste en particulier.* Détaillez amplement la raison pour laquelle vous croyez être qualifié pour ce poste particulier que vous demandez. C'est le détail le plus important de votre demande. Cela déterminera, plus que toute autre chose, si l'on vous considérera ou non pour le poste.
7. *Offrir de travailler à l'essai.* Dans la majorité des cas, si vous êtes déterminé à avoir le poste pour lequel vous postulez, ce sera plus convaincant si vous offrez de travailler sans salaire

Aucune personne mettant en application la présente philosophie ne peut espérer amasser une fortune sans rencontrer la « défaite temporaire ».

Copyright © 2014 Editions AdA.

Celui qui réussit a toujours sur la planche de nombreux projets qu'il rêve de réaliser. Et chacun de ces projets pourrait changer le cours de sa vie du jour au lendemain.

MARK CAINE

pendant une semaine ou un mois ou pour une durée suffisamment longue pour permettre à votre employeur éventuel de juger de votre valeur. Cette suggestion peut sembler radicale, mais l'expérience a démontré qu'elle échoue rarement. Si vous êtes certain de vos qualifications, un essai est tout ce dont vous avez besoin. Par ailleurs, une telle offre montre que vous avez confiance en votre habileté à occuper ce poste. C'est très convaincant. Si votre offre est acceptée et que vous faites bonne impression, vous serez probablement payé pour votre « période d'essai ». Indiquez clairement que vous faites cette offre parce que :

a. vous avez confiance en votre habileté à occuper le poste ;
b. vous avez confiance en la décision de votre employeur éventuel de vous embaucher ;
c. vous êtes déterminé à obtenir le poste que vous recherchez.

8. *Connaissance du domaine de l'employeur éventuel.* Avant de postuler un emploi, renseignez-vous sur l'entreprise pour vous familiariser avec ses activités et indiquez dans votre dossier ce que vous avez appris à ce sujet. Votre futur employeur en sera impressionné et verra que vous avez de l'imagination et un sincère intérêt pour le poste que vous recherchez.

Rappelez-vous que l'avocat qui gagne n'est pas celui qui connaît le mieux la loi, mais celui qui prépare le mieux sa cause. Si votre « cause » est correctement préparée, votre victoire sera plus qu'à moitié remportée dès le départ.

Lorsque la défaite arrive, acceptez-la comme un signe que vos plans ne sont pas cohérents, reconstruisez ces plans, et mettez le cap une fois de plus sur vos aspirations.

N'ayez pas peur de détailler votre CV. Les employeurs souhaitent autant obtenir les services des postulants bien qualifiés que vous souhaitez trouver un emploi. Le succès de la plupart des employeurs qui ont réussi est attribuable, principalement, à leur capacité à choisir des collaborateurs compétents. Ils veulent tous les renseignements disponibles.

Rappelez-vous aussi qu'un dossier présenté de manière esthétique montrera que vous êtes soigneux. J'ai aidé des clients à préparer des CV qui étaient tellement extraordinaires qu'ils obtenaient l'emploi sans entrevue préalable avec l'employeur.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Lorsque votre dossier est complet, reliez-le soigneusement avec une reliure professionnelle et présentez-le au moyen d'une étiquette attrayante comportant les renseignements suivants :

L'une des clés importantes du succès est la confiance en soi. Et l'une des clés importantes de la confiance en soi est la préparation.

ARTHUR ASHE

DOSSIER DES QUALIFICATIONS DE
Robert K. Smith
POSTULANT POUR LE POSTE DE
{ Secrétaire personnel du président de la société
NOM DE LA SOCIÉTÉ }

Et changez l'étiquette en modifiant les noms chaque fois que vous présentez votre dossier.

Cette touche personnelle attirera certainement l'attention. Ayez votre dossier soigneusement dactylographié ou polycopié sur le meilleur papier que vous pouvez obtenir et reliez-le avec un carton rigide comme celui d'une couverture de livres. Changez la reliure et insérez le nom de l'entreprise si vous avez postulé dans plusieurs entreprises. Votre photo devrait être collée sur une des pages de votre dossier. Suivez ces instructions à la lettre et améliorez-les si vous avez de nouvelles idées.

Les vendeurs qui réussissent sont ceux qui soignent et préparent leur présentation. Ils savent que la première impression est celle qui dure. Votre dossier est votre vendeur. Présentez-le bien, et il sera votre meilleur atout en se démarquant de tout ce que l'employeur aurait déjà vu en matière de demande d'emploi. Si le poste que vous convoitez en vaut la peine, il vaut également la peine de tenter de l'obtenir en mettant tous les efforts possibles. En outre, si vous impressionnez votre employeur avec votre demande, vous serez probablement mieux payé pour vos services dès le début que si vous avez postulé de manière classique et habituelle.

Si vous vous adressez à une agence de publicité ou à une agence d'emploi, demandez à l'agent d'utiliser des exemplaires de votre dossier pour négocier la vente de vos services. Cela vous aidera à vous mettre en valeur non seulement auprès d'employeurs éventuels, mais aussi auprès de l'agent.

Si vous abandonnez avant d'avoir atteint votre but, vous êtes un « lâcheur ». Un lâcheur ne gagne jamais, et un gagnant ne lâche jamais.

COMMENT OBTENIR LE POSTE EXACT QUE VOUS DÉSIREZ

Tout le monde désire exercer le travail pour lequel il est le plus doué. L'artiste peintre aime travailler avec ses peintures, l'artisan aime

Copyright © 2014 Editions AdA.

travailler de ses mains, et l'écrivain aime écrire. Ceux qui ont des talents moins précis ont leurs préférences pour certains types d'affaires et d'industries. L'Amérique s'en tire si bien parce qu'elle offre une gamme complète de métiers : l'agriculture, la fabrication, le marketing et les professions libérales.

Chaque minute passée à planifier vous fait économiser dix minutes d'exécution ; ce qui vous donne un rendement de mille pour cent en énergie !

BRIAN TRACY

PREMIÈREMENT. Décidez exactement quel genre de travail vous voulez. Si l'emploi n'existe pas encore, peut-être pouvez-vous le créer.

DEUXIÈMEMENT. Choisissez la société ou la personne avec qui vous souhaitez travailler.

TROISIÈMEMENT. Étudiez chez votre employeur éventuel les règlements relatifs au personnel et les chances de promotion.

QUATRIÈMEMENT. En analysant vos qualités, vos talents et vos possibilités, notez ce que vous pouvez offrir et prévoyez des moyens et des manières d'offrir des avantages, des services, des développements et des idées que vous *croyez* pouvoir livrer avec succès.

CINQUIÈMEMENT. Oubliez l'expression « juste un boulot ». Oubliez le fait qu'il y ait ou non une ouverture. Oubliez la phrase traditionnelle « Avez-vous du travail à m'offrir ? » Concentrez-vous sur ce que *vous pouvez offrir.*

SIXIÈMEMENT. Une fois que vous avez votre plan en tête, confiez-en la rédaction à un spécialiste expérimenté pour qu'il mette soigneusement les détails complets sur papier.

SEPTIÈMEMENT. Présentez votre document à la *personne ayant l'autorité en la matière,* et elle fera le reste. Toutes les entreprises recherchent des hommes qui peuvent apporter quelque chose de précieux, que ce soit des idées, des services ou des « relations ». Elles ont toutes une place pour celui qui a un plan d'action défini qui pourra profiter à l'entreprise.

Lorsque vous commencerez à choisir les membres de votre groupe « d'esprit maître », essayez de choisir ceux qui ne prennent pas la défaite au sérieux.

Cette façon de faire peut prendre quelques jours ou quelques semaines de plus, mais la différence dans le salaire, dans les primes et dans la reconnaissance vous épargnera bien des années d'un dur labeur pour un petit salaire. Elle présente de nombreux avantages,

Copyright © 2014 Editions AdA.

dont le plus important est de vous faire gagner d'une à cinq années pour atteindre le but choisi.

Toute personne qui commence à mi-chemin de l'échelle hiérarchique le fait grâce à une planification mûrement réfléchie et prudente (sauf, naturellement, le fils du patron).

Le temps est notre meilleur capital, et pourtant, nous avons tendance à le perdre, à le tuer et à le gaspiller plutôt qu'à l'investir.

JIM ROHN

LA NOUVELLE MANIÈRE DE METTRE DES SERVICES EN MARCHÉ

Les «emplois» sont maintenant des «partenariats»

Le rapport entre l'employeur et l'employé a beaucoup changé. Pour avoir le meilleur avantage à l'avenir, les hommes et les femmes qui se lancent dans les affaires doivent reconnaître ce changement extraordinaire.

À l'avenir, «la règle d'or», et non pas «la règle de l'or» sera le facteur dominant dans la vente aussi bien des marchandises que des services personnels. Les futures relations entre les employeurs et leurs employés prendront davantage la forme d'un partenariat dont les acteurs seront :

a. l'employeur;
b. l'employé;
c. le public qu'ils servent.

Cette manière de vendre des services personnels est considérée comme étant nouvelle pour plusieurs raisons. D'abord, l'employeur et l'employé de l'avenir seront considérés comme des collaborateurs à parts égales dont le souci sera de servir efficacement le public. Par le passé, les employeurs et les employés faisaient des échanges et menaient les meilleures négociations entre eux, ne tenant pas compte qu'ils négociaient aux dépens de la tierce partie, soit le public qu'ils servaient.

La crise a servi de protestation puissante à un public blessé dont les droits avaient été bafoués de toutes parts par ceux qui réclamaient des avantages et des profits individuels. Lorsque les débris de la crise auront été déblayés et les affaires, rééquilibrées, les employeurs et les employés reconnaîtront qu'ils ne sont plus en mesure de mener des négociations aux dépens de ceux qu'ils servent. Le réel employeur de l'avenir sera le public. Toute personne qui cherchera à vendre efficacement des services personnels devra en tenir compte.

Certains croient bêtement que seul l'argent appelle l'argent. C'est faux !

Copyright © 2014 Editions AdA.

Faire trop de choses d'une manière inefficace et ne pas faire suffisamment de choses de manière efficace sont la cause de l'échec.

WALLACE D. WATTLES

Presque tous les chemins de fer en Amérique connaissent des difficultés financières. Personne n'a oublié le temps où l'on renvoyait brusquement au tableau d'affichage tout citoyen qui se renseignait au guichet sur l'heure de départ d'un train au lieu de lui fournir poliment l'information.

Les compagnies de tramways ont également éprouvé un « changement de conjoncture ». Il n'y a pas si longtemps, les conducteurs de tramways étaient aussi arrogants avec les passagers. De nombreuses voies de tramways ont été enlevées, et les passagers prennent maintenant un autobus dont le conducteur est d'une politesse extrême.

Partout au pays, les rails de tramway ont été enlevés ou sont désormais rouillés, car ils sont abandonnés. Dans les villes où le tramway fonctionne encore, les usagers peuvent l'emprunter sans se faire houspiller. Ils peuvent même faire signe au tramway entre deux arrêts, et le conducteur les fait obligeamment monter.

Comme les temps ont changé ! C'est précisément ce que je m'efforce d'illustrer : les temps ont changé ! En outre, le changement n'est pas apparent uniquement dans le fonctionnement du chemin de fer et du tramway, mais également dans d'autres domaines de la vie quotidienne. La politique du « au diable le public » est maintenant révolue. Elle a été supplantée par celle du « nous sommes obligeamment à votre service, monsieur ».

Les banquiers ont appris plusieurs choses de ce changement rapide intervenu au cours des dernières années. L'insolence d'un fonctionnaire ou d'un employé de banque est désormais aussi rare qu'elle était courante il y a une dizaine d'années. Par les années passées, certains banquiers (pas tous naturellement) réservaient un accueil austère à leur clientèle. De quoi donner des sueurs froides aux emprunteurs.

L'argent, en lui-même, n'est que de la matière inerte. Il ne se déplace pas, ne pense pas et ne parle pas, mais il « entend » l'appel de l'homme qui le désire !

Les nombreuses faillites des banques pendant la crise ont eu pour effet d'ouvrir les portes d'acajou derrière lesquelles les banquiers se barricadaient autrefois. Ils sont désormais installés dans des bureaux ouverts où les clients peuvent les voir et aller les rencontrer, de même que toute autre personne désirant s'entretenir avec eux ; et l'atmosphère qui règne dans la banque en est maintenant une de courtoisie et de compréhension.

Dans les épiceries de quartier, il n'était pas rare que les employés fassent attendre les clients jusqu'à ce qu'ils aient fini de discuter avec

Copyright © 2014 Editions AdA.

leurs amis ou jusqu'à ce que le patron revienne de faire son dépôt à la banque avant de les servir. Les magasins, tenus par des hommes courtois, vraiment au service du client ont remplacé ces commerçants de jadis. Les temps ont changé !

Le succès consiste à passer d'échec en échec sans jamais perdre son enthousiasme.

WINSTON CHURCHILL

« Courtoisie » et « service » sont les mots d'ordre des commerçants d'aujourd'hui ; et ils s'appliquent davantage au prestataire de service qu'à l'employeur qu'il sert, parce qu'en réalité tous deux sont employés par le client qu'ils servent. S'ils ne le servent pas bien, ils payeront cette erreur en perdant le privilège de le servir.

Chacun de nous se souvient de l'époque où l'employé de la compagnie de gaz tapait à la porte comme un forcené pour venir lire le compteur. Quand la porte s'ouvrait, il entrait sans y être invité, avec sur le visage un air de reproche qui signifiait clairement « Pourquoi diable m'avez-vous fait attendre ? » Mais tout ça a subi des changements. L'employé de la compagnie de gaz se conduit maintenant comme « une personne correcte et ravie d'être à votre service ». Entre-temps, les vendeurs très polis des compagnies de brûleurs à mazout sont arrivés et ont bâti leur chiffre d'affaires aux dépens des compagnies de gaz, desservies par l'attitude négative de leurs employés revêches.

Pendant la crise, j'ai passé plusieurs mois dans la région du charbon anthracite en Pennsylvanie afin d'étudier ce qui avait accéléré la chute de l'industrie du charbon. Parmi bon nombre de raisons pouvant expliquer ce déclin, l'appât du gain des compagnies et de leurs employés semble être la principale raison qui a entraîné la réduction du chiffre d'affaires des sociétés et, par conséquent, la suppression des emplois des mineurs.

Du fait de la pression exercée par des dirigeants syndicaux zélés et par l'esprit de lucre des entreprises, les affaires ont décliné. Les compagnies de charbon et leurs employés ont mené les négociations à couteaux tirés, ajoutant le coût de la « négociation » à celui du charbon, jusqu'à ce qu'ils constatent qu'ils avaient pavé la voie aux fabricants de brûleurs à mazout et aux producteurs de pétrole brut.

Il est indispensable de dresser des plans intelligents pour le succès de toute entreprise conçue pour amasser des richesses.

« Le salaire du péché, c'est la mort. » Beaucoup ont lu cette phrase dans la Bible, mais peu en connaissent la signification. Depuis plusieurs années, le monde entier écoute de force un sermon que l'on pourrait bien intituler « On ne récolte que ce que l'on sème ».

Une crise aussi vive et aiguë que la dépression ne peut vraisemblablement être qu'« une simple coïncidence ». Il y avait une cause à

Copyright © 2014 Editions AdA.

cette crise. Rien ne se produit jamais sans cause. Et la cause principale de la crise est directement liée à l'attitude mondialement répandue, qui consiste à vouloir récolter sans semer.

Même si vous êtes sur la bonne voie, vous vous ferez écraser si vous vous contentez de rester là.

WILL ROGERS

Et il ne faut pas croire que cela signifie que la crise représente une récolte que le monde est forcé de récolter sans l'avoir semée. Le problème est que le monde a *semé le mauvais type de semence*. Tout agriculteur sait qu'il ne peut pas s'attendre à moissonner du blé s'il a semé de la graine de chardon. Depuis la fin de la guerre mondiale, les populations du monde entier ont pris l'habitude de semer la graine d'un service dont la qualité et la quantité sont insatisfaisantes. Pratiquement tout le monde tente d'obtenir sans donner.

Ces exemples prouvent à ceux qui veulent monter des entreprises de service que, si nous en sommes là, c'est à cause de *notre propre conduite* ! Si le principe de cause à effet commande les affaires, les finances et les transports, il commande aussi les hommes et détermine leur situation économique.

QUELLE EST VOTRE NOTE EN MATIÈRE DE « QQE » ?

Les raisons du succès dans la vente de services ont été clairement décrites. Aucune personne ne peut mettre ses services en marché de manière efficace et permanente tant qu'elle n'a pas compris, étudié, analysé et mis en application ces raisons. Chacun doit être son propre vendeur de services personnels. La qualité et la quantité des services rendus, ainsi que l'esprit dans lequel ils sont rendus, déterminent en grande partie le prix et la durée de l'emploi. Pour vendre des services personnels de manière efficace (c'est-à-dire un marché permanent, à un prix satisfaisant, dans des conditions agréables), il faut adopter et suivre la formule du « QQE » qui signifie que, la qualité, plus la quantité, ajoutées à l'esprit approprié de collaboration égalent un art parfait de la vente de service. Rappelez-vous la formule du « QQE », mais faites plus encore : appliquez-la jusqu'à ce qu'elle devienne une habitude !

Il devrait être encourageant de savoir que presque toutes les grandes fortunes ont commencé sous forme de rémunération pour des services personnels ou sous forme de vente des idées d'une personne.

Analysons maintenant la formule pour nous assurer d'en comprendre exactement la signification.

1. La *qualité* du service doit être impeccable. Cela prouve que vous maîtrisez bien chaque détail relatif à votre

Copyright © 2014 Editions AdA.

poste, tout en ayant toujours à l'esprit d'atteindre une plus grande efficacité.

2. La *quantité* de service devra signifier de prendre l'habitude de rendre tous les services dont vous êtes capable, en tout temps, dans le but d'accroître les services rendus à mesure que vous développez vos habiletés par la pratique et l'expérience. L'accent est encore une fois mis sur le mot « habitude ».
3. L'*esprit* du service signifie l'habitude d'une conduite agréable et harmonieuse qui entraînera la collaboration des associés et des employés.

La destinée n'est pas une question de chance, mais de choix. Ce n'est pas une chose qu'il faut désirer, mais plutôt qu'il faut atteindre.

WILLIAM JENNINGS BRYAN

La qualité et la quantité de services ne suffisent pas à maintenir un marché permanent de vos services. Votre conduite, c'est-à-dire l'esprit dans lequel vous fournissez vos services, est un facteur fort déterminant de la rémunération que vous recevrez et de la durée de l'emploi.

Andrew Carnegie a souligné ce point plus que tout autre dans sa description des facteurs menant au succès dans la mise en marché des services personnels. Il a insisté, encore et encore, sur la nécessité d'une conduite harmonieuse. Il a répété qu'il n'engagerait jamais une personne qui ne travaillerait pas dans un esprit d'harmonie, même si cette personne était très efficace sur le plan de la qualité et de la quantité. M. Carnegie a exigé des hommes qu'ils soient des personnes agréables. Pour faire la preuve qu'il accordait une grande valeur à cette qualité, il a permis à de nombreuses personnes *qui se conformaient à ses normes* de devenir très riches. Ceux qui ne s'y conformaient pas ont dû céder leur place à d'autres.

L'importance d'une personnalité agréable a été soulignée, parce qu'elle permet de rendre le service dans un esprit d'harmonie. Lorsqu'on a une personnalité qui plaît et qu'on rend le service dans un esprit d'harmonie, cela compense souvent les insuffisances de qualité et de quantité de services rendus. Cependant, rien ne peut remplacer avantageusement une conduite agréable.

De manière générale, il y a deux types de personnes dans le monde. Ceux qui dirigent sont des leaders, et ceux qui se laissent diriger sont des suiveurs.

LA VALEUR EN CAPITAL DE VOS SERVICES

Celui dont le revenu dépend entièrement de la vente de ses services personnels est un commerçant au même titre que l'homme qui vend

Copyright © 2014 Editions AdA.

des marchandises. Et l'on pourrait ajouter que tous deux sont soumis exactement aux mêmes règles de conduite.

Vous rebeller contre vos handicaps ne mène à rien. L'apitoiement sur soi ne mène à rien. Il faut avoir la témérité aventureuse de s'accepter comme un lot de possibilités et s'adonner au jeu le plus intéressant du monde, faire du mieux que l'on peut.

HARRY EMERSON FOSDICK

Il est utile de le souligner, parce que la majorité de ceux qui vivent de la vente de services personnels font l'erreur de se croire exemptés de toutes les règles de conduite et responsabilités du commerçant.

La nouvelle manière de vendre des services a obligé l'employeur et l'employé à collaborer, car ils doivent prendre en compte les droits de la tierce partie qu'est le public qu'ils servent.

L'ère des personnes « âpres au gain » est révolue. Elle a été remplacée par les « âpres au don ». Les méthodes de vente sous pression ont fini par « faire sauter le couvercle de la marmite ». Et il ne sera plus jamais nécessaire de remettre ce couvercle, parce qu'à l'avenir, les affaires seront menées en usant de méthodes qui n'auront pas recours à la pression.

La réelle valeur en capital de votre cerveau peut être déterminée par le revenu que vous pouvez générer (en mettant vos services en marché). Une juste évaluation du capital que vos services représentent peut se calculer en multipliant votre revenu annuel par seize et deux tiers, car il est raisonnable d'estimer que votre revenu annuel représente six pour cent de votre valeur en capital. L'argent rapporte six pour cent annuellement.

L'argent ne vaut pas plus que l'intelligence. Il vaut souvent bien moins. Les « cerveaux » compétents, s'ils sont mis en marché de manière efficace, représentent une forme de capital beaucoup plus attirante que celle qui est nécessaire à la gestion d'une affaire commerciale, parce que le « cerveau » est un capital qui ne perd pas de valeur durant les crises et que l'on ne peut ni voler ni dépenser. En outre, l'argent qui est essentiel pour la conduite des affaires a aussi peu de valeur qu'un tas de sable s'il n'est pas géré par des « cerveaux » efficaces.

Décidez dès le départ à laquelle de ces deux catégories vous désirez appartenir, leaders ou suiveurs. La différence est énorme quand vient le temps de toucher la récompense.

LES TRENTE PRINCIPALES CAUSES DE L'ÉCHEC

Combien d'entre elles vous privent-elles du succès ?

Des hommes ou des femmes essayent sérieusement de réussir, mais ils échouent. Voilà la plus grande tragédie de la vie ! Tragédie, car ceux qui échouent sont beaucoup plus nombreux que ceux qui réussissent.

Copyright © 2014 Editions AdA.

J'ai eu le privilège d'analyser le comportement de plusieurs milliers d'hommes et de femmes dont quatre-vingt-dix-huit pour cent ont été classés parmi les « perdants ». Il y a quelque chose qui cloche dans une civilisation, et un système d'éducation, qui permet à quatre-vingt-dix-huit pour cent des gens de vivre comme des perdants. Mais je n'ai pas écrit ce livre dans le but de faire la morale relativement aux bonnes et aux mauvaises choses sur terre ; cela exigerait un livre cent fois plus volumineux que celui-ci.

Ce qui peut vous sembler être la destination finale de votre expérience personnelle n'est qu'un tournant du chemin, le commencement d'une nouvelle expérience plus merveilleuse encore. J'ai toujours essayé de vivre selon ce principe, et cela m'a permis d'être heureuse.

MARY PICKFORD

Mon travail d'analyse m'a permis de conclure qu'il y avait trente raisons principales d'échec et treize principes majeurs qu'il faut connaître et appliquer pour faire fortune. Vous trouverez dans ce chapitre une description des trente principales causes de l'échec. À mesure que vous parcourrez cette liste, analysez-la et testez-la sur vous-même, point par point, afin de découvrir ce qui vous prive du succès.

1. **Des antécédents héréditaires défavorables.** Malheureusement, on ne peut rien faire, ou si peu, pour ceux qui sont nés avec une déficience intellectuelle. Ce livre n'offre qu'une méthode pour surmonter cette faiblesse, grâce à l'aide de l'esprit maître. Cependant, notez que cette cause d'échec est la seule des trente causes qui ne peut être *corrigée facilement* par l'individu qui en est victime.
2. **L'absence d'un but bien défini dans la vie.** Il n'y a aucun espoir de succès pour celui qui n'a pas de *but bien précis et défini*. Quatre-vingt-dix-huit pour cent des gens dont j'ai analysé le cas n'en avaient pas. C'est probablement la principale cause de leur échec.
3. **L'absence de l'ambition de viser plus haut que la médiocrité.** Il n'y a aucun espoir de réussir pour celui qui est tellement indifférent qu'il ne veut ni réussir sa vie ni payer le prix de l'effort.
4. **Le manque d'instruction.** Ce handicap peut être soigné facilement. L'expérience a montré que les personnes les mieux instruites sont souvent des autodidactes. Il faut plus qu'un diplôme universitaire pour avoir de l'instruction. Une personne instruite est une personne qui a appris à obtenir ce qu'elle veut de la vie sans enfreindre les droits des autres. L'instruction ne consiste pas

Celui qui est dirigé ne peut pas espérer obtenir autant que celui qui dirige, bien que certains fassent l'erreur de le croire.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ce n'est pas déshonorant de recommencer. C'est généralement une chance.

GEORGE MATTHEW ADAMS

seulement en un ensemble de connaissances, mais en un savoir efficace. mis en application de manière constante. Les hommes sont payés pour ce qu'ils savent, mais surtout pour ce qu'ils font de leur savoir.

5. **Le manque d'autodiscipline.** La discipline vient par la maîtrise de soi. Cela signifie qu'on doit améliorer tous ses défauts. Avant de pouvoir gérer des situations, vous devez d'abord savoir vous maîtriser vous-même. La maîtrise de soi est la tâche la plus difficile que vous aurez à accomplir. Si vous ne vous maîtrisez pas, vous serez dirigé. Vous verrez dans votre miroir à la fois votre meilleur ami et votre plus grand ennemi.
6. **Une mauvaise santé.** Personne ne peut profiter du succès sans être en bonne santé. En général, les causes de la mauvaise santé peuvent être contrôlées et maîtrisées. Elles se résument principalement à ceci :
    a. une consommation excessive d'aliments nuisibles à la santé ;
    b. la mauvaise habitude de se laisser guider par des pensées négatives ;
    c. une sexualité débridée, utilisée à mauvais escient ;
    d. le manque d'exercice physique ;
    e. le manque d'oxygénation appropriée en raison d'une mauvaise respiration.
7. **De mauvaises influences pendant l'enfance.** « La pomme ne tombe jamais loin de l'arbre. » Dans la plupart des cas, la tendance au crime s'acquiert pendant l'enfance à cause des mauvaises fréquentations et des contacts avec un entourage malsain.

La plupart des grands chefs ont commencé en qualité de suiveurs. Ils sont devenus de grands chefs parce qu'ils étaient des suiveurs intelligents. À quelques exceptions près, un homme qui est incapable de suivre intelligemment son chef ne sera jamais lui-même un chef efficace.

8. **La procrastination.** C'est une des causes les plus courantes de l'échec. La « vieille procrastination humaine » se tient comme son ombre derrière chaque individu, prête à lui gâcher toute chance de succès. Beaucoup passent leur vie à vivre dans la médiocrité parce qu'ils attendent toujours le « bon moment » pour commencer à faire quelque chose de valable. N'attendez pas. Le « bon moment » ne viendra jamais. Commencez immédiatement et travaillez avec n'importe quel outil dont vous

Copyright © 2014 Editions AdA.

disposez. Des outils meilleurs se présenteront à vous aussitôt que vous commencerez.

9. **Le manque de persévérance.** En général, nous commençons bien ce que nous entreprenons, mais nous le finissons mal. De plus, les gens ont tendance à abandonner aux premiers signes de défaite. Rien ne peut remplacer la persévérance. Celui qui en fait son mot d'ordre découvre que « le vieil homme de l'échec » s'effondre à la longue et plie bagage. L'échec n'est pas compatible avec la persévérance.
10. **Une personnalité négative.** Il n'y a aucun espoir de succès pour celui qui repousse les autres par sa personnalité négative. Le succès vient par le pouvoir, et le pouvoir s'obtient grâce à la coopération de tous. Une personnalité négative n'incite pas à la coopération.
11. **Le manque de retenue des pulsions sexuelles.** L'énergie sexuelle est le plus puissant de tous les stimulants qui entraînent les gens dans l'action. Puisqu'elle est la plus puissante des émotions, il faut apprendre à la retenir par la transmutation et la canaliser à d'autres fins.
12. **Le désir insensé d'obtenir quelque chose pour rien.** L'instinct du jeu conduit des millions de gens à l'échec. Une étude du krach de Wall Street de 1929 montre que des millions de gens essayaient à ce moment-là de faire fortune en spéculant sur des marges boursières.
13. **Le manque de pouvoir de décision bien défini.** Les hommes qui réussissent prennent des décisions rapidement et s'y tiennent généralement. S'ils en changent, ils ne le font que très lentement. Les hommes qui échouent prennent des décisions très lentement et changent d'idée souvent et rapidement. L'indécision et l'hésitation sont deux sœurs jumelles. Quand on trouve l'une, l'autre n'est généralement pas très loin. Éliminez-les avant qu'elles ne vous entraînent à l'échec.
14. **Une ou plusieurs des six craintes de base.** Ces craintes sont présentées et analysées dans un chapitre ultérieur. Il faut que vous les maîtrisiez avant de pouvoir lancer efficacement vos services sur le marché.

L'homme qui réussit tirera profit de ses erreurs et essaiera de nouveau d'une manière différente.

DALE CARNEGIE

Le monde vient d'entrer dans une nouvelle ère du rapport entre les chefs et les suiveurs. Il réclame très clairement de nouveaux chefs et un nouveau type de leadership dans les affaires et l'industrie.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Chaque grande réalisation est le résultat d'un plan d'action bien préparé. Un tel plan met de l'ordre dans l'esprit, qui est alors débarrassé des pensées inutiles.

RAYMOND CHARLES BARKER

15. **Le mauvais choix de conjoint.** C'est l'une des causes les plus courantes de l'échec. Les relations entre deux êtres mariés sont très intimes. Si elles ne sont pas harmonieuses, l'échec viendra facilement. Les rapports maritaux seront en outre une forme d'échec s'ils sont marqués par la misère et la tristesse, qui détruiront tout signe d'ambition.
16. **Une prudence excessive.** Celui qui ne saisit pas sa chance devra généralement se contenter des miettes laissées par les autres. La prudence excessive est aussi mauvaise que la négligence. Toutes les deux sont des extrémités à éviter. La vie elle-même est remplie d'occasions à saisir.
17. **Le mauvais choix de partenaires d'affaires.** C'est l'une des causes les plus courantes de l'échec en affaires. Dans la vente des services personnels, il faut s'efforcer de choisir un associé intelligent, qui sera une source d'inspiration, et qui a réussi. Nous avons tendance à imiter ceux avec qui nous sommes associés. Choisissez un associé qui pourra être un exemple pour vous.
18. **Les superstitions et les préjugés.** La superstition est une forme de peur, et c'est également un signe d'ignorance. Ceux qui ont réussi ont l'esprit ouvert et n'ont peur de rien.
19. **Se tromper de vocation.** Personne ne peut réussir dans un projet qu'il n'aime pas. Il est essentiel de choisir un métier pour lequel vous vous donnerez cœur et âme.
20. **La dispersion des efforts.** Le « touche à tout » excelle rarement dans un domaine en particulier. Concentrez tous vos efforts sur un but précis bien défini.

Rappelez-vous que l'avocat qui gagne n'est pas celui qui connaît le mieux la loi, mais celui qui prépare le mieux sa cause. Si votre « cause » est correctement préparée, votre victoire sera plus qu'à moitié remportée dès le départ.

21. **L'habitude de dépenser sans compter.** Une personne dépensière ne pourra jamais réussir, parce qu'elle vivra éternellement dans la crainte de la pauvreté. Prenez l'habitude d'économiser systématiquement une partie de vos revenus. Avoir un compte en banque donne confiance et courage pour la vente de services personnels. Sans argent, on doit se contenter de ce qui est offert et être heureux de l'obtenir.
22. **Le manque d'enthousiasme.** Sans enthousiasme, on ne peut convaincre personne. De plus, l'enthousiasme est contagieux, et la personne qui en possède

Copyright © 2014 Editions AdA.

est généralement bien accueillie dans n'importe quel groupe.

23. **L'intolérance.** Celui qui a un esprit « fermé » réussit rarement. Être intolérant signifie qu'on s'oppose à toute nouvelle connaissance. Les formes d'intolérance les plus néfastes sont celles qui sont liées aux divergences de vues religieuses, raciales et politiques.
24. **L'intempérance.** La pire forme d'intempérance concerne les aliments, les boissons et la vie sexuelle. L'excès dans ces domaines est fatal au succès.
25. **L'incapacité de collaborer.** C'est davantage pour cette raison, plus que toutes les autres réunies, que la plupart des gens perdent leur situation et passent à côté des chances que leur offre la vie. C'est une lacune qu'aucun chef ou homme d'affaires bien informé ne tolérera.
26. **La possession d'un pouvoir non acquis par ses propres efforts.** (Par exemple, les enfants d'hommes riches et autres qui héritent de fortunes qu'ils n'ont pas gagnées.) Le pouvoir dans les mains d'une personne qui ne l'a pas acquis petit à petit est souvent fatal au succès de cette personne. La richesse acquise rapidement est plus dangereuse que la pauvreté.
27. **Une malhonnêteté intentionnelle.** Rien ne remplace l'honnêteté. Il peut arriver que l'on soit malhonnête temporairement, par la force des circonstances indépendantes de sa volonté, sans dégâts permanents. Mais il n'y a aucun espoir pour celui qui a choisi d'être malhonnête. Tôt ou tard, il sera trahi par ses actes, et il les payera par la perte de sa réputation ou peut-être même de sa liberté.
28. **L'égoïsme et la vanité.** Ces défauts sont comme des voyants rouges qui font fuir les autres. Ils sont fatals au succès.
29. **Présumer plutôt que réfléchir.** La plupart des gens sont trop indifférents ou trop paresseux pour juger par eux-mêmes des faits sur lesquels appuyer leur réflexion. Ils préfèrent agir sur des « avis » ou des « opinions » découlant d'intuitions ou de préjugés.
30. **Le manque de capital.** C'est une cause d'échec courante pour ceux qui se lancent dans les affaires pour

La chose que vous voulez vous est apportée par la pensée ; vous la recevez par l'action.

WALLACE D. WATTLES

Le monde change rapidement. Cela signifie que les médias qui font changer les habitudes des êtres humains doivent s'adapter aux changements.

Copyright © 2014 Editions AdA.

la première fois, sans réserve suffisante de capital pour réparer les erreurs et se soutenir jusqu'à ce que leur réputation soit établie.

31. Notez toute autre cause particulière d'échec dont vous avez été victime et qui ne figure pas sur la liste qui précède.

Les gens réussissent rarement à moins d'avoir du plaisir à faire ce qu'ils font.

DALE CARNEGIE

Ces trente principales causes d'échec résument la tragédie de tous ceux qui ont essayé de faire fortune et qui ont échoué. Il serait utile de demander à quelqu'un qui vous connaît bien de revoir cette liste avec vous et de vous aider à trouver les causes d'échec qui vous concernent particulièrement. Si vous êtes de ceux qui ne peuvent se voir tels que les autres les voient, il serait peut-être préférable d'examiner seul cette liste.

« Connais-toi toi-même » est la plus ancienne des règles philosophiques. Pour vendre des produits avec succès, vous devez bien les connaître. Il en va de même pour la promotion de services personnels. Vous devez connaître toutes vos faiblesses afin de pouvoir les pallier ou même les éliminer entièrement. Vous devez connaître vos forces pour pouvoir les mettre en valeur lorsque vous proposez vos services. Vous ne pourrez vous connaître qu'après une analyse précise de vous-même.

La parfaite illustration de l'ignorance de soi est illustrée par ce jeune homme qui, ayant postulé auprès d'un dirigeant d'entreprise, a fait dans un premier temps une très bonne impression jusqu'à ce que le directeur lui demande à quel salaire il s'attendait. Il a répondu qu'il ne lui venait aucun montant précis à l'esprit (manque d'un but défini). Le directeur lui a alors dit : « Nous vous payerons en fonction de votre valeur, après une semaine d'essai. »

« Je ne peux pas accepter, a répondu le postulant, parce que je gagne plus au poste que j'occupe actuellement. »

Les vendeurs qui réussissent sont ceux qui soignent et préparent leur présentation. Ils savent que la première impression est celle qui dure.

Avant de demander une augmentation de salaire ou de solliciter un emploi, soyez certain que vous valez mieux que ce que vous gagnez maintenant.

Vouloir de l'argent est une chose, chacun en veut toujours plus, mais avoir plus de valeur est une autre chose, totalement différente ! Beaucoup de gens confondent ce qu'ils veulent et ce qu'ils méritent vraiment. Vos besoins financiers n'ont rien à voir avec votre valeur.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Celle-ci repose entièrement sur votre capacité à rendre un service utile ou à diriger vos collaborateurs dans cette voie.

Les grands esprits discutent des idées ; les esprits moyens discutent des événements ; les petits esprits discutent des gens.

HYMAN G. RICKOVER

FAITES L'INVENTAIRE DE VOS CAPACITÉS

Les vingt-huit questions auxquelles vous devriez répondre

Faire une autoanalyse annuelle est un élément essentiel à une mise en marché efficace des services personnels, au même titre que l'inventaire annuel des stocks que fait un commerçant. En outre, cette analyse annuelle devrait révéler une diminution des lacunes et une augmentation des qualités. Dans la vie, soit on avance, soit on reste stationnaire, soit on recule. Naturellement, l'objectif de tout le monde est d'avancer. L'autoanalyse annuelle vous permettra de voir si vous avez avancé, et, le cas échéant, dans quelle mesure vous avez avancé. Elle vous indiquera également si vous avez reculé. La mise en marché efficace des services personnels exige de toujours avancer, même si ce n'est qu'à petits pas.

Votre autoanalyse se fera à la fin de chaque année, ainsi vous pourrez inclure dans vos résolutions de la nouvelle année celle d'améliorer les points faibles qui en ressortiront. Faites cet inventaire en vous posant les questions suivantes et en vérifiant vos réponses avec l'aide de quelqu'un qui vous aidera dans cette démarche en vous évitant des erreurs de jugement.

Questionnaire d'autoanalyse à des fins d'inventaire personnel

1. Ai-je atteint le but que je m'étais fixé cette année ? (Vous devriez avoir un objectif annuel défini comme étant à atteindre et faisant partie de votre objectif principal de vie.)
2. Ai-je fait de mon mieux ou aurais-je pu améliorer la qualité de mes services, d'une manière ou d'une autre ?
3. Ai-je fourni mes services en quantité correspondant à mes capacités ?
4. Ma conduite a-t-elle toujours été animée par un esprit d'harmonie et de collaboration ?
5. Ai-je permis à l'habitude de la procrastination de réduire mon efficacité et, dans l'affirmative, dans quelle mesure ?

Tout le monde désire exercer le travail pour lequel il est le plus doué. L'artiste peintre aime travailler avec ses peintures, l'artisan aime travailler de ses mains, et l'écrivain aime écrire.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Un clou est chassé par un autre clou. Une habitude est vaincue par une autre habitude.

ÉRASME

6. Ai-je amélioré ma personnalité et, dans l'affirmative, de quelle manière ?
7. Ai-je été persévérant pour faire aboutir mes plans ?
8. Ai-je pris des décisions promptement et définitivement en toutes occasions ?
9. Ai-je laissé l'une ou plusieurs des six craintes de base réduire mon efficacité ?
10. Ai-je été « trop prudent » ou, au contraire, « négligent » ?
11. Est-ce que ma relation avec mes associés a été plaisante ou désagréable ? Si elle a été désagréable, en suis-je partiellement ou totalement responsable ?
12. Ai-je gaspillé mon énergie par manque de concentration dans l'effort ?
13. Ai-je eu l'esprit ouvert et fait preuve de tolérance sur tous les sujets ?
14. De quelle manière ai-je amélioré mon aptitude à rendre le service ?
15. Ai-je été immodéré dans l'une ou l'autre de mes habitudes ?
16. Ai-je manifesté, ouvertement ou secrètement, quelque forme d'égoïsme que ce soit ?
17. Par ma conduite, ai-je incité mes associés à me respecter ?
18. Mes opinions et mes décisions se sont-elles fondées sur des présomptions ou sur l'analyse et la réflexion ?
19. Ai-je pris l'habitude de gérer mon temps, mes dépenses et mon revenu, et ai-je été prudent avec ces budgets ?
20. Combien d'heures ai-je consacrées à des efforts inutiles alors que j'aurais pu les employer à un meilleur avantage ?
21. Comment puis-je gérer mon temps et changer mes habitudes pour être plus efficace durant l'année qui vient ?

Le réel employeur de l'avenir sera le public. Toute personne qui cherchera à vendre efficacement des services personnels devra en tenir compte.

22. Ai-je été coupable d'un acte que ma conscience n'approuvait pas ?
23. De quelles manières ai-je rendu un meilleur service que je n'étais payé pour rendre ?
24. Ai-je été injuste envers quelqu'un et, dans l'affirmative, de quelle manière ?
25. Si j'avais été l'acheteur de mes propres services durant l'année, aurais-je été satisfait ?

Copyright © 2014 Editions AdA.

26. Ai-je choisi le travail qui me convient et, sinon, pourquoi ?
27. L'acheteur de mes services a-t-il été satisfait et, si ce n'est pas le cas, pourquoi ?
28. Quelle est ma note actuelle selon les principes fondamentaux du succès ? (Faites cette évaluation en toute franchise et faites-la vérifier par quelqu'un qui est suffisamment courageux et impartial.)

Ce qui m'arrive peut me changer, mais je refuse de me laisser réduire par ça.

MAYA ANGELOU

Après avoir lu et assimilé les renseignements donnés dans ce chapitre, vous êtes maintenant prêt à élaborer un plan pratique pour la vente de vos services personnels. Vous avez vu dans ce chapitre les détails de chaque principe essentiel à la planification de la vente de services personnels, notamment les attributs principaux du leadership, les causes les plus courantes de l'échec, un aperçu des domaines d'opportunités pour le leadership, les causes principales de l'échec dans tous les domaines de la vie quotidienne et, enfin, les questions importantes qui devraient être posées pour faire votre autoanalyse.

Cette présentation étendue et détaillée est nécessaire pour tous ceux qui désirent commencer à accumuler des richesses par la vente de leurs services personnels. Ceux qui ont perdu leur fortune et ceux qui viennent de commencer à gagner de l'argent n'ont que leurs propres services à offrir en échange de la richesse. Il est donc essentiel qu'ils aient à leur disposition tous les renseignements pratiques pour lancer leurs services de la manière la plus favorable possible.

Les renseignements contenus dans ce chapitre seront d'une grande valeur pour tous ceux qui veulent atteindre le leadership, quel que soit le domaine d'application. Ils seront particulièrement utiles pour les hommes d'affaires et les cadres industriels qui visent à lancer leurs services sur le marché.

L'assimilation et la compréhension complètes de l'information transmise dans ce livre vous permettront également d'analyser et de juger les gens qui seront à vos côtés. Cette information sera précieuse pour les directeurs du personnel, les responsables du recrutement ainsi que les autres cadres chargés du choix des employés et du maintien d'une organisation efficace. Si vous doutez de ces affirmations, vérifiez leur validité en répondant par écrit aux vingt-huit questions d'autoanalyse. Cela pourrait se révéler intéressant et profitable de le faire même si vous n'avez aucun doute quant à la véracité de mon propos.

La politique du « au diable le public » est maintenant révolue. Elle a été remplacée par celle du « nous sommes obligeamment à votre service, monsieur ».

Copyright © 2014 Editions AdA.

Vous n'êtes pas ici simplement pour gagner votre vie. Vous êtes ici pour aider le monde à vivre plus pleinement, avec une vision élargie, un esprit d'espoir et de réalisation plus raffiné. Vous êtes ici pour enrichir le monde, et vous vous appauvrissez si vous l'oubliez.

WOODROW WILSON

OÙ ET COMMENT PEUT-ON TROUVER DES OCCASIONS D'ACCUMULER DES RICHESSES ?

Après avoir analysé les principes qui nous permettent d'accumuler des richesses, nous nous demandons naturellement : « Où trouver des occasions favorables pour appliquer ces principes ? » Très bien, faisons l'inventaire et voyons ce que les États-Unis d'Amérique offrent à ceux qui recherchent la fortune, petite ou grande.

Pour commencer, rappelons-nous, *tous*, que nous vivons dans un pays *où les citoyens qui respectent les lois jouissent de la liberté de penser et d'agir, comme il y en a peu dans le monde.* La plupart d'entre nous n'ont jamais fait la liste des avantages que procure cette liberté. Nous n'avons jamais comparé notre liberté illimitée à la liberté restreinte dans d'autres pays.

Ici, nous avons la liberté de penser, de choisir, mais aussi le privilège de l'instruction, la liberté dans la religion, dans la politique, dans le choix des affaires, d'une profession ou d'un travail, la liberté d'*accumuler et de posséder tous les biens que nous pouvons accumuler,* la liberté de choisir le lieu de résidence, la liberté dans le mariage, la liberté par l'égalité des chances pour toutes les races, la liberté de voyager d'un État à l'autre, la liberté dans le choix de la nourriture et la liberté *de poursuivre n'importe quel but dans la vie pour lequel nous nous sommes préparés*, y compris celui d'accéder à la présidence des États-Unis.

Nous avons d'autres formes de liberté, mais cette liste vous donnera un aperçu des opportunités les plus importantes. Cet avantage de la liberté est très remarquable, car les États-Unis sont le seul pays qui garantit à chaque citoyen, de naissance ou naturalisé, une liste de libertés si étendues et si variées.

Citons maintenant quelques-uns des bienfaits que notre liberté nous a procurés. Prenons par exemple une famille américaine moyenne (c'est-à-dire une famille dont le revenu est moyen) et résumons les avantages dont chaque membre de la famille dispose dans cette patrie de l'opportunité et de l'abondance.

Tout agriculteur sait qu'il ne peut pas s'attendre à moissonner du blé s'il a semé de la graine de chardons.

a. **La nourriture.** Après la liberté des pensées et des actes viennent les trois nécessités fondamentales de la vie : la nourriture, les vêtements et le logement.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Grâce à la liberté universelle, la famille américaine moyenne dispose, à quelques pas de chez elle, de la plus grande variété d'aliments que l'on puisse trouver, à des prix compatibles avec son pouvoir d'achat.

Une famille de deux personnes, vivant au cœur du district de Times Square de la ville de New York, à des kilomètres des sources de production de nourriture, a fait un inventaire du coût d'un simple petit déjeuner, avec les résultats suivants :

Puisque la majorité d'entre nous passons notre temps à effectuer des tâches ordinaires, la chose la plus importante consiste à les effectuer extraordinairement bien.

HENRY DAVID THOREAU

ALIMENTS	COÛT DU PETIT DÉJEUNER
Jus de pamplemousse (Floride)	0,02 $
Céréales de blé filamenteux (ferme du Kansas)	0,02 $
Thé (Chine)	0,02 $
Bananes (Amérique du Sud)	0,025 $
Pain grillé (ferme du Kansas)	0,01 $
Œufs frais (Utah)	0,07 $
Sucre (Cuba ou Utah)	0,005 $
Beurre et crème (Nouvelle-Angleterre)	0,03 $
TOTAL	0,20 $

Il n'est pas très difficile d'obtenir de la nourriture dans un pays où deux personnes peuvent obtenir un petit déjeuner complet pour dix cents par personne ! Vous observerez que ce simple petit déjeuner, par une quelconque forme de magie (?), est composé d'aliments qui peuvent venir de Chine, d'Amérique du Sud et des États de l'Utah, du Kansas et de la Nouvelle-Angleterre, pour être servi le matin, prêt à être consommé, au cœur de la ville la plus peuplée d'Amérique du Nord, à un coût vraiment compatible avec les moyens du plus modeste ouvrier.

Ce coût comprend toutes les taxes, fédérales, de l'État et municipales ! (Voilà un fait que n'ont pas mentionné les politiciens lorsqu'ils exhortaient les électeurs à flanquer à la porte leurs adversaires parce que le peuple était taxé à mort.)

« QQE » [...] la qualité, plus la quantité, ajoutées à l'esprit approprié de collaboration égalent un art parfait de la vente de service.

b. **Le logement.** Cette famille américaine vit dans un appartement confortable, chauffé et éclairé à l'électricité, avec le gaz dans la cuisine pour soixante-cinq dollars par mois. Dans une ville plus petite, ou dans un secteur plus

Copyright © 2014 Editions AdA.

éloigné de la ville de New York, il serait possible d'obtenir la même chose pour seulement vingt dollars par mois.

N'essayez pas de devenir un homme qui a du succès. Essayez de devenir un homme qui a de la valeur. De nos jours, est considéré avoir du succès celui qui reçoit plus de la vie que ce qu'il n'y a donné. Mais un homme de valeur donne plus qu'il ne reçoit.

ALBERT EINSTEIN

Le pain de leur petit déjeuner a été grillé dans un grille-pain électrique, qui n'a coûté que quelques dollars, ils font le ménage de l'appartement en se servant d'un aspirateur électrique. Il y a de l'eau chaude et de l'eau froide en tout temps, dans la cuisine comme dans la salle de bain. La nourriture est conservée au froid dans un réfrigérateur électrique. L'épouse boucle ses cheveux, lave et repasse les vêtements avec des appareils électriques, qui sont simplement branchés à une prise murale. Le mari se rase avec un rasoir électrique, et ils reçoivent des divertissements en provenance du monde, vingt-quatre heures sur vingt-quatre s'ils le veulent, sans frais, en tournant simplement le bouton de leur radio.

Il y a d'autres commodités dans cet appartement, mais la liste qui précède nous donne une bonne idée de la liberté dont nous jouissons en Amérique. *(Et il ne s'agit pas là de propagande politique ni économique.)*

c. **Les vêtements.** Partout aux États-Unis, les hommes et les femmes qui ont des besoins moyens en matière de vêtements peuvent se procurer des vêtements confortables et soignés pour environ deux cents dollars par année.

Nous n'avons mentionné que les trois nécessités de base que sont la nourriture, les vêtements et le logement. Le citoyen américain moyen peut obtenir d'autres privilèges et avantages en échange d'un modeste effort qui n'excède pas huit heures de travail par jour. Parmi ces autres privilèges, on peut citer les moyens de transport avec lesquels on peut voyager à volonté, à un coût minime.

L'Américain moyen a la garantie des droits de propriété qu'on ne trouve dans aucun autre pays du monde. Il peut placer ses économies dans une banque avec la certitude que son gouvernement les protégera et l'indemnisera en cas de faillite de la banque. Lorsqu'un citoyen américain désire voyager d'un État à un autre, il n'a besoin ni de passeport ni de visa. Il peut aller et venir à volonté. En outre, il peut voyager en train, avec sa voiture personnelle, en bus, en avion ou par bateau selon ses moyens. En Allemagne, en Russie, en Italie

L'ère des personnes « âpres au gain » est révolue. Elle a été remplacée par les « âpres au don ».

Copyright © 2014 Editions AdA.

et dans la plupart des autres pays d'Europe et d'Orient, les gens ne peuvent pas voyager avec autant de liberté, et à si peu de frais.

Vous ne pouvez progresser qu'en étant plus grand que la place que vous occupez actuellement ; et celui qui n'achève pas un travail lié à cette place ne peut être plus grand que la place qu'il occupe.

WALLACE D. WATTLES

LE « MIRACLE » QUI A PROCURÉ CES BIENFAITS

Les politiciens proclament souvent la liberté de l'Amérique lorsqu'ils sollicitent les voix de l'électorat. Par contre, ils consacrent rarement leur temps et leur effort à l'analyse de la source et de la nature de cette « liberté ». N'ayant aucune raison personnelle de le faire, aucune rancune à exprimer, ni aucun autre motif ultérieur, j'ai le privilège d'effectuer une analyse franche de ce « quelque chose » de mystérieux, d'abstrait, très mal compris, qui donne à chaque citoyen d'Amérique plus d'avantages, plus d'occasions d'accumuler des richesses, plus de liberté de toute nature qu'on ne peut avoir dans aucun autre pays du monde.

J'ai le droit d'analyser la source et la nature de ce pouvoir invisible parce que je connais, depuis plus d'un quart de siècle, de nombreux hommes qui ont organisé ce pouvoir et beaucoup d'hommes qui ont maintenant la responsabilité de l'entretenir.

Le nom de ce mystérieux bienfaiteur de l'humanité est le capital !

Le capital ne consiste pas seulement en de l'argent, mais aussi en des groupes d'hommes fortement organisés et intelligents qui élaborent des plans pour rendre l'argent profitable au public et à eux-mêmes. Ces groupes se composent de scientifiques, d'éducateurs, de chimistes, d'inventeurs, d'analystes d'affaires, de publicistes, d'experts en matière de transport, de comptables, d'avocats, de médecins, d'hommes et de femmes hautement spécialisés dans tous les domaines de l'industrie et des affaires. Ils explorent, expérimentent et excellent dans de nouveaux domaines. Ils financent les universités, les hôpitaux, les écoles publiques, ils construisent de bonnes routes, publient des journaux, soutiennent financièrement le gouvernement et s'occupent méticuleusement des nombreux détails essentiels au progrès de l'humanité. En résumé, les capitalistes sont les cerveaux de la civilisation, parce qu'ils fournissent la matière première de toute l'instruction et de toute l'édification dont se compose le progrès humain.

La discipline vient par la maîtrise de soi. Cela signifie qu'on doit améliorer tous ses défauts. Avant de pouvoir gérer des situations, vous devez d'abord savoir vous maîtriser vous-même.

Sans cerveaux pour le gérer, l'argent est toujours dangereux. Mais, correctement utilisé, il est le principal élément essentiel à la

Copyright © 2014 Editions AdA.

civilisation. Le simple petit déjeuner décrit ci-dessus n'aurait pu être livré à cette famille new-yorkaise, pour dix cents par personne ni à *aucun autre prix*, si le capital organisé n'avait pas fourni les machines, les bateaux, les chemins de fer et les énormes armées d'hommes qualifiés pour les faire fonctionner.

Celui qui avance pas à pas, l'esprit de plus en plus ouvert (et progressivement plus apte à saisir quelque thème ou situation que ce soit), persévérant dans ce qu'il sait être pratique et y concentrant son esprit, est celui qui est le plus susceptible de réussir.

ALEXANDRE GRAHAM BELL

Pour estimer l'importance et les bienfaits du capital organisé, essayez de vous imaginer assumant seul la responsabilité de réunir, sans capital aucun, tous les ingrédients nécessaires à ce simple petit déjeuner.

Pour avoir le thé, vous devriez aller en Chine ou en Inde, des pays très éloignés de l'Amérique. Et même si vous étiez un excellent nageur, vous seriez très vite fatigué avant même d'entreprendre le voyage de retour. Puis un autre problème surviendrait : même en imaginant que vous en soyez capable, auriez-vous l'argent nécessaire ?

Pour le sucre, vous devriez aussi nager du côté de Cuba ou marcher longuement jusqu'aux champs de betterave à sucre de l'Utah. Et vous pourriez même ne pas être en mesure de revenir avec du sucre, car pour transformer ces betteraves en sucre tel qu'il se présente sur votre table, l'effort organisé et l'argent sont nécessaires.

Pour ce qui est des œufs, vous pourriez les avoir assez facilement à la campagne aux environs de New York, mais, vous devriez quand même faire une très longue expédition du côté de la Floride avant de pouvoir servir les deux verres de jus de pamplemousse.

Et il vous faudrait en faire une autre du côté du Kansas ou dans l'un des autres États cultivant le blé pour rapporter les quatre tranches de pain.

Quant aux céréales de blé filamenteux, il faudrait les retirer du menu, parce qu'on ne peut les obtenir que par le travail d'une organisation qualifiée d'hommes et de machines appropriées, qui requièrent toutes du capital.

Beaucoup passent leur vie à vivre dans la médiocrité parce qu'ils attendent toujours le « bon moment » pour commencer à faire quelque chose de valable. N'attendez pas. Le « bon moment » ne viendra jamais.

Et pendant vos temps libres, vous pourriez repartir à la nage vers l'Amérique du Sud, où vous prendriez quelques bananes. Sur le chemin de retour, vous feriez un petit détour par la ferme laitière la plus proche pour prendre du beurre et de la crème. Ce n'est qu'alors que votre famille de New York pourrait s'asseoir et apprécier le petit déjeuner, et que *vous pourriez recevoir vingt cents pour tout votre travail* !

Cela vous semble absurde, n'est-ce pas ? Eh bien, si nous n'avions pas de système capitaliste, la procédure décrite ci-dessus serait la

Copyright © 2014 Editions AdA.

seule manière possible de livrer ces produits alimentaires simples au cœur de New York.

Les fonds nécessaires à la construction et à l'entretien des chemins de fers et des bateaux à vapeur utilisés dans la livraison de ce simple petit déjeuner sont si énormes qu'on ne peut les imaginer. Ils se chiffrent à des centaines de millions de dollars, sans parler de la rétribution des armées de personnel qualifié nécessaires pour faire fonctionner les bateaux et les trains. Mais le transport n'est qu'une partie des conditions de la civilisation moderne en Amérique capitaliste. Avant de pouvoir transporter quoi que ce soit, il a fallu cultiver, fabriquer et conditionner le produit pour le mettre sur le marché. Ce qui exige des millions de dollars en équipements, machinerie, emballages et mise en marché, sans compter le salaire de millions d'hommes et de femmes.

L'essentiel n'est pas de gagner, mais de puiser jusque dans les profondeurs de vos capacités et de vous mesurer à vous-même.

BILLY MILLS

Les bateaux à vapeur et les chemins de fer ne sont pas sortis de terre « comme par magie » et ne fonctionnent pas non plus automatiquement. Ils sont le résultat de la demande de la civilisation et le fruit du travail, de l'ingéniosité et des capacités d'organisation d'hommes qui font preuve d'imagination, de foi, d'enthousiasme, d'esprit de décision et de persévérance ! Ces hommes s'appellent des capitalistes. Ils sont motivés par le désir d'établir, de construire, de réaliser et de rendre des services utiles, de gagner de l'argent, de faire des bénéfices et d'accumuler des richesses. Et parce qu'ils rendent des services sans lesquels il n'y aurait aucune civilisation, ils se mettent eux-mêmes sur le chemin de grandes richesses.

Et simplement pour assurer la simplicité et la compréhension de cette notion, j'ajouterai que ces capitalistes sont ceux dont nous parlent les démagogues. Ce sont ces mêmes hommes que les radicaux, les racketteurs, les politiciens malhonnêtes et les dirigeants syndicaux acharnés montrent du doigt comme étant « les intérêts prédateurs » ou « Wall Street ».

Commencez immédiatement et travaillez avec n'importe quel outil dont vous disposez. Des outils meilleurs se présenteront à vous aussitôt que vous commencerez.

Je ne tente pas de vous présenter quelque dossier que ce soit pour ou contre un groupe d'hommes ou un système économique. Je ne tente pas de condamner la négociation collective lorsque je parle de l'« acharnement des dirigeants syndicaux » et je ne veux pas non plus idéaliser tous ceux qu'on nomme capitalistes.

Le but de ce livre, *but auquel j'ai loyalement consacré plus d'un quart de siècle*, est de présenter à tous ceux qui désirent la connaissance, la

Copyright © 2014 Editions AdA.

philosophie la plus sûre permettant aux individus d'accumuler les richesses qu'ils désirent.

La discipline, c'est vous souvenir de ce que vous voulez.

DAVID CAMPBELL

J'ai analysé ici les avantages économiques du système capitaliste dans le but de :

1. démontrer que tous ceux qui cherchent à devenir riches doivent reconnaître le système qui ouvre les voies d'accès aux fortunes, aussi grandes ou petites soient-elles, et s'y adapter ;
2. présenter l'envers de la situation que les politiciens et les démagogues essaient de nous faire voir en traitant le capital organisé comme s'il s'agissait de quelque chose de toxique.

Nous vivons dans un pays capitaliste, qui a été bâti grâce au capital. Et nous, qui réclamons le droit de profiter des bienfaits de la liberté et de l'opportunité, qui cherchons à devenir riches, devons savoir que ni les richesses ni les opportunités ne seraient à notre disposition si le capital organisé n'avait pas procuré ces bienfaits.

Depuis plus d'une vingtaine d'années, tirer à boulets rouges sur « Wall Street, les agences de change et les grandes sociétés » est presque devenu une sorte de passe-temps de plus en plus populaire pour les radicaux, les politiciens intéressés, les racketteurs, les dirigeants syndicaux malhonnêtes et parfois même pour les chefs religieux.

Cette pratique est devenue si généralisée que nous avons été témoins, pendant la crise économique, de l'incroyable alliance des hauts fonctionnaires du gouvernement avec de petits politiciens et des dirigeants syndicaux, dans le but avéré de détruire le système qui a fait de l'Amérique industrielle le pays le plus riche sur terre. Cette alliance était si répandue et si bien organisée qu'elle a contribué à prolonger la plus grande crise que l'Amérique n'ait jamais connue. Des millions d'hommes ont perdu leur emploi, car ces emplois faisaient partie intégrante du système capitaliste et industriel qui constitue l'épine dorsale de la nation.

En général, nous commençons bien ce que nous entreprenons, mais nous le finissons mal. De plus, les gens ont tendance à abandonner aux premiers signes de défaite. Rien ne peut remplacer la persévérance.

Durant cette inhabituelle alliance des fonctionnaires et des individus intéressés qui, tous, tentaient de tirer profit de la situation en déclarant la « chasse ouverte » au système industriel américain, certains dirigeants syndicaux se sont unis aux politiciens pour offrir aux électeurs, en échange de leurs voix, une législation conçue de

Copyright © 2014 Editions AdA.

manière à permettre aux hommes de prendre les richesses de l'industrie par la force organisée des groupes, au lieu d'utiliser une meilleure méthode qui consiste à gagner un juste salaire pour un juste travail.

Les entrepreneurs sont tout simplement ceux qui comprennent qu'il n'y a presque pas de différence entre obstacles et occasions et qui sont capables de tirer profit des deux types de situations.

VICTOR KIAM

Des millions d'hommes et de femmes partout au pays sont encore engagés dans ce passe-temps populaire qui est d'« essayer d'obtenir sans rien offrir en retour ». Certains d'entre eux suivent les syndicats qui exigent moins d'heures de travail et un salaire plus élevé ! D'autres ne se donnent même plus la peine de travailler. Ils exigent de l'aide du gouvernement et en obtiennent. On a eu un aperçu de leur revendication au droit à la liberté à New York, où une plainte véhémente a été déposée auprès du receveur des Postes par un groupe de « bénéficiaires d'aide sociale », parce que les facteurs les ont réveillés à 7 h 30 pour leur remettre leur chèque d'aide du gouvernement. Ils ont exigé que la livraison se fasse à 10 h.

Si vous croyez que l'on peut accumuler les richesses par le simple fait de s'organiser en groupe pour exiger un salaire plus important pour un travail ou un service moindre, si vous êtes de ceux qui exigent de l'aide du gouvernement sans que l'on vous dérange trop tôt le matin pour vous livrer l'argent, si vous êtes de ceux qui croient qu'il faut donner sa voix aux politiciens en échange de lois qui permettent le pillage du trésor public, vous pouvez vous accrocher fermement à votre conviction, sachant que personne ne viendra vous chercher noise, parce que nous sommes dans un pays libre où chacun peut penser comme il veut, où presque tout le monde peut vivre en faisant le moins d'efforts possible et où beaucoup peuvent vivre sans travailler du tout.

Cependant, vous devez connaître toute la vérité concernant cette liberté que beaucoup se vantent de posséder et que peu de gens comprennent. Aussi grande et étendue soit-elle et aussi nombreux les privilèges qu'elle nous fournit soient-ils, elle n'apporte pas la richesse sans effort.

Sans enthousiasme, on ne peut convaincre personne. De plus, l'enthousiasme est contagieux, et la personne qui en fait preuve est généralement bien accueillie dans n'importe quel groupe.

Il n'y a qu'une méthode sûre pour accumuler et maintenir légalement des richesses : c'est en rendant des services utiles. Aucun système ne permet d'acquérir légalement des richesses par la simple force du nombre, sans rien donner en échange, sous une forme ou sous une autre.

Ce principe est connu sous le nom de la « loi de l'économie » ! C'est plus qu'un principe ou une théorie. C'est une loi que personne ne peut outrepasser.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Viendra le temps où vous croirez que tout est fini. Mais ce sera le commencement.

PETER NIVIO ZARLENGA

Notez bien le nom de ce principe et souvenez-vous-en, parce qu'il est bien plus puissant que tous les politiciens ou les machines politiques. Il est au-dessus et au-delà du pouvoir de tous les syndicats. Les racketteurs ou les chefs dans quelque domaine que ce soit ne peuvent ni le dominer, ni l'influencer, ni le soudoyer. De plus, ce principe est omniscient et possède un système de comptabilité parfait qui lui permet de maintenir un compte précis des transactions de chaque être humain qui passe son temps à essayer d'obtenir sans donner. Tôt ou tard, ses experts viendront fouiller les archives, et ils exigeront des comptes.

« Wall Street, les grosses affaires, les intérêts prédateurs de capitaux » ou quel que soit le nom que vous donniez au système qui nous a donné la liberté américaine, représente un groupe d'hommes qui comprennent et respectent cette puissante loi de l'économie et qui s'y adaptent. Leur continuité financière dépend du respect de cette loi.

La majorité des gens qui vivent en Amérique aiment ce pays, son système capitaliste et tout ce qu'il offre. Je dois avouer que je ne connais pas de pays meilleur, où l'on peut trouver de plus grandes possibilités de faire fortune. Pourtant, à en juger par leurs actions, certaines personnes ne l'aiment pas. Bien entendu, c'est leur privilège. S'ils n'aiment pas ce pays, son système capitaliste et ses possibilités infinies, *ils ont le droit d'aller voir ailleurs* ! Il existe d'autres pays comme l'Allemagne, la Russie et l'Italie, où l'on peut s'essayer à profiter de la liberté et à accumuler des richesses à condition de ne pas trop se démarquer.

L'Amérique offre à toute personne honnête toute la liberté et toutes les occasions d'accumuler les richesses qu'elle désire. Lorsqu'on va à la chasse, on choisit des terrains de chasse où le gibier abonde. Il en va de même lorsqu'on désire faire fortune.

Vouloir de l'argent est une chose, chacun en veut toujours plus, mais avoir plus de valeur est une autre chose, totalement différente !

Si vous cherchez la richesse, ne négligez pas les possibilités d'un pays dont les citoyens sont si riches que les femmes, à elles seules, dépensent plus de deux cents millions de dollars annuellement en rouge à lèvres, fard et autres produits de beauté. Vous qui cherchez les richesses, pensez-y à deux fois avant d'essayer de détruire le système capitaliste d'un pays dont les citoyens dépensent plus de cinquante millions de dollars annuellement pour des cartes de vœux, avec lesquelles ils peuvent exprimer leur reconnaissance pour la liberté dont ils jouissent !

Copyright © 2014 Editions AdA.

Si c'est l'argent que vous cherchez, songez sérieusement à un pays où les gens dépensent des centaines de millions de dollars annuellement pour des cigarettes dont la plus grande partie des revenus générés va à quatre grandes sociétés qui fournissent ce produit ayant l'heur de « calmer les nerfs » et de procurer un sentiment de « désinvolture décontractée » à ceux qui s'y adonnent. N'hésitez pas à accorder pleine considération à un pays dont les citoyens dépensent annuellement plus de quinze millions de dollars pour regarder des films, et ajoutez à cela quelques millions additionnels pour les médicaments, les spiritueux, les autres boissons alcoolisées et les sodas.

L'échec devient un succès si nous pouvons apprendre de cet échec.

MALCOLM FORBES

Ne soyez pas trop pressé de quitter ce pays dans lequel les gens dépensent chaque année, volontairement et même passionnément, des millions de dollars pour le football, le baseball et les sports de combat. Et, surtout, restez dans un pays dont les habitants dépensent plusieurs millions de dollars par an pour de la gomme à mâcher et un autre million pour des lames de rasoir.

Rappelez-vous qu'il ne s'agit que d'une infime partie des sources possibles d'accumulation des richesses. Nous n'en avons mentionné que quelques-unes, qui sont des biens de luxe non essentiels. Mais n'oubliez pas, non plus, que les entreprises de production de biens et de services, de transport et de marketing de ces quelques catégories de marchandises donnent de l'emploi régulier à des millions d'hommes et de femmes qui reçoivent des millions de dollars par mois pour leurs services et qui les dépensent librement pour des articles essentiels, mais aussi pour des objets de luxe.

Souvenez-vous plus particulièrement qu'en retour de tout cet échange de marchandises et de services personnels, on peut trouver une abondance de possibilités d'accumuler des richesses. C'est ici que le principe de la liberté américaine vient à notre aide. Rien ne pourra vous empêcher de vous engager dans une quelconque voie pour mener vos affaires à bien. Si l'on a du talent, une formation ou de l'expérience, on pourra accumuler des richesses en grande quantité. Ceux qui ne sont pas aussi chanceux peuvent quand même en accumuler un peu. N'importe qui peut gagner sa vie en échange d'un minimum de travail.

Beaucoup de gens confondent ce qu'ils veulent et ce qu'ils méritent vraiment. Vos besoins financiers n'ont rien à voir avec votre valeur.

Alors, vous y voilà !

L'opportunité a déployé ses marchandises à vos pieds. Allez de l'avant, choisissez votre voie, élaborez votre plan, mettez ce plan en

Copyright © 2014 Editions AdA.

Il est si simple de réussir. Faites ce qui est bien, de la bonne manière, au bon moment.

ARNOLD H. GLASOW

action et suivez-le avec persévérance. L'Amérique «capitaliste» fera le reste. Vous pouvez vraiment lui faire confiance : l'Amérique capitaliste garantit à chacun la possibilité de fournir des services utiles et d'amasser des richesses en fonction de la valeur des services fournis.

Le «système» ne refuse ce droit à personne, mais il ne peut pas vous promettre d'obtenir sans contrepartie, parce que le système lui-même est irrévocablement commandé par la loi de l'économie, qui ne reconnaît pas ceux qui veulent obtenir sans rien offrir en retour, ni ne les tolère bien longtemps.

La loi de l'économie est une loi qui a été promulguée par la nature ! Il n'existe aucune cour suprême auprès de laquelle ses contrevenants pourraient faire appel. Cette loi dispense des pénalités en cas d'infraction et des récompenses appropriées pour l'avoir observée, *sans intervention ni possibilité d'intervention humaine*. Nul ne peut abolir cette loi. Elle est aussi immuable que les étoiles et est assujettie au même système qui commande les étoiles et dont elle fait partie.

Peut-on refuser de s'adapter à la loi de l'économie ?

Bien entendu ! Car nous sommes dans un pays libre, où tous les hommes sont nés avec des droits égaux, y compris le privilège d'ignorer la loi de l'économie.

Mais que se produit-il alors ?

Eh bien, rien ne se produit jusqu'à ce qu'un grand nombre d'hommes joignent leurs forces, dans le but avéré d'ignorer la loi et de prendre ce qu'ils veulent par la force. *Vient alors la dictature avec ses pelotons d'exécution bien organisés et ses mitrailleuses !*

Nous n'avons pas encore atteint ce stade en Amérique ! Mais nous avons appris tout ce que nous devons savoir sur la façon dont fonctionne le système. Peut-être serons-nous suffisamment chanceux pour ne pas connaître une réalité si horrible. Il ne fait aucun doute que nous préférerons conserver notre liberté de parole, notre liberté d'agir et notre liberté de fournir des services utiles en échange de richesses.

L'opportunité a déployé ses marchandises à vos pieds. Allez de l'avant, choisissez votre voie, élaborez votre plan, mettez ce plan en action et suivez-le avec persévérance.

La pratique de certains administrateurs gouvernementaux qui accordent aux hommes et aux femmes le privilège de piller le trésor public en échange de leurs voix fait qu'ils sont parfois élus. Mais aussi vrai qu'après la nuit vient le jour viendra le remboursement final, où chaque cent utilisé à tort devra être remboursé avec de plus en plus d'intérêts. Si ceux qui en ont profité ne sont pas obligés de rembourser, le fardeau incombera alors à leurs enfants et leurs

Copyright © 2014 Editions AdA.

petits-enfants, « et même jusqu'à la troisième et la quatrième génération ». Il n'y a aucun moyen d'échapper à la dette.

Les hommes peuvent se regrouper, et se regroupent parfois, pour demander une augmentation de salaire et une diminution des heures de travail. Toutefois, il y a un seuil au-delà duquel ils ne peuvent plus aller. Et c'est là que la loi de l'économie intervient, et que le shérif attrape à la fois l'employeur et les employés.

Les esprits sains n'ignorent pas les conditions négatives ; ils entreprennent de les surmonter.

RAYMOND CHARLES BARKER

Pendant six années, de 1929 à 1935, les citoyens américains, riches et pauvres, n'ont pu manquer de voir la bonne vieille loi de l'économie remettre au shérif toutes les entreprises, les industries et les banques. Ce n'était pas beau à voir ! Cela n'a pas augmenté notre respect pour cette hystérie collective par laquelle les hommes ont fait fi de toute raison et tenté d'obtenir sans rien donner en retour.

Nous, qui sommes passés par ces six années de découragement, lorsque la peur s'est emparée de nous et que l'espoir s'est effondré, ne pouvons pas oublier la cruauté avec laquelle la loi de l'économie a frappé à la porte de tous, riches ou pauvres, faibles ou forts, vieux ou jeunes, et a réclamé ce que nous lui devions. Nous ne souhaitons pas revivre ce genre d'expérience.

Ces observations ne sont pas fondées sur une expérience à court terme, elles sont le résultat de vingt-cinq ans d'analyse prudente des méthodes que les hommes, ceux qui ont le plus réussi, mais aussi ceux qui ont le plus échoué, ont utilisées.

Nous nous asseyons [...] établissons clairement la nature du problème que nous devons étudier, puis commençons à en discuter. Chacun donne les idées qui lui viennent [...] Cette méthode de stimulation de l'esprit [...] illustre l'utilisation la plus simple et la plus réalisable de l'esprit maître.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Qu'est-ce qu'un esprit maître et pourquoi est-il si important de former une alliance d'esprit maître ?
- De quelle manière avez-vous fait l'expérience de la défaite dans votre vie ? De quelle manière l'avez-vous surmontée ?
- Revoyez « Les principaux attributs du leadership » (pages 125-126). Quels attributs possédez-vous le plus naturellement ? Quels attributs vous viennent-ils plus difficilement ?
- Revoyez « les dix principales causes de l'échec en matière de leadership » (pages 127-129). Dans lesquelles de ces causes vous reconnaissez-vous ?
- Revoyez « Les trente principales causes de l'échec » (pages 142-148). Dans lesquelles de ces causes vous reconnaissez-vous ?
- Revoyez les vingt-huit questions sous le sous-titre « Faites l'inventaire de vos capacités » (pages 149-151). Vous pourriez répondre à ces questions avec un esprit maître ou un ami proche.
- En quoi le fait de revoir les listes mentionnées ci-dessus vous a-t-il donné une meilleure conscience de vous-même ? Qu'avez-vous appris sur vous ? Comment cette connaissance peut-elle vous aider ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 8

L'ESPRIT DE DÉCISION

La maîtrise de la procrastination

Septième étape vers la richesse

Une analyse précise de plus de vingt-cinq mille cas d'échec a permis de démontrer que le manque de décision venait presque toujours en tête de la liste des trente principales causes de l'échec. Et cela n'est pas qu'une simple déclaration découlant d'une théorie, *c'est un fait.*

La procrastination, ou indécision, est le contraire de la décision et est l'ennemi commun que chaque homme doit vaincre.

Lorsque vous aurez terminé la lecture de ce livre, et que vous serez prêt à en mettre en pratique les principes, vous aurez l'occasion de mettre à l'épreuve votre aptitude à prendre des décisions *rapides* et *définitives.*

En se penchant sur le cas de plusieurs centaines de personnes qui ont fait fortune, bien au-delà du million de dollars, on s'aperçoit que *chacune d'elles* a l'habitude de prendre des décisions très rapidement et de changer d'idée difficilement et lentement, si tant est qu'ils changent d'idée. Tous ceux qui n'arrivent pas à faire fortune, *sans exception,* ont besoin de beaucoup de temps pour prendre leurs décisions, lorsqu'ils en prennent, et changent ces dernières *fréquemment et rapidement.*

L'une des caractéristiques les plus remarquables d'Henry Ford était son *habitude* de se décider rapidement et de changer d'avis difficilement. Cette qualité était si ancrée en lui qu'elle le faisait passer pour obstiné. Mais c'est cette qualité qui le poussa à continuer la fabrication de son fameux modèle T (la voiture la plus laide du monde), alors que tous ses conseillers et plusieurs acheteurs le pressaient de le remplacer.

Peut-être M. Ford tarda-t-il trop à les écouter, mais d'autre part, la fermeté de sa décision lui rapporta une fortune avant que le

Voici ce qu'il faut pour briser le sort de l'inertie et de la frustration : agissez comme s'il était impossible d'échouer. C'est le talisman, la formule, le commandement qui vous détournera de l'échec vers le succès.

DOROTHEA BRANDE

Une analyse précise de plus de 25 000 cas d'échec a permis de démontrer que le manque de décision venait presque toujours en tête de la liste des trente principales causes de l'échec. Et cela n'est pas qu'une simple déclaration découlant d'une théorie, *c'est un fait.*

Copyright © 2014 Editions AdA.

changement de modèle ne devienne *inéluctable*. Il est probable que dans l'habitude de M. Ford de toujours s'en tenir à ses décisions, il y avait une part d'obstination, mais il est mille fois préférable d'être obstiné que de ne pas arriver à se décider rapidement ou de revenir constamment sur une décision qui vient d'être prise.

L'une des grandes vertus de l'homme réside dans sa capacité à corriger ses erreurs et à faire un nouvel homme de lui-même.

WANG YANG-MING

La plupart des gens qui échouent dans leur tentative de gagner beaucoup d'argent sont généralement très influencés par l'« opinion » des autres. Ils laissent les journaux et les « commérages » des voisins penser à leur place. Les « opinions » sont les denrées les moins chères sur terre. Chacun de nous en a une foule, prête à être acceptée par le premier venu. Si vous vous laissez influencer lorsque vous avez à prendre une décision, vous n'arriverez à rien de bien. Vous ne concrétiserez surtout pas votre propre désir d'argent.

Si vous êtes influencé par les opinions des autres, vous n'aurez pas de désir propre. Fiez-vous à vous-même, lorsque vous mettrez en pratique les principes contenus dans ce livre, vous prendrez vos propres décisions et vous vous y tiendrez. Vous n'en parlerez à personne sauf aux membres de votre groupe d'« esprit maître » et assurez-vous bien, lorsque vous choisirez ces derniers, que tous éprouveront enthousiasme et sympathie à l'égard de votre objectif.

Les amis intimes et les parents, bien que ce ne soit pas là leur intention, freinent souvent nos élans en donnant leurs « opinions » ou, en pensant faire de l'humour, en se moquant des nôtres. Des milliers d'hommes et de femmes traînent toute leur vie des complexes d'infériorité parce qu'une personne bien intentionnée, mais ignorante, a détruit leur confiance en eux par ses « opinions » et ses moqueries.

Vous avez un cerveau et un esprit qui vous sont propres. Servez-vous-en et sachez prendre seul vos décisions. Si vous avez besoin d'un conseil, ce qui peut arriver, adressez-vous à qui de droit discrètement, et sans révéler vos intentions précises.

La procrastination, ou indécision, est le contraire de la décision et est l'ennemi commun que chaque homme doit vaincre.

Ceux qui ont peu ou pas de connaissances essaient souvent de faire croire aux autres qu'ils en ont beaucoup. De manière générale, ils parlent trop et n'écoutent pas assez. Si vous voulez prendre l'habitude de vous décider rapidement, ouvrez les yeux et les oreilles et fermez la bouche. Ceux qui parlent beaucoup ne font pas grand-chose d'autre. Si vous parlez plus que vous n'écoutez, vous ne vous privez pas seulement de nombreuses occasions d'apprendre quelque

Copyright © 2014 Editions AdA.

chose d'utile, mais en plus vous dévoilez vos plans et vos buts à des gens qui, parce qu'ils vous envient, prendront un malin plaisir à vous faire échouer.

Chaque fois que vous parlez en présence d'une personne qui en connaît beaucoup, vous lui permettez de mesurer le degré exact de vos propres connaissances ! C'est dans *la modestie et le silence* que réside la vraie sagesse.

Le succès et l'échec sont le résultat de l'utilisation de l'esprit. Tout esprit motivé au succès est un esprit de décision. Tout esprit motivé à l'échec est un esprit d'indécision.

RAYMOND CHARLES BARKER

Ne perdez pas de vue que toute personne avec qui vous vous associez cherche comme vous un moyen de faire fortune. Si vous parlez trop librement de vos plans, vous aurez peut-être la mauvaise surprise de voir quelqu'un d'autre vous couper l'herbe sous le pied.

Que l'une de vos premières décisions soit de garder la bouche fermée et d'ouvrir les yeux et les oreilles.

Et pour vous souvenir de suivre ce conseil, il sera utile de copier en grandes lettres l'épigramme ci-dessous et de le placer à un endroit où vous le verrez chaque jour.

« Dites au monde ce que vous avez l'intention de faire, mais pas avant de le lui avoir montré. »

Ce qui revient à dire que « ce sont les actions, et non les mots, qui comptent le plus ».

LA LIBERTÉ OU LA MORT À CAUSE D'UNE DÉCISION

La valeur d'une décision dépend du courage qu'il faut pour la prendre. Les grandes décisions qui font progresser la civilisation sont prises par des hommes qui risquent gros, ce qui signifie souvent la possibilité de la mort.

La décision de publier la Proclamation d'émancipation, qui donna la liberté au peuple noir d'Amérique, fut prise par Lincoln alors qu'il n'ignorait pas que des milliers de partisans politiques et d'amis se retourneraient contre lui. Il savait, également, que la mise en application de la proclamation se traduirait par la mort de milliers d'hommes sur les champs de bataille. Et à la fin, elle lui coûta la vie. Cela exige du courage.

En se penchant sur le cas de plusieurs centaines de personnes qui ont fait fortune, bien au-delà du million de dollars, on s'aperçoit que *chacune d'elles* a l'habitude de prendre des décisions très rapidement et d'en changer difficilement et lentement.

Et la décision de Socrate de boire le poison plutôt que de renier ses idées était une décision courageuse. Son geste, précurseur d'un millier d'années, prépara la liberté de pensée et d'expression d'un peuple qui n'était pas encore né.

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'indécision est en réalité la décision que prend un individu d'échouer. De nombreuses personnes sont indécises toute leur vie.

RAYMOND CHARLES BARKER

Quand le général Robert E. Lee démissionna de l'armée de l'Union et embrassa la cause des sudistes, il savait que cette décision pourrait lui coûter la vie et allait obligatoirement en coûter bien d'autres. C'était une décision courageuse.

Mais la plus grande décision de toute l'histoire des États-Unis a été prise à Philadelphie, le 4 juillet 1776, lorsque cinquante-six hommes signèrent un document, sachant qu'il pourrait aussi bien apporter la liberté à tous les Américains qu'en *faire pendre cinquante-six haut et court*!

Vous avez certainement entendu parler de ce fameux document, mais peut-être n'en avez-vous pas tiré la grande leçon de réussite personnelle qu'il nous enseigne si simplement.

Nous nous rappelons tous la date de l'événement, mais nous ne voyons pas la somme de courage que cette décision a exigée. Nous nous rappelons notre histoire comme elle nous a été enseignée, nous nous rappelons les dates et les noms des hommes qui se sont battus, nous nous souvenons de Valley Forge et de Yorktown, de George Washington et de Lord Cornwallis. Mais nous ne savons pas grand-chose des forces réelles qui se cachent derrière ces noms, ces dates et ces endroits. Nous ne savons rien du pouvoir qui nous assura la liberté *bien avant que l'armée de Washington atteigne Yorktown.*

Nous lisons l'histoire de la révolution et imaginons à tort que George Washington a été le père de notre pays, que c'est lui qui a obtenu notre liberté, alors qu'en vérité, Washington n'a été qu'un accessoire après coup, parce que la victoire de ses armées avait été assurée bien avant que Lord Cornwallis ne capitule. Cela n'a pas pour but d'enlever à Washington la gloire et le mérite qui lui reviennent. Mais plutôt d'attirer l'attention sur le pouvoir stupéfiant qui a été la vraie cause de sa victoire.

Tous ceux qui n'arrivent pas à faire fortune, *sans exception*, ont besoin de *beaucoup de temps* pour prendre leurs décisions, lorsqu'ils en prennent, et changent ces dernières *fréquemment* et *rapidement*.

Il est regrettable que les historiens n'aient pas fait état de l'irrésistible pouvoir qui permit l'apparition dans le monde d'une nation qui allait établir de nouvelles lois d'indépendance et faire école pour le reste du monde. Je répète que c'est regrettable parce que ce pouvoir est le même pouvoir que tout individu doit utiliser pour surmonter les difficultés de la vie, et qui force la vie à en payer le prix.

Revoyons brièvement les faits qui ont donné naissance à ce pouvoir. Tout commença à Boston, le 5 mars 1770. Des soldats britanniques patrouillaient dans les rues, menaçant ouvertement les

Copyright © 2014 Editions AdA.

citoyens. Les pionniers, n'appréciant pas du tout ces hommes armés, leur exprimèrent leur mécontentement en leur lançant des pierres et des injures. Les soldats reçurent l'ordre de charger.

Agissez maintenant. Il n'y a jamais de meilleur moment que maintenant et il n'y en aura pas non plus.

WALLACE D. WATTLES

La bataille fit rage, et il y eut des morts et des blessés. L'incident provoqua un tel ressentiment que l'Assemblée provinciale, composée de colons influents, se réunit pour prendre des mesures. Deux des membres de l'assemblée étaient John Hancock et Samuel Adams – vivent leurs noms à jamais ! Ils prirent courageusement la parole et déclarèrent qu'il fallait jeter les soldats britanniques hors de Boston.

Rappelez-vous ceci : une décision, dans l'esprit de deux hommes, pourrait à juste titre être qualifiée de début de la liberté dont nous profitons maintenant aux États-Unis. Rappelez-vous aussi que c'était une décision dangereuse, qui nécessitait foi et courage.

Avant la fin de la séance, Samuel Adams était chargé de rencontrer Hutchinson, le gouverneur de la province, et de lui demander le retrait des troupes britanniques.

La demande agréée, les troupes quittèrent Boston, mais l'incident n'était pas clos pour autant. Il avait créé une situation qui devait modifier totalement le cours de l'histoire et de la civilisation. Étrange, n'est-ce pas, de constater à quel point les grands changements, tels que la Révolution américaine et la Guerre mondiale, prennent souvent naissance lors de circonstances qui paraissent n'avoir que peu d'importance ? Il est également intéressant d'observer que ces changements importants commencent généralement sous la forme d'une décision précise dans l'esprit d'un nombre relativement restreint de personnes. Peu d'entre nous connaissent l'histoire de notre pays suffisamment bien pour prendre conscience que John Hancock, Samuel Adams, et Richard Henry Lee (de la province de la Virginie) ont été les vrais pères de notre pays.

La plupart des gens qui échouent dans leur tentative de gagner beaucoup d'argent sont généralement très influencés par l'« opinion » des autres. Ils laissent les journaux et les « commérages » des voisins penser à leur place.

L'importance de Richard Henry Lee dans cette histoire vient du fait qu'il correspondait fréquemment avec Adams, partageant librement leurs espoirs et leurs craintes au sujet du bien-être des gens de leurs provinces respectives. Cette correspondance donna à Adams l'idée d'un courrier semblable entre les treize colonies, créant ainsi un lien entre elles et les aidant à coordonner leurs efforts pour résoudre leurs problèmes. Deux ans après l'échauffourée avec les soldats à Boston (mars 1772), Adams proposa à l'Assemblée de fonder un Comité de correspondance avec nomination de représentants pour

Copyright © 2014 Editions AdA.

chacune des colonies dans le but d'établir une collaboration amicale pour l'amélioration des Colonies britanniques d'Amérique.

La faculté de décision est la fonction la plus importante de l'esprit. Aucun processus créatif ne peut débuter tant que l'on n'a pas pris une décision.

RAYMOND CHARLES BARKER

Marquez bien cet incident ! Car il fut le début de la puissante organisation qui fit des États-Unis un pays libre. Le groupe d'esprit maître avait déjà été organisé, il était composé d'Adams, de Lee et de Hancock. « Je vous dis encore que, si deux d'entre vous s'accordent sur la terre pour demander une chose quelconque, elle leur sera accordée par mon Père qui est dans les cieux. » (Matthieu 18,19)

Le Comité de la correspondance fut constitué. Observez que cette mesure a fourni la manière d'accroître le pouvoir de l'esprit maître en y ajoutant des hommes de chacune des colonies. Et prenez note aussi que cette procédure constitua la première planification organisée des colons mécontents.

L'union fait la force ! Jusque-là, la lutte des citoyens des colonies n'avait pas été organisée et leur lutte se traduisait par des émeutes du genre de celle de Boston et n'apportait rien de constructif. Les griefs individuels n'avaient pas été exploités sous la direction d'un groupe d'esprit maître unique. Aucun groupe d'individus n'avait jusque-là uni leurs cœurs, leurs esprits et leur corps en une décision précise de régler leurs difficultés avec les Britanniques une fois pour toutes, jusqu'à ce qu'Adams, Hancock et Lee se rencontrent.

Entre-temps, les Britanniques ne sont pas restés inactifs. Eux aussi, de leur côté, faisaient de la planification et réunissaient leur groupe d'esprit maître, avec l'avantage que donnent l'argent et une armée en règle.

Pour remplacer Hutchinson, la Couronne nomma Gage au poste de gouverneur du Massachusetts. Son premier geste fut d'envoyer un messager chez Samuel Adams pour le sommer de cesser de s'opposer, en tentant de lui faire peur.

Si vous voulez prendre l'habitude de vous décider rapidement, ouvrez les yeux et les oreilles, et fermez la bouche.

Pour mieux comprendre l'esprit de leur conversation, lisons-la telle qu'elle eut lieu entre le colonel Fenton (le messager de Gage) et Adams.

Colonel Fenton : « Je viens de la part du gouverneur Gage vous assurer, M. Adams, qu'il a plein pouvoir pour vous faire obtenir tout ce que vous trouverez satisfaisant (tentative de corrompre Adams par la promesse de pots-de-vin) si, au préalable, vous cessez votre opposition aux mesures du gouvernement. Le gouverneur vous donne, Monsieur, un conseil d'ami, celui de ne pas attirer sur vous le

Copyright © 2014 Editions AdA.

courroux de Sa Majesté. Votre conduite tombe sous le coup d'une loi édictée par Henry VIII par laquelle peut être envoyée en Angleterre, pour y être jugée, toute personne que le gouverneur d'une province décrète coupable de trahison. Mais si vous changez de politique, non seulement vous en retirerez de grands avantages, mais vous serez en paix avec votre roi. »

J'ai trouvé plus facile de devenir riche que de trouver des excuses.

JIM ROHN

Samuel Adams avait le choix entre deux décisions. Il pouvait cesser son opposition et accepter les pots-de-vin ou la continuer et courir le risque d'être pendu !

Clairement, le temps était venu pour Adams de prendre *instantanément* une décision qui aurait pu lui coûter la vie. La majorité des hommes auraient trouvé difficile de prendre une telle décision. La majorité aurait fait transmettre une réponse évasive, mais pas Adams. Il fit promettre au colonel Fenton sur son honneur de répéter au gouverneur les termes exacts de sa réponse.

Voici la réponse d'Adams : « Dites au gouverneur Gage que, depuis longtemps, je suis en paix avec le Roi des rois. Aucune considération personnelle ne pourra me faire abandonner la juste cause de mon pays. Et veuillez ne pas oublier de transmettre au gouverneur Gage que Samuel Adams lui conseille de ne plus porter atteinte aux sentiments d'un peuple exaspéré. »

Ajouter quoi que ce soit quant au caractère de cet homme semble superflu. Il doit être évident pour quiconque lit ce message stupéfiant que l'auteur faisait preuve de la plus grande loyauté. *C'est important.* (Les racketteurs et les politiciens malhonnêtes ont profané cet honneur pour lequel des hommes tels qu'Adams sont morts.)

Ceux qui parlent beaucoup ne font pas grand-chose d'autre. Si vous parlez plus que vous n'écoutez, vous ne vous privez pas seulement de nombreuses occasions d'apprendre quelque chose d'utile, mais en plus vous dévoilez vos plans et vos buts à des gens qui prendront un malin plaisir à vous faire échouer.

Enragé par la réponse caustique d'Adams, le gouverneur Gage fit placarder l'avis suivant : « Au nom de Sa Majesté, j'offre et je promets son très gracieux pardon à ceux qui, séance tenante, déposeront les armes et accompliront leurs devoirs de paisibles sujets, à l'exception toutefois de Samuel Adams et John Hancock qui ne bénéficieront pas de ce pardon, leur infâme conduite ne méritant qu'un juste châtiment. »

De nos jours, on dirait d'Adams et de Hancock qu'ils « marchaient sur des charbons ardents » ! La menace du gouverneur irrité força les deux hommes à prendre une autre décision, non moins dangereuse que la première. Rapidement et en secret, ils réunirent leurs plus fidèles partisans. (Et ici, l'esprit maître commença à gagner

Copyright © 2014 Editions AdA.

du terrain.) Lorsque tout le monde fut rappelé à l'ordre, Adams verrouilla la porte, mit la clé dans sa poche et décréta que personne ne quitterait la pièce avant que ne soit prise, à l'unanimité, la décision de réunir en congrès tous les colons.

Dire que vous ne savez pas quoi faire ou que vous ne savez pas ce que vous voulez, c'est nier l'intelligence infinie qui est individualisée en vous. Ce que vous dites réellement, c'est que vous êtes trop paresseux pour déterminer votre propre expérience, ou que vous pensez qu'une autre personne est davantage en mesure que vous de vouloir votre bien.

RAYMOND CHARLES BARKER

Un grand brouhaha s'ensuivit. Les uns envisageaient les conséquences d'un tel radicalisme (la peur du vieil homme). Certains exprimèrent de grands doutes sur la sagesse d'une décision si définie de défier la Couronne. Enfermés dans cette pièce, il y avait deux hommes, insensibles à la peur et à la possibilité d'échec, Hancock et Adams. Leur influence était telle que peu à peu les autres acceptèrent que, par l'intermédiaire du Comité de correspondance, tout soit mis en œuvre pour tenir une réunion du Premier Congrès continental à Philadelphie, le 5 septembre 1774.

N'oubliez pas cette date. En effet, elle est plus importante que celle du 4 juillet 1776, car si la décision de tenir un Congrès continental n'avait pas été prise, la Déclaration d'indépendance n'aurait jamais pu être signée.

Avant la première réunion du nouveau Congrès, un autre chef de file, dans une région différente du pays, était engagé dans la publication de son *Aperçu des droits de l'Amérique britannique*. Il s'agissait de Thomas Jefferson, de la Virginie, dont les relations avec Lord Dunmore, représentant de la Couronne en poste dans cette région, étaient aussi tendues que celles d'Adams et de Hancock avec leur gouverneur.

Peu après la publication de son ouvrage, Jefferson apprit qu'il était poursuivi pour haute trahison envers le gouvernement de Sa Majesté. Inspiré par cette menace, l'un des collègues de Jefferson, Patrick Henry, exprima le fond de sa pensée, concluant ses remarques par une phrase qui demeurera pour toujours : « Si cela doit être une trahison, alors tirons-en le meilleur parti. »

Chaque fois que vous parlez en présence d'une personne qui en connaît beaucoup, vous lui permettez de mesurer le degré exact de vos propres connaissances !

Ce sont de tels hommes qui, sans pouvoir, sans autorité, sans armée, sans argent, dès l'ouverture du Premier Congrès continental, et ensuite pendant deux ans, à intervalles réguliers, statuèrent sur le sort des colonies. Ceci jusqu'au 7 juin 1776, date à laquelle Richard Henry Lee s'adressa en ces termes à l'assemblée ahurie et à son président :

« Messieurs, je soumets à votre approbation la motion suivante voulant que les Colonies Unies soient et doivent de droit être des

Copyright © 2014 Editions AdA.

États indépendants, libérés de toute obéissance envers la Couronne britannique et de tout lien politique avec l'État de Grande-Bretagne. »

L'on débattit si fiévreusement et si longtemps de l'étonnante proposition de Lee qu'il commença à perdre patience. Et enfin, après plusieurs jours de délibérations, il reprit la parole et déclara d'une voix ferme et claire : « M. le président, nous avons discuté des journées entières sur cette question. Elle est notre seule issue. Alors, pourquoi attendre davantage ? Pourquoi délibérer encore et encore ? Que cet heureux jour donne naissance à une République américaine dont le but ne sera pas de dévaster ou de conquérir, mais de rétablir le règne de la paix et de la loi. Les regards de l'Europe sont tournés vers nous. Elle exige de nous un exemple vivant de liberté qui peut présenter un contraste, pour la félicité des citoyens, avec la tyrannie sans cesse croissante. »

Le changement ne viendra pas si nous attendons après quelqu'un d'autre ou un autre moment. Nous sommes ceux que nous avons attendus. Nous sommes le changement que nous recherchons.

BARACK OBAMA

Avant le vote final de la proposition, Lee fut rappelé en Virginie auprès d'un membre de sa famille gravement malade. Mais avant de partir, il remit sa cause entre les mains de son ami Thomas Jefferson, qui lui promit de lutter jusqu'à ce qu'une décision favorable fut prise. Peu de temps après, le président du Congrès, Hancock, nommait Jefferson président du Comité chargé de rédiger la Déclaration d'indépendance.

Le Comité travailla longtemps à l'élaboration d'un document d'autant plus difficile à rédiger que chaque homme qui le signerait, après son acceptation par le Congrès, signerait en même temps son arrêt de mort advenant que, dans la bataille inévitable qui opposerait les colonies à la Grande-Bretagne, celle-ci remporte la victoire.

Le document fut rédigé et, le 28 juin, le manuscrit fut lu devant le Congrès. Pendant plusieurs jours, on en discuta les termes et on en modifia quelques passages, et enfin, le document fut prêt. Le 4 juillet 1776, Thomas Jefferson, debout sans peur devant l'Assemblée, lisait à haute voix la Déclaration née de la décision la plus importante qui fut jamais couchée sur papier.

« Dites au monde ce que vous avez l'intention de faire, mais pas avant de le lui avoir montré. »

« Lorsque dans le cours des événements humains, il devient nécessaire pour un peuple de dissoudre les liens politiques qui l'ont attaché à un autre et de prendre, parmi les puissances de la terre, la place séparée et égale à laquelle les lois de la nature et du Dieu de la nature lui donnent droit, le respect dû à l'opinion de l'humanité oblige à déclarer les causes qui le déterminent à la séparation [...] »

Copyright © 2014 Editions AdA.

Toute mauvaise décision que vous avez déjà prise perdra de son importance lorsque vous concentrerez votre attention sur une raison créative de vivre ici et maintenant.

RAYMOND CHARLES BARKER

Lorsque Jefferson eut fini de le lire, le document fut soumis au vote, accepté et signé par les cinquante-six hommes, chacun mettant sa vie en jeu en prenant la décision d'apposer son nom sur ce papier. Mais grâce à cette décision, une nation destinée à apporter à l'humanité le privilège de prendre des décisions vit le jour.

Grâce à des décisions prises dans un semblable esprit de foi, et seulement grâce à de telles décisions, les hommes peuvent résoudre leurs problèmes personnels et obtenir pour eux-mêmes de grands patrimoines de richesses matérielles et spirituelles. Ne l'oublions pas !

Analysez les événements qui ont mené à la Déclaration d'indépendance et soyez convaincu que cette nation, qui est maintenant en position de commander le respect et le pouvoir parmi toutes les nations du monde est issue d'une décision créée par un groupe d'esprit maître constitué de cinquante-six hommes. Notez bien que c'est leur décision qui assura le succès des armées de Washington, car l'esprit de cette décision était dans le cœur de chaque combattant à ses côtés, et a servi de pouvoir spirituel qui rend la défaite impossible.

Notez également (avec un grand bénéfice personnel) que le pouvoir qui permit à cette nation de gagner sa liberté est celui-là même que peut utiliser tout homme déterminé. Ce pouvoir est fait des principes exposés dans ce livre. Il ne sera pas difficile de découvrir, dans le récit historique de la Déclaration d'indépendance, que le désir, la décision, la foi, la persévérance, l'élaboration de plans et l'efficacité du groupe d'esprit maître ont été six des principes qui ont déterminé la victoire.

Tout au long de la philosophie contenue dans cet ouvrage, vous lirez qu'une pensée doublée d'un désir ardent a tendance à se transformer en son équivalent physique. Avant de passer à autre chose, j'aimerais vous dire que l'on peut trouver dans cette histoire, ainsi que dans celle de la United States Steel Corporation, une description parfaite de la méthode par laquelle l'esprit opère cette étonnante transformation.

Dans vos recherches du secret de la méthode, ne vous attendez pas à un miracle, car vous n'en trouverez pas. Vous ne trouverez que les lois éternelles de la nature, que n'importe quel homme peut utiliser s'il a assez de foi et de courage.

Dans vos recherches du secret de la méthode, ne vous attendez pas à un miracle, car vous n'en trouverez pas. Vous ne trouverez que les lois éternelles de la nature, que n'importe quel homme peut utiliser s'il a assez de foi et de courage. Elles peuvent être utilisées pour libérer un pays comme pour faire fortune. Il n'y a aucun frais, outre le temps nécessaire à les comprendre et à se les approprier.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ceux qui prennent leurs décisions rapidement et définitivement savent ce qu'ils veulent et généralement l'obtiennent. Un chef, dans n'importe quel domaine, décide toujours vite et sûrement. Et c'est pour cela qu'il est un chef. Le monde a l'habitude de chérir celui dont les mots et les actes prouvent qu'il sait où il va.

Nos croyances en une vie riche dans l'avenir ont peu d'importance à moins que cela ne se traduise par une vie qui soit riche au présent. C'est aujourd'hui qui devrait être le plus beau jour de notre vie.

THOMAS DREIER

L'indécision est une habitude qui commence généralement assez jeune. Puis elle s'installe lorsque le jeune poursuit ses études, d'abord au primaire, puis au secondaire, et même jusqu'à l'université, sans but bien précis quant à ce qu'il fait. La principale faiblesse de tous les systèmes d'éducation est qu'ils n'enseignent ni n'encouragent l'habitude de prendre des décisions précises et fermes.

Il serait utile qu'aucun collège ou université ne permette l'inscription d'un étudiant à moins que cet étudiant n'ait énoncé le but principal de ses études. Et il serait encore plus utile que chaque étudiant qui commence l'école soit obligé d'accepter une formation à prendre des décisions et obligé de passer un test à cet effet avant d'être autorisé à poursuivre ses études.

Et l'habitude de l'indécision, acquise à cause de failles de nos systèmes scolaires, suit et influence cet étudiant dans le choix de son métier. Si tant est qu'il arrive à en choisir un. Généralement, le jeune qui vient de terminer ses études cherche n'importe quel travail et accepte, parce qu'il est indécis par habitude, le premier emploi qu'on lui propose. Quatre-vingt-dix-huit pour cent des petits salariés actuels doivent leur situation au fait qu'ils ont manqué de décision à planifier un poste défini et de jugement lorsqu'il s'est agi de choisir un employeur.

La fermeté et la précision dans les décisions exigent toujours du courage, un grand courage, parfois. Les cinquante-six hommes qui ont ratifié la Déclaration d'indépendance risquèrent leur vie en apposant leur signature au bas de ce document. La personne qui prend une décision précise et ferme d'obtenir un emploi en particulier et qui fait payer à la vie le prix qu'il demande ne met pas sa vie en jeu sur cette décision, il met en jeu sa liberté économique. L'indépendance financière, la richesse, une entreprise florissante et des professions enviables ne sont pas à la portée de celui qui néglige ou qui refuse de les vouloir, de planifier en conséquence et de les solliciter. Est assuré de faire fortune celui qui le désire, au même titre que Samuel Adams désirait l'indépendance des colonies.

Ceux qui prennent leurs décisions rapidement et définitivement savent ce qu'ils veulent et généralement l'obtiennent.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Le pouvoir qui est en vous est dans les choses qui vous entourent, et lorsque vous commencez à aller de l'avant, les choses s'arrangeront à votre avantage.

WALLACE D. WATTLES

Dans le chapitre sur l'élaboration des plans, vous trouverez des instructions complètes sur la mise en marché de chaque type de services personnels. Vous trouverez également des renseignements détaillés sur la manière de choisir l'employeur que vous préférez et l'emploi précis que vous désirez. Ces directives ne vous seront d'aucune utilité à moins que vous ne décidiez avec précision et fermeté de les organiser en plan d'action.

Si vous priez pour obtenir quelque chose, tout en ayant peur de ne pas être exaucé, vous priez *en vain.*

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Quel est le contraire de la décision (page 165) ?
- Êtes-vous de ceux qui prennent des décisions rapidement et qui ne changent d'idée que lentement ou rarement ? Quelles répercussions cela a-t-il sur votre vie ?
- À quel point êtes-vous influencé par les opinions des autres ?
- Napoleon Hill écrit : « Dites au monde ce que vous avez l'intention de faire, mais pas avant de le lui avoir montré. » Comment pouvez-vous mettre cela en pratique dans votre vie et dans la poursuite de vos objectifs ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 9

LA PERSÉVÉRANCE

L'effort nécessaire pour avoir la foi

Huitième étape vers la richesse

La persévérance est l'un des facteurs essentiels à la transformation du désir d'argent en son équivalent matériel. À l'origine de la persévérance, il y a le pouvoir de la volonté.

Les grandes œuvres sont réalisées non grâce à la force, mais grâce à la persévérance.

SAMUEL JOHNSON

Conjugués adéquatement, le pouvoir de la volonté et le désir forment une combinaison irrésistible. Les hommes qui gagnent de grosses fortunes donnent souvent l'impression d'être durs et froids. La plupart du temps, on ne les comprend pas. Au pouvoir de la volonté, ils allient la persévérance, et c'est avec ces deux qualités qu'ils *assurent* la réalisation de leurs objectifs.

On a souvent considéré à tort Henry Ford comme un homme dur et froid. Cette fausse croyance vient de l'habitude de Ford de s'en tenir à tous les plans qu'il a élaborés avec persévérance.

La plupart des gens sont prêts à abandonner leurs buts et leurs projets au premier signe d'opposition ou d'échec. Il y en a très peu qui, malgré les obstacles, persévèrent jusqu'à ce qu'ils atteignent leur but. En font partie les Ford, Carnegie, Rockfeller et Edison de ce monde.

Le mot « persévérance » n'a pas de valeur héroïque. C'est une qualité qui est au caractère de l'homme ce que le carbone est à l'acier.

La constitution d'une fortune demande généralement l'application de l'ensemble des treize principes de base de cette philosophie, qui doivent être compris et appliqués avec persévérance par tous ceux qui accumulent des richesses.

À l'origine de la persévérance, il y a le pouvoir de la volonté.

Si vous lisez ce livre dans l'intention d'appliquer l'enseignement qu'il véhicule, la meilleure façon de tester votre persévérance sera de suivre à la lettre les six étapes décrites dans le deuxième chapitre. À moins, bien sûr, que vous ne soyez l'un de ces deux individus sur cent à avoir déjà un but défini et un plan précis pour l'atteindre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Autrement, lisez ces instructions, et intégrez-les à votre vie de tous les jours sans jamais oublier de les mettre en application.

Rien ne peut arriver de mieux à un homme ou à une femme que de devenir indépendant.

WALLACE D. WATTLES

L'auteur vous le rappelle à ce stade, parce que le manque de persévérance est l'une des causes les plus importantes de l'échec. Et de plus, l'expérience auprès de milliers de gens a démontré que le manque de persévérance était une faiblesse que partageaient la majorité des hommes. Mais c'est une faiblesse contre laquelle on peut lutter, d'autant plus facilement que le désir de la vaincre est grand.

Le désir est à l'origine de toute réalisation. Ne l'oubliez jamais. Un petit désir n'apporte que de maigres résultats, de même qu'un petit feu donne peu de chaleur. Si vous manquez de persévérance, combattez cette faiblesse en attisant le feu sous vos désirs.

Lisez ce livre jusqu'au bout, puis revenez au chapitre deux, qui traite du désir, et appliquez *immédiatement* les instructions liées aux six étapes qui y sont présentées. L'ardeur avec laquelle vous les suivrez indiquera clairement la qualité de votre désir à gagner de l'argent. Si vous vous sentez plus ou moins indifférent, vous n'avez pas encore cette « volonté d'argent » indispensable à qui veut faire fortune.

De même que l'eau est attirée par l'océan, la fortune est attirée par ceux qui ont préparé leur esprit à la recevoir. Vous trouverez dans ce livre tous les stimuli nécessaires pour mettre tout esprit normal « au diapason » des vibrations qui attireront l'objet de votre désir.

Si vous vous rendez compte que vous avez de la difficulté à persévérer, suivez les instructions du chapitre qui traite du groupe d'« esprit maître » et organisez le vôtre. Grâce aux efforts coopératifs des membres, vous développerez votre persévérance. Dans les chapitres sur l'autosuggestion et le subconscient, vous trouverez d'autres instructions allant dans le sens du développement de la persévérance. Suivez-les jusqu'à ce que votre subconscient ait une image claire de l'objet de votre désir. Et désormais, vous ne serez plus handicapé par le manque de persévérance.

Conjugués adéquatement, le pouvoir de la volonté et le désir forment une combinaison irrésistible.

Que vous soyez éveillé ou endormi, votre subconscient travaille en permanence.

Appliquer ces règles de manière occasionnelle seulement ne vous sera d'aucune utilité. Pour obtenir des résultats, vous devez les observer continuellement jusqu'à ce que cette discipline devienne pour vous une seconde nature. D'aucune autre manière, vous ne pourrez développer votre « volonté d'argent ».

Copyright © 2014 Editions AdA.

La pauvreté est attirée facilement par un esprit qui y est favorable, au même titre que l'argent est attiré par celui dont l'esprit est préparé à le recevoir, les mêmes lois s'appliquant. La pauvreté s'emparera de l'esprit qui n'est pas occupé par la « volonté d'argent ». La pauvreté se développe par l'application inconsciente des habitudes qui y sont favorables. Quiconque n'est pas né avec cette « volonté d'argent » doit la créer de toutes pièces.

Le courage et la persévérance sont des talismans magiques devant lesquels les difficultés disparaissent et les obstacles s'évanouissent.

JOHN QUINCY ADAMS

Si vous comprenez la pleine signification du paragraphe précédent, vous comprendrez le rôle de la persévérance dans la création d'une fortune. Sans persévérance, vous échouerez avant d'avoir commencé. Avec la persévérance, vous gagnerez.

Vous avez sans doute déjà fait des cauchemars ; en voici un qui peut vous aider à comprendre toute la valeur de la persévérance. Vous êtes au lit, à demi inconscient, et vous avez l'impression que vous étouffez. Vous êtes incapable de vous retourner ou de bouger le moindre muscle. Vous vous rendez compte que vous devez commencer par retrouver l'usage de vos muscles. Par des efforts persévérants de volonté, vous arrivez à mouvoir les doigts d'une main. En persistant, vous flexez les muscles de vos bras et vous parvenez enfin à les lever. Puis, de la même façon, vous parvenez à maîtriser l'autre main et l'autre bras, une jambe, puis l'autre. Enfin, dans un suprême effort de volonté, vous bougez tout votre système musculaire et émergez du cauchemar. Vous y êtes parvenu étape par étape.

Il se peut que vous ayez besoin d'« émerger » de votre inertie, par le même moyen, en commençant lentement au début, puis en accélérant, jusqu'à ce que vous obteniez votre pleine volonté. Soyez persévérant, peu importe que vous deviez, au début, avancer lentement. Avec la persévérance viendra le succès.

Choisissez soigneusement les membres de votre groupe d'esprit maître et assurez-vous qu'au moins une personne peut vous aider à développer votre persévérance. Certaines des personnes qui ont accumulé de grandes fortunes y furent contraintes par la nécessité. Elles ont développé l'habitude de la persévérance et *sont devenues persévérantes*, parce qu'elles y ont été obligées par les circonstances.

La plupart des gens sont prêts à abandonner leurs buts et leurs projets au premier signe d'opposition ou d'échec. Il y en a très peu qui, malgré les obstacles, persévèrent jusqu'à ce qu'ils atteignent leur but.

Rien ne peut remplacer la persévérance ! Aucune autre qualité ne peut la supplanter ! Ne l'oubliez pas et cela vous réconfortera, au début, lorsque le chemin vous semblera ardu et long.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La persévérance est l'un des grands éléments du succès. Si vous frappez suffisamment fort et suffisamment longtemps à la porte, vous serez assuré de devenir quelqu'un.

HENRY WADSWORTH LONGFELLOW

Ceux qui ont cultivé l'habitude de la persévérance ont acquis une assurance contre l'échec. Peu importe le nombre de leurs défaites, ils sont certains d'enfin arriver au haut de l'échelle. Il semble parfois qu'un guide invisible teste les hommes en leur faisant subir toutes sortes d'épreuves. Ceux qui s'en relèvent et ne se découragent pas atteignent leur but. Et le monde leur crie : « Victoire ! Je savais que tu pouvais y arriver ! » Le guide invisible ne vous laisse rien entreprendre sans mettre votre persévérance à l'épreuve. Ceux qui ne sont pas capables d'en prendre ne seront pas à la hauteur.

Par contre, ceux qui le peuvent sont magnifiquement récompensés pour leur persévérance. En compensation, ils atteindront le but qu'ils se sont fixé. Et ce n'est pas tout ! Ils obtiendront quelque chose d'infiniment plus important qu'une compensation matérielle ; ils acquerront la connaissance que tout échec porte en soi le germe d'une réussite équivalente.

Il y a des exceptions à la règle. Certaines personnes connaissent par expérience la valeur de la persévérance. Ce sont celles qui savent que les défaites ne sont que passagères. Ce sont celles dont les désirs sont mis en application avec tant de persévérance que les échecs se transforment finalement en victoires. Nous qui nous tenons sur les lignes de touche de la vie voyons le nombre incroyablement élevé de ceux qui sont engloutis par la défaite pour ne plus jamais se relever. Nous voyons aussi les rares personnes qui voient en la défaite *un appel urgent à redoubler d'effort.* Heureusement, ces personnes n'apprennent jamais à accepter la marche arrière de la vie. Mais ce que nous ne voyons pas, ce que nous soupçonnons d'exister, c'est la force irrésistible et silencieuse qui vient les aider à lutter contre le découragement. Cette force n'est autre que la persévérance. Et une chose que nous savons tous, c'est que sans cette persévérance, aucun succès n'est possible, dans quelque domaine que ce soit.

Le manque de persévérance était une faiblesse que partageaient la majorité des hommes. Mais c'est une faiblesse contre laquelle on peut lutter, d'autant plus facilement que le désir de la vaincre est grand.

Ayant écrit ces lignes, je lève les yeux de mon ouvrage et regarde devant moi la grande et mystérieuse « Broadway », à la fois « cimetière de tant d'espoirs déçus » et « porte d'entrée de la chance ». Des gens du monde entier sont venus y chercher fortune, célébrité, puissance, amour ou tout ce que les êtres humains appellent le succès. De temps en temps, un individu se détache de la masse, et le monde apprend qu'une nouvelle personne a eu le dessus sur Broadway. Mais Broadway n'est pas facile à conquérir.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Elle reconnaît le talent, le génie, mais ne paie en espèces que celui qui refuse d'abandonner.

Et nous savons alors que celui-ci a découvert le secret pour conquérir Broadway. Et ce secret se résume en un mot : persévérance.

Soyez conscient de la vraie valeur du temps ! Cueillez et saisissez chaque moment, et profitez-en. Mettez de côté l'oisiveté, la paresse et la procrastination. Ne remettez jamais à demain ce que vous pouvez faire aujourd'hui.

LORD CHESTERFIELD

Il nous est révélé dans la lutte que mena Fannie Hurst, dont la persévérance lui a permis de conquérir la « grande voie blanche ». Elle arriva à New York en 1915 pour vivre de sa plume. La conversion de ses écrits en richesse n'arriva pas rapidement, mais elle finit par arriver. Pendant quatre ans, Fannie Hurst observa les « trottoirs de New York » pour en connaître le plus possible. Elle passa ses journées à travailler et ses nuits à espérer. Lorsque son espoir était pratiquement réduit à néant, elle ne s'est pas dit : « Très bien, Broadway, tu as gagné ». Elle s'est dit : « Très bien, Broadway, tu en as dévoré d'autres, mais moi je suis décidée à ne pas me laisser faire et tu ne m'auras pas, c'est moi qui t'aurai. »

Un éditeur (le *Saturday Evening Post*) lui renvoya *trente-six fois* ses manuscrits avant d'en accepter un et de le publier. Un écrivain ordinaire, de même que toute autre personne « ordinaire » dans tout autre domaine, aurait abandonné la partie à la suite du premier refus. Mais elle battit le pavé pendant quatre ans au rythme des refus de l'éditeur parce qu'elle était déterminée à gagner.

Puis vint la « récompense ». Le sort avait été brisé, le guide invisible avait mis Fannie Hurst à l'épreuve et vu qu'elle pouvait « en prendre ». Et à partir de ce moment-là, ce furent les éditeurs qui se mirent à la solliciter. Elle gagna tant d'argent et si vite qu'elle arrivait à peine à le compter. Puis les producteurs de cinéma s'intéressèrent à son œuvre, et l'argent se mit à couler à flots. Les droits cinématographiques de son dernier roman, *Great Laughter*, lui ont rapporté cent mille dollars, soit le prix le plus élevé à ce jour payé pour une histoire avant sa publication. Et les droits pour la vente du livre lui rapporteront fort probablement beaucoup plus.

Un petit désir n'apporte que de maigres résultats, de même qu'un petit feu donne peu de chaleur. Si vous manquez de persévérance, combattez cette faiblesse en attisant le feu sous vos désirs.

En bref, voilà une illustration de ce que la persévérance peut accomplir. Le cas de Fannie Hurst n'est pas exceptionnel. Soyez certain que tous ceux, hommes ou femmes, qui ont amassé une grosse fortune ont dû, en premier lieu, acquérir la persévérance. Broadway peut donner à n'importe quel mendiant une tasse de café et un sandwich, mais elle exige de la persévérance de la part de ceux qui sont à la poursuite d'enjeux plus importants.

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'énergie suit l'action.

JOEL FOTINOS

Kate Smith ne pourra que dire « amen » lorsqu'elle lira ceci. Pendant des années, elle a chanté, sans argent et sans salaire, devant chaque micro devant lequel elle passait. Broadway lui disait : « Viens le chercher, si tu es capable d'en prendre. » Et elle en prit jusqu'à ce qu'un jour heureux, Broadway se lassa et lui dit : « À quoi bon ? Tu ne te laisseras pas faire, alors donne-nous ton prix et va travailler au plus vite. » Et Kate Smith fit son prix ! Et il était élevé. Si élevé qu'une semaine de salaire est de loin plus que ce que gagnent la majorité des gens en une année complète.

En vérité, la persévérance paie !

Et voici une chose d'une grande importance. Des milliers de chanteuses aussi talentueuses que Kate Smith arpentent Broadway, à la recherche de leur « coup de pouce », mais sans succès. D'innombrables autres, dont beaucoup ne chantaient pas mal du tout, sont allées et venues, sans y arriver, car elles n'ont pas eu le courage de persévérer, jusqu'à ce que Broadway se lasse de leur tourner le dos.

La persévérance est un état d'esprit, elle peut donc se cultiver.

Et comme tous les états d'esprit, la persévérance repose sur des éléments précis :

a. **Un but précis.** Pour développer la persévérance, il est primordial de savoir ce que l'on veut. Un but bien ancré aide à surmonter de nombreuses difficultés.
b. **Le désir.** Lorsqu'on poursuit l'objet d'un ardent désir, il est relativement plus facile d'acquérir et de maintenir la persévérance.
c. **La foi en soi.** Croire en sa propre aptitude à mener à bien un plan encourage à le suivre avec persévérance. (La foi en soi peut être développée par le principe de l'autosuggestion ; voir le chapitre qui en traite.)
d. **La précision des plans.** Des plans structurés, même s'ils se révèlent mauvais et absolument irréalisables, sont un encouragement à persévérer.
e. **Des connaissances exactes.** Savoir, par expérience et observation, que nos plans sont bons est un encouragement à persévérer. « Présumer » plutôt que « connaître » détruit la persévérance.

L'ardeur avec laquelle vous les suivrez [les instructions] indiquera clairement la qualité de votre désir à gagner de l'argent.

Copyright © 2014 Editions AdA.

f. **La coopération.** La sympathie, la compréhension des autres et la coopération harmonieuse ont tendance à développer la persévérance.
g. **La volonté.** La concentration sur l'élaboration des plans indispensables à la réalisation du but poursuivi conduit à la persévérance.
h. **L'habitude.** La persévérance est le résultat direct de l'habitude. L'esprit absorbe les expériences de la journée ; il s'en nourrit. La peur, le pire de tous les ennemis, peut être entièrement éliminée par *la répétition imposée d'actes de courage.* Tous ceux qui ont fait du service actif pendant la guerre le savent.

Si vous désirez avancer et que vous ne le faites pas, rappelez-vous que cela ne peut être que parce que vous vous contentez d'y penser au lieu d'agir. Vous devez agir aussi bien que vous pensez.

WALLACE D. WATTLES

Avant d'en terminer avec la persévérance, faites votre propre inventaire et voyez dans quelle mesure cette qualité essentielle vous fait défaut. Évaluez-vous courageusement, point par point, pour voir lesquels des huit facteurs de la persévérance il vous manque. Cette analyse vous conduira peut-être à des découvertes qui vous permettront de vous prendre en main.

LES SYMPTÔMES DU MANQUE DE PERSÉVÉRANCE

Vous trouverez ici les vrais ennemis qui vous barrent le chemin de toute réalisation importante. Vous découvrirez non seulement les « symptômes » indiquant la faiblesse de votre persévérance, mais aussi les causes inconscientes de cette faiblesse. Analysez-vous franchement si vous voulez vraiment savoir qui vous êtes et ce que vous êtes capable d'entreprendre.

Voici les faiblesses qui doivent être vaincues par tous ceux qui cherchent à faire fortune :

1. L'impossibilité de reconnaître et de définir clairement ce que l'on veut.
2. L'hésitation ou procrastination, avec ou sans cause apparente. (Généralement justifiée par son incroyable lot d'alibis et d'excuses.)
3. Le manque d'intérêt pour acquérir une connaissance spécialisée.

De même que l'eau est attirée par l'océan, la fortune est attirée par ceux qui ont préparé leur esprit à la recevoir.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Notre plus grande gloire n'est pas de ne jamais échouer, mais de nous relever chaque fois que nous tombons.

OLIVER GOLDSMITH

4. L'indécision et l'habitude de laisser les autres prendre toutes les décisions à notre place au lieu d'y faire face carrément. (Également justifiée par des alibis et des excuses.)
5. L'habitude de se reposer sur des excuses au lieu de créer des plans précis pour trouver une solution à son problème.
6. Le contentement de soi. Il n'y a malheureusement rien à faire contre cette maladie et aucun espoir pour ceux qui en souffrent.
7. L'indifférence qui se manifeste habituellement par la recherche systématique de compromis là où il y aurait lieu de faire face aux obstacles et d'essayer de les franchir.
8. L'habitude de critiquer les erreurs des autres et d'accepter des circonstances défavorables comme inévitables.
9. La tiédeur d'un désir qui vient d'une négligence dans le choix des motifs qui entraînent l'action.
10. La volonté et même parfois la hâte d'abandonner au premier signe de défaite. (Fondées sur une ou plusieurs des six peurs fondamentales.)
11. L'absence de plans organisés et soigneusement rédigés qui pourraient être analysés.
12. L'habitude de négliger l'occasion qui se présente.
13. Souhaiter au lieu de vouloir.
14. L'habitude de faire des compromis avec la pauvreté au lieu de vouloir la fortune. Le manque total d'ambition d'*être*, d'*agir*, de *posséder*.
15. La quête de raccourcis menant à la fortune ; essayer d'obtenir sans rien donner en retour, qui se traduit généralement par le jeu ou la poursuite de « bonnes affaires ».
16. La peur d'être critiqué, la peur du « qu'en-dira-t-on » qui fait échouer autant l'élaboration que l'application de plans. Cet ennemi numéro 1 se cache généralement dans le subconscient où il est plus difficile de le détecter. (Voir dans un des chapitres suivants les six peurs fondamentales.)

Appliquer ces règles de manière occasionnelle seulement ne vous sera d'aucune utilité. Pour obtenir des résultats, vous devez les observer continuellement jusqu'à ce que cette discipline devienne pour vous une seconde nature. Vous ne pourrez développer votre « volonté d'argent » d'aucune autre manière.

Examinons certains des symptômes de cette peur d'être critiqué. La plupart des gens permettent à leurs parents, à leurs amis et aux autres de les influencer à tel point qu'ils n'osent vivre leur propre vie de peur d'être critiqués.

Copyright © 2014 Editions AdA.

De nombreuses personnes font de mauvais mariages et s'entêtent à mener une vie malheureuse parce que la peur d'être critiquées les empêche de divorcer pour corriger cette erreur. (Quiconque ayant été soumis à cette forme de peur sait les dommages irréparables qu'elle peut entraîner, en détruisant l'ambition, la confiance en soi et le désir de réalisation.)

La diligence est la mère de la bonne fortune.

BENJAMIN DISRAELI

Des millions de gens, après avoir quitté l'école, renoncent à un enseignement complémentaire par peur d'être critiqués.

Des hommes et des femmes de tous âges permettent à leurs parents de briser leur vie au nom du devoir, par peur de la critique. (Or, le devoir n'exige pas la destruction des ambitions personnelles et n'enlève pas le droit à une personne de vivre comme il lui plaît.)

Par peur d'être critiqués en cas d'échec, des gens refusent de saisir leur chance en affaires. *La peur des critiques est, dans ce cas, plus forte que le désir de la réussite.*

Trop d'individus renoncent aux visées ambitieuses ou négligent de choisir la profession qui les tente, de crainte que parents et faux amis ne disent : « Ne vise pas si haut, les gens vont penser que tu es fou. »

Lorsqu'Andrew Carnegie me suggéra de consacrer vingt ans de ma vie à l'élaboration d'une philosophie du succès, ma première réaction fut d'avoir peur de ce que les gens en diraient. Cette suggestion avait déterminé un objectif, bien plus ambitieux que n'importe quel but que je n'avais jamais imaginé. Aussi rapidement que l'éclair, mon esprit se mit à forger alibis et excuses, tous attribuables à la peur inhérente de la critique. Quelque chose en moi me disait : « C'est un gros travail qui demande trop de temps. Que va en penser ta famille ? Et comment gagneras-tu ta vie ? Personne ne s'est essayé à établir une philosophie du succès, quel droit as-tu de t'en croire capable ? Qui es-tu pour viser si haut ? Souviens-toi de ton humble origine. Que sais-tu de la philosophie ? Les gens vont te prendre pour un fou (et ils l'ont fait). Pourquoi personne d'autre ne l'a-t-il pas fait avant moi ? »

La pauvreté est attirée facilement par un esprit qui y est favorable, au même titre que l'argent est attiré par celui dont l'esprit est préparé à le recevoir, les mêmes lois s'appliquant. La pauvreté s'emparera de l'esprit qui n'est pas occupé par la « volonté d'argent ».

Ces questions et beaucoup d'autres assaillirent mon esprit et m'obligèrent à réfléchir. Si je donnais suite à la suggestion de Carnegie, il me semblait que le monde entier me ridiculiserait.

J'avais là une belle occasion de tuer toute ambition avant qu'elle ne s'empare de moi. Plus tard, après avoir étudié la vie de milliers de personnes, je découvris que la plupart des idées sont mort-nées

Copyright © 2014 Editions AdA.

Je ne crois pas qu'il y ait de qualité aussi essentielle au succès que la persévérance. Elle vient à bout de presque tout, même de la nature.

JOHN D. ROCKEFELLER

et qu'elles ont besoin qu'on leur insuffle la vie par les plans précis d'une action immédiate. Le moment où l'on nourrit une idée est le moment de sa vraie naissance. Chaque minute où elle vit lui donne une meilleure chance de survie. La peur de la critique est au cœur de l'anéantissement de la plupart des idées qui n'atteignent jamais le stade de la planification et de l'action.

Beaucoup de personnes vous diront que le succès matériel est grâce au seul hasard ou à un « coup de pouce ». Il y a là une part de vérité, mais ceux qui ne comptent que sur la chance sont généralement déçus parce qu'ils omettent un autre facteur important qui doit être présent pour que l'on soit assuré de réussir. C'est le fait de savoir que les coups de chance se fabriquent sur mesure.

Durant la crise de 1929, le comédien W. C. Fields perdit son argent et se retrouva sans revenu et sans travail, le vaudeville ayant été rayé du théâtre. En outre, il avait plus de soixante ans alors qu'à cet âge, beaucoup d'hommes se considèrent comme déjà « vieux ». Il était si pressé de retourner sur les planches qu'il frappa à la porte d'une industrie naissante, le cinéma parlant, pour y offrir gratuitement ses services. Pour ajouter à ses autres problèmes, il tomba et se blessa au cou. À sa place, bien des gens auraient renoncé à leur projet. Mais Fields était persévérant. Il savait que s'il persévérait, il aurait son « coup de pouce » un jour ou l'autre, et il l'eut, mais pas par la chance.

À l'âge d'environ soixante ans, Marie Dressler se retrouva seule et sans le sou, sans travail. Elle aussi se mit à la poursuite de « coups de pouce », et elle les obtint. Sa persévérance lui apporta un triomphe monumental tard dans la vie, à un âge où la plupart des hommes et des femmes ont tiré un trait sur l'ambition de réussir.

Eddie Cantor perdit tout son argent dans le krach boursier de 1929, mais il lui restait sa persévérance et son courage. Armé de ces deux qualités, en plus de deux yeux protubérants, il les exploita et réussit à gagner un revenu de dix mille dollars par semaine ! Vérifiez-le par vous-même. Une personne qui est persévérante peut s'en tirer très bien même si elle ne possède pas beaucoup d'autres qualités.

Sans persévérance, vous échouerez avant d'avoir commencé. Avec la persévérance, vous gagnerez.

Le seul « coup de pouce » sur lequel quiconque peut compter est le « coup de pouce » que l'on se donne à soi-même. Et ces coups de chance arrivent par la mise en pratique de la persévérance. Et le point de départ est un but bien précis.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Examinez les cent premières personnes que vous rencontrerez et demandez-leur ce qu'elles désirent le plus dans la vie. Quatre-vingt-dix-huit d'entre elles ne sauront pas quoi vous répondre. Si vous les pressez de vous répondre, certains répondront « la sécurité », quelques-uns diront « l'argent », d'autres, « la renommée » et « le pouvoir », et d'autres encore diront « la reconnaissance sociale », « une vie facile », « la capacité de chanter, de danser ou d'écrire », mais personne ne sera en mesure de définir ces termes ni de donner la moindre indication d'un plan par lequel ils comptent atteindre ces souhaits exprimés en termes vagues. Les richesses ne découlent pas des souhaits, elles viennent de plans précis, soutenus par des désirs définis et une persévérance à toute épreuve.

Nous sommes ce que nous faisons à répétition. L'excellence n'est donc pas une action, mais une habitude.

ARISTOTE

COMMENT DÉVELOPPER LA PERSÉVÉRANCE

Il existe quatre étapes simples qui mènent à l'habitude de la persévérance. Elles ne requièrent pas une intelligence au-dessus de la moyenne, ni une éducation exceptionnelle ni trop de temps ou d'efforts. Il suffit de suivre ces quatre étapes :

1. Un but bien précis et le désir ardent de le réaliser.
2. Un plan précis qui s'exprime par une action soutenue.
3. Un esprit absolument étanche aux influences pernicieuses ainsi qu'aux suggestions négatives des parents, des amis et de l'entourage.
4. Un lien amical avec celui ou ceux qui vous encourageront à persister dans votre plan et vers votre but.

Ces quatre étapes sont essentielles au succès dans tous les domaines. Du reste, l'énoncé des treize principes de cette philosophie du succès et la manière de les appliquer insistent sur la nécessité de faire de ces quatre étapes des *habitudes* bien ancrées.

Rien ne peut remplacer la persévérance ! Aucune autre qualité ne peut la supplanter ! Ne l'oubliez pas et cela vous réconfortera, au début, lorsque le chemin vous semblera ardu et long.

Ce sont les étapes par lesquelles on peut diriger son destin économique.

Ce sont les étapes qui mènent à la liberté et à l'indépendance de la pensée.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Dans la confrontation entre le ruisseau et le rocher, le ruisseau gagne toujours, non par la force, mais grâce à la persévérance.

H. JACKSON BROWN JR

Ce sont les étapes qui mènent aux richesses, en grandes ou en petites quantités.

Elles pavent la voie au pouvoir, à la célébrité et à la reconnaissance universelle.

Ce sont les quatre étapes qui garantissent les « coups de pouce » favorables.

Ce sont les étapes qui convertissent les rêves en réalités physiques.

Elles mènent également à la maîtrise de la peur, du découragement et de l'indifférence.

Une récompense magnifique attend tous ceux qui apprennent à suivre ces quatre étapes. Il s'agit du privilège de pouvoir décider de son propre sort et de tirer de la vie ce que l'on veut en tirer.

Je ne connais pas les faits, mais je peux supputer que le grand amour de madame Wallis Simpson pour un homme n'était ni un accident ni simplement le résultat de « coups de pouce » favorables. Il y avait là un désir ardent et une quête attentive à chaque étape du chemin. Son premier devoir était d'aimer. Qu'y a-t-il de plus grand sur terre ? Le Maître a dit que c'était l'amour, pas les règles édictées par les hommes ni les critiques, l'amertume, la calomnie ou les « mariages » politiques, mais l'amour.

Elle savait ce qu'elle voulait, et pas seulement une fois après avoir rencontré le prince de Galles, bien avant ça. Après deux échecs matrimoniaux, elle eut le courage de persister dans sa recherche de l'amour. « Avant tout, sois loyal envers toi-même ; et, aussi infailliblement que la nuit suit le jour, tu ne pourras être déloyal envers personne. »

Son ascension des profondeurs de l'obscurité fut lente, progressive et persévérante, mais elle fut indéniable ! Elle triompha enfin envers et contre tout, et peu importe qui vous êtes ou ce que vous pensez de Wallis Simpson ou du roi qui a renoncé à sa couronne pour son amour, elle est un exemple renversant de la persévérance, un maître des règles de la détermination de qui le monde entier pourrait tirer des leçons.

Ceux qui ont cultivé l'habitude de la persévérance ont acquis une assurance contre l'échec.

Quand vous penserez à Wallis Simpson dorénavant, pensez à une femme qui savait ce qu'elle voulait et qui, pour l'avoir, fit trembler le plus grand des empires. Femmes, vous qui vous plaignez que ce monde est fait par et pour les hommes et que les femmes n'ont

Copyright © 2014 Editions AdA.

de chances égales pour réussir, étudiez soigneusement la vie de celle qui, à l'âge où les autres se croient déjà « vieilles », conquit le cœur du célibataire le plus convoité de toute la planète.

N'abandonnez jamais. Ne laissez jamais, jamais tomber ! Nous devons continuer jusqu'à la fin.

WINSTON CHURCHILL

Et que dire du roi Edward ? Quelle leçon pouvons-nous apprendre de lui dans le plus grand drame des temps modernes ? Paya-t-il trop cher l'amour de la femme qu'il aima et choisit ?

Assurément, personne d'autre que lui ne peut répondre à cette question.

Et les autres ne peuvent que se perdre en conjectures. Mais ce que nous savons, c'est que le roi est venu au monde sans l'avoir choisi. Il est né dans la richesse, sans l'avoir demandée. Il fut constamment sollicité pour se marier, les hommes politiques et les hommes d'État de l'Europe entière jetaient des douairières et des princesses à ses pieds. Et parce qu'il était l'aîné de sa famille, il avait hérité de la couronne, qu'il n'avait pas recherchée, et que, peut-être, il ne désirait pas. Pendant plus de quarante ans, il n'a pas été libre, il n'a pas pu vivre sa vie comme il l'entendait, il n'avait que très peu d'intimité et, en fin de compte, il dut assumer les tâches qui lui ont été imposées lorsqu'il a accédé au trône.

D'aucuns diront : « Avec tous ces bienfaits, le roi Edward aurait dû trouver la paix de l'esprit, la satisfaction et la joie de vivre. » Mais la vérité est que derrière les privilèges de la couronne, tout l'argent, la renommée et le pouvoir dont a hérité le roi Edward, il y avait un vide qui ne pouvait être comblé que par l'amour.

Son plus grand désir était d'aimer et d'être aimé. Bien longtemps avant de rencontrer Wallis Simpson, il sentit sans aucun doute cette grande émotion universelle tirer les ficelles de son cœur, cogner à la porte de son âme et se languir de s'exprimer.

Et lorsqu'il rencontra l'âme sœur, se languissant tout autant du même privilège d'expression divine, il la reconnut et, sans crainte ni excuses, il lui ouvrit son cœur et l'invita à y entrer. Tous les marchands de scandales du monde ne peuvent détruire la beauté de ce drame international par lequel deux personnes ont trouvé l'amour et ont eu le courage d'affronter la critique, et de renoncer à tout pour le laisser s'exprimer.

Tout échec porte en soi le germe d'une réussite équivalente.

La décision du roi Edward de renoncer à la couronne de l'empire le plus puissant au monde pour le privilège de passer le reste de sa vie avec la femme de son choix fut une décision qui a exigé du

Copyright © 2014 Editions AdA.

courage. Une décision qui avait également un prix, mais qui peut se permettre de dire que ce prix était trop élevé ? Certainement pas celui qui a dit : « Que celui d'entre vous qui n'a jamais péché lui jette la première pierre. »

La persévérance ne consiste pas en une seule longue course. Il s'agit de plusieurs petites courses successives.

WALTER ELLIOT

Rappelons à ceux qui choisissent de blâmer le duc de Windsor à cause de son désir de vivre son amour, d'avoir déclaré ouvertement son amour pour Wallis Simpson et renoncé au trône pour elle que cette déclaration faite ouvertement n'était pas essentielle. Il aurait pu suivre la coutume des liaisons clandestines qui ont prévalu en Europe pendant des siècles, sans jamais renoncer ni au trône ni à la femme de son choix, et il n'y aurait eu de plaintes de personne, ni du côté de l'Église ni chez les laïcs. Mais cet homme singulier était fait d'un autre bois. Son amour était propre. Il était profond et sincère. Il représentait la chose qu'avant toute autre il désirait réellement. C'est pourquoi il a pris ce qu'il voulait et payé le prix demandé.

Si, au cours du dernier siècle, l'Europe avait eu plus de dirigeants possédant le cœur et l'honnêteté de l'ex-roi Edward, cet infortuné hémisphère de la planète, bouillonnant d'avidité, de haine, de luxure, de connivence politique et de menaces de guerre aurait une histoire différente et surtout meilleure à raconter. Une histoire dans laquelle ce serait l'amour, et non la haine, qui régnerait.

Et pour citer les mots de Stuart Austin Wier, nous levons notre verre et portons un toast à l'ex-roi Edward et à Wallis Simpson :

> « Béni soit l'homme qui a appris que nos pensées les plus discrètes sont aussi nos pensées les plus douces à notre cœur.
>
> » Béni soit l'homme qui, des profondeurs les plus sombres, peut voir la silhouette lumineuse de l'Amour et, la voyant, chante, et en chantant dit : "Encore plus douces que les baisers échangés sont les pensées que j'ai de toi." »

Et une chose que nous savons tous, c'est que sans cette persévérance, aucun succès n'est possible, dans quelque domaine que ce soit.

Dans ces mots, nous rendons hommage aux deux personnes qui, plus que toutes autres des temps modernes, ont été victimes de la critique et malmenées parce qu'elles avaient trouvé le plus grand trésor de la vie et qu'elles l'ont proclamé. (Madame Simpson a lu et approuvé cette analyse.)

La majorité des gens dans le monde applaudiront le duc de Windsor et Wallis Simpson pour leur persévérance à chercher jusqu'à

Copyright © 2014 Editions AdA.

ce qu'ils la trouvent la plus grande récompense de la vie. Chacun de nous peut gagner à suivre leur exemple dans notre propre quête de ce que nous demandons de la vie.

Lorsque vous savez ce qu'il faut penser et faire, alors vous devez vous servir de votre volonté pour vous forcer à penser et faire les bonnes choses.

WALLACE D. WATTLES

Quel pouvoir mystique donne aux hommes persévérants la capacité de venir à bout des difficultés ? La persévérance suscite-t-elle dans l'esprit des gens une certaine forme d'activité spirituelle, mentale ou chimique qui permet d'accéder à des forces surnaturelles ? L'intelligence infinie soutient-elle celui qui se bat encore alors que la bataille est déjà perdue, et que le monde entier est contre lui ?

Je me suis posé ces questions et bien d'autres encore quand j'étudiais la vie d'hommes tels qu'Henry Ford, qui commença à zéro et bâtit un empire industriel immense avec pour seul atout la persévérance. Ou Thomas Edison qui, avec moins de trois mois de scolarité, devint le premier inventeur du monde et métamorphosa sa persévérance en machine parlante, en machine pour le cinéma, en lampe incandescente, sans parler d'une cinquantaine d'autres inventions.

J'ai eu l'heureux privilège d'analyser, année par année, et pendant longtemps, ces deux hommes singuliers. Je parle donc en connaissance de cause lorsque je dis que je n'ai trouvé en eux aucune autre qualité que la persévérance pour expliquer leur réussite extraordinaire.

Lorsqu'on étudie objectivement les prophètes, les philosophes, les hommes qui accomplirent des « miracles » et les chefs religieux du passé, on en vient à la conclusion que la persévérance, la concentration dans l'effort et la précision du but sont à la base de leurs réalisations.

Si, par exemple, vous comparez la vie étrange et fascinante de Mahomet avec celle d'hommes qui ont réussi dans notre monde moderne de l'industrie et de la finance, vous remarquerez qu'ils ont un trait important en commun : la persévérance.

Si l'étrange pouvoir qui donne de la force à la persévérance suscite votre curiosité, lisez une biographie de Mahomet, de préférence celle qui a été écrite par Essad Bey. Une brève analyse parue dans l'*Herald Tribune*, écrite par Thomas Sugrue laisse pressentir le plaisir rare qu'en retireront ceux qui prendront le temps de lire l'histoire complète de l'un des exemples les plus stupéfiants du pouvoir de la persévérance existant.

La persévérance est un état d'esprit, elle peut donc se cultiver.

Copyright © 2014 Editions AdA.

LE DERNIER GRAND PROPHÈTE

Rien au monde ne peut prendre la place de la persévérance... Le slogan « Il faut aller de l'avant » a toujours réussi et réussira toujours à résoudre les problèmes de la race humaine.

CALVIN COOLIDGE

Un compte rendu de Thomas Sugrue

« Mahomet était prophète, mais il ne fit jamais de miracle. Il n'était pas un mystique ; il n'avait pas fait d'études spéciales ; il ne se révéla publiquement qu'à l'âge de quarante ans. Lorsqu'il se présenta comme le messager de Dieu, porteur de la Parole et de la vraie religion, il fut ridiculisé et traité de fou. Les enfants lui faisaient des crocs en jambe et les femmes lui jetaient des ordures. Il fut banni de sa ville natale, La Mecque, et ses fidèles, dépouillés de leurs biens, le suivirent dans le désert. Après avoir prêché pendant dix ans, il ne récoltait qu'exil, pauvreté et moquerie. Cependant, avant que dix autres années ne se fussent écoulées, il était le grand maître de toute l'Arabie, le gouverneur de La Mecque et le chef d'une religion nouvelle qui allait se répandre du Danube aux Pyrénées jusqu'à ce que s'émousse l'élan qu'il lui avait donné et qui tenait à trois choses : le pouvoir des mots, l'efficacité de la prière, l'intimité de l'homme avec Dieu.

» Sa carrière a toujours été étonnante. Mahomet était issu des membres pauvres d'une famille influente de La Mecque. Capitale du négoce, carrefour du monde, ville de la pierre magique appelée la Kaaba, La Mecque était néanmoins une cité malsaine dont les enfants étaient souvent confiés à des Bédouins qui les élevaient dans le désert. C'est ainsi que Mahomet fut nourri, tirant sa force et sa santé du lait de mères de substitution nomades. Après avoir gardé les moutons, il devint chef caravanier pour le compte d'une riche veuve. Il fit ainsi de nombreux voyages partout en Orient, ce qui lui permit d'acquérir une connaissance approfondie d'hommes de diverses croyances et d'observer le déclin du christianisme en différentes sectes rivales. Lorsqu'il eut vingt-huit ans, Khadija, la veuve, se mit à le voir d'un œil favorable et l'épousa. Comme son père se serait opposé à un tel mariage, elle l'enivra et le garda prisonnier pendant qu'il lui donnait sa bénédiction paternelle. Pendant les douze années qui suivirent, Mahomet vécut en riche, sage et redoutable marchand. Puis il partit pour le désert, en revint avec le premier verset du Coran et dit à Khadija que l'archange Gabriel lui était apparu et l'avait appelé le « messager de Dieu ».

La plupart des idées sont mort-nées et ont besoin qu'on leur insuffle la vie par les plans précis d'une action immédiate. Le moment où l'on nourrit une idée est le moment de sa vraie naissance.

» Ce qui ressemble le plus à un miracle dans la vie de Mahomet, c'est le Coran, la parole de Dieu. Jamais ce voyageur, ce négociant,

Copyright © 2014 Editions AdA.

n'avait manifesté le moindre don pour la poésie ou l'éloquence. Or, les versets du Coran, tel qu'il les reçut et les donna à ses fidèles, étaient l'œuvre d'un poète. Aux yeux des Arabes, c'était un miracle. Pour eux, le don des mots était le don le plus grand; ce poète était donc tout-puissant. De plus, le Coran disait que tous les hommes étaient égaux devant Dieu et que le monde devait devenir un État démocratique, l'Islam. Cette hérésie politique et le désir de Mahomet de détruire les trois cent soixante idoles de la Kaaba furent à l'origine de son exil. Les tribus du désert venaient à La Mecque adorer les idoles, entretenant ainsi la prospérité du commerce. C'est pourquoi les hommes d'affaires de La Mecque se liguèrent contre Mahomet qui avait été un des leurs. Il se retira dans le désert et demanda la souveraineté sur le monde.

» La montée de l'Islam commença alors. Du désert jaillit une flamme qui ne s'éteindrait pas; une armée démocratique se levait comme un seul homme, prête à affronter la mort sans broncher. Mahomet avait invité les juifs et les chrétiens à se joindre à lui, car il n'était pas en train de mettre sur pied une nouvelle religion. Il demandait à tous ceux qui croyaient en un seul Dieu de se réunir dans une même foi. Si les juifs et les chrétiens avaient accepté sa proposition, l'Islam aurait conquis le monde entier. Mais ils refusèrent. Ils ne voulurent même pas entendre parler de l'invitation de Mahomet à un combat de nature humanitaire. Lorsque les armées du prophète entrèrent dans Jérusalem, personne ne fut tué en vertu de sa croyance. Lorsque les croisés prirent la ville, des siècles plus tard, ils n'épargnèrent pas un homme, pas une femme, ni un enfant de religion musulmane. Toutefois, les chrétiens acceptèrent des musulmans une idée, celle de l'université, le lieu d'où rayonne le savoir. »

La différence entre une personne qui réussit et les autres n'est pas le manque de force ni de connaissances, mais plutôt le manque de volonté.

VINCENT T. LOMBARDI

Les richesses ne découlent pas des souhaits. Elles viennent de plans précis, soutenus par des désirs définis et une persévérance à toute épreuve.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Quel est le fondement de la persévérance (page 179) ?
- Napoleon Hill écrit : « Un petit désir n'apporte que de maigres résultats, de même qu'un petit feu donne peu de chaleur. Si vous manquez de persévérance, combattez cette faiblesse en attisant le feu sous vos désirs. » En quoi le fait d'« attiser le feu sous vos désirs » peut-il vous aider à combattre le manque de persévérance ?
- Comment un esprit maître peut-il vous aider à développer votre persévérance ?
- Possédez-vous une « volonté de pauvreté » ou une « volonté d'argent » ? Pourquoi ?
- Examinez les symptômes du manque de persévérance. Dans lesquels de ces symptômes vous reconnaissez-vous ?
- Quelles sont les quatre étapes nécessaires pour développer la persévérance (page 189) ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 10

LE POUVOIR DE L'ESPRIT MAÎTRE

La force motrice

Neuvième étape vers la richesse

Pour faire fortune, le pouvoir est indispensable. Il est inutile et stérile d'élaborer des plans si l'on ne possède pas le pouvoir de les exécuter. Ce chapitre vous expliquera comment acquérir et utiliser le pouvoir.

Nous gagnons notre vie par ce qui nous rapporte, mais nous façonnons notre vie par ce que nous donnons.

WINSTON CHURCHILL

On peut définir ainsi le pouvoir : une connaissance organisée et intelligemment dirigée. Le pouvoir, dans ce cas, désigne un effort organisé assez important pour permettre à un individu de transformer son désir en son équivalent financier. L'effort organisé résulte de la coordination de deux ou plusieurs personnes qui, dans un esprit d'entente, travaillent dans un but bien défini.

Le pouvoir est nécessaire pour faire fortune. Il est indispensable ensuite pour conserver l'argent acquis.

Voyons comment on peut acquérir le pouvoir. Puisque le pouvoir est une « connaissance organisée », examinons les sources de cette connaissance.

a. **L'intelligence infinie.** L'on peut obtenir cette source de connaissance par le procédé décrit dans un autre chapitre et avec l'aide de l'imagination créatrice.
b. **L'expérience collective.** L'expérience collective des humains (ou du moins celle qui a été organisée et enregistrée) est disponible dans n'importe quelle bibliothèque publique bien garnie. Une grande part de cette expérience collective est enseignée et étudiée dans les écoles publiques et dans les universités, où elle a été classée et organisée.
c. **L'expérimentation et les recherches.** Dans le domaine de la science et dans presque tous les autres domaines,

Pour faire fortune, le pouvoir est indispensable.

Copyright © 2014 Editions AdA.

l'homme a cherché, classé et organisé les dernières découvertes. Il faut se référer à cette source lorsque les connaissances ne peuvent s'acquérir autrement. Ici aussi, l'imagination créatrice sert souvent.

Aucun grand homme ne se plaint jamais de vouloir saisir les occasions.

RALPH WALDO EMERSON

La connaissance peut provenir de l'une ou l'autre des sources mentionnées ci-dessus. L'on peut convertir la connaissance ainsi obtenue en pouvoir si elle est utilisée dans le cadre de plans précis qui se traduiront par des actions.

Un examen des trois principales sources de connaissance révélera aisément la difficulté devant laquelle se retrouverait une personne si elle devait compter sur ses seuls efforts pour réunir la connaissance et l'exprimer en des plans définis pour la convertir en actions. Si ses plans sont exhaustifs et s'ils visent de grandes réalisations, une personne doit généralement faire appel à la coopération d'autres personnes avant de pouvoir y infuser l'essentiel élément du pouvoir.

OBTENIR LE POUVOIR GRÂCE À L'« ESPRIT MAÎTRE »

L'on pourrait définir l'« esprit maître » ainsi : « L'esprit maître est le résultat des efforts et des connaissances conjugués de deux ou plusieurs personnes œuvrant dans un esprit d'harmonie, en vue d'atteindre un but précis. »

Sans la coopération de cette alliance d'« esprit maître », aucun individu ne peut profiter d'un grand pouvoir. Dans l'un des chapitres précédents, nous vous avons présenté des instructions quant à l'élaboration de plans dans le but de transformer les désirs en leurs équivalents financiers. Si vous suivez ces instructions avec persévérance et intelligence, si vous choisissez avec discernement les membres de votre groupe d'« esprit maître », avant même que vous ne vous en rendiez compte, votre objectif sera à demi atteint.

L'on pourrait définir l'« esprit maître » ainsi : « L'esprit maître est le résultat des efforts et des connaissances conjugués de deux ou plusieurs personnes œuvrant dans un esprit d'harmonie, en vue d'atteindre un but précis. »

Et afin que vous puissiez mieux comprendre les possibilités « intangibles » du pouvoir qui vous est offert grâce à votre groupe d'« esprit maître », nous allons examiner les deux caractéristiques du principe de l'esprit maître, l'une étant d'ordre économique, et l'autre, d'ordre psychique. La caractéristique économique est facile à comprendre. Celui qui s'entoure d'hommes bienveillants, avisés, prêts à l'aider dans un esprit de parfaite harmonie profitera d'avantages

Copyright © 2014 Editions AdA.

économiques certains. Cette forme d'alliance coopérative est à la base de presque toutes les grosses fortunes. Votre compréhension de cette grande vérité peut définitivement déterminer votre situation financière.

Le succès que vous obtenez ne peut jamais excéder l'idée que vous avez de vous-même.

JOEL FOTINOS

L'aspect psychique du principe de l'esprit maître est beaucoup plus abstrait, plus difficile à saisir parce qu'il fait référence aux forces spirituelles avec lesquelles les humains dans leur ensemble ne se sentent pas familiers. L'énoncé suivant peut cependant vous donner un indice important : « Lorsque deux esprits se rencontrent et unissent leurs forces, ils créent une troisième force invisible et intangible qui peut s'apparenter à un troisième esprit. »

Rappelez-vous qu'il n'existe que deux éléments connus dans tout l'univers, l'énergie et la matière. Et c'est un fait connu de tous que la matière peut être subdivisée en unités de molécules, d'atomes et d'électrons. Il est possible d'isoler, de séparer et d'analyser des unités de matière.

Il en va de même pour les unités d'énergie.

L'esprit humain est une forme d'énergie dont une partie est de nature spirituelle. Lorsque deux personnes s'unissent pour travailler dans un esprit d'harmonie, les unités d'énergie spirituelle de chacun de leurs esprits forment une affinité qui constitue l'aspect « psychique » de l'esprit maître.

Le principe de l'esprit maître, ou plutôt sa caractéristique économique, m'a été révélé pour la première fois par Andrew Carnegie il y a plus de vingt-cinq ans. Et la découverte de ce principe a déterminé le choix du travail de ma vie.

Le groupe d'« esprit maître » de M. Carnegie était constitué d'une cinquantaine de personnes qu'il avait choisies dans le but bien défini de fabriquer et de vendre de l'acier. Il attribuait la totalité de son immense fortune au pouvoir que lui dispensait son groupe d'« esprit maître ».

Analysez le dossier de tout homme qui a accumulé de grandes fortunes et de bien d'autres qui ont fait fortune de manière plus modeste, et vous découvrirez qu'ils ont tous, consciemment ou non, employé le principe d'« esprit maître ».

Sans la coopération de cette alliance d'« esprit maître », aucun individu ne peut profiter d'un grand pouvoir.

Aucun autre principe ne peut vous donner un pouvoir si grand.

L'énergie constitue les éléments universels du « jeu de construction » de la nature, avec lesquels elle crée chaque élément matériel de

Copyright © 2014 Editions AdA.

Penser à la santé lorsqu'on est entouré de maladie, ou penser à la richesse lorsqu'on est entouré de pauvreté, exige du pouvoir. Mais celui qui acquiert ce pouvoir devient un « esprit maître ». Il peut vaincre le destin, il peut obtenir ce qu'il désire.

WALLACE D. WATTLES

l'univers, l'homme y compris, ainsi que toute forme de vie animale ou végétale. Par un processus que seule la nature comprend totalement, elle transforme l'énergie en matière. L'être humain peut utiliser les éléments constitutifs du « jeu de construction » de la nature sous la forme de l'énergie de la pensée ! Le cerveau de l'homme peut se comparer à une batterie électrique. Il absorbe l'énergie de l'atmosphère, qui imprègne chaque atome de matière et qui remplit l'univers tout entier.

C'est un fait bien connu que plusieurs batteries connectées produiront davantage d'énergie qu'une seule. Il est non moins connu que l'énergie produite par une seule batterie est fonction du nombre et de la capacité de ses éléments.

Le cerveau fonctionne de manière semblable. Étant donné que certains cerveaux sont plus efficaces que d'autres, nous pouvons dire qu'un ensemble de cerveaux coordonnés (ou connectés) dans un esprit d'harmonie produira plus d'énergie qu'un seul cerveau, tout comme les batteries.

On comprend immédiatement grâce à cette métaphore pourquoi le groupe d'esprit maître est la clé du pouvoir que possèdent les hommes qui savent bien s'entourer.

Mais l'énoncé suivant permet encore mieux de comprendre l'aspect psychique du principe de l'esprit maître : lorsque plusieurs cerveaux sont coordonnés et fonctionnent en harmonie, l'énergie accrue grâce à cette alliance profite à chacun des cerveaux de ce groupe.

« Lorsque deux esprits se rencontrent et unissent leurs forces, ils créent une troisième force invisible et intangible qui peut s'apparenter à un troisième esprit. »

Tout le monde sait qu'Henry Ford commença sa carrière commerciale sous des auspices plutôt défavorables, sans instruction, pauvre et ignorant. Mais nul n'ignore non plus qu'en l'espace incroyablement court de dix ans, il surmontait ces trois handicaps et, vingt-cinq ans plus tard, devenait l'un des hommes les plus riches d'Amérique. Ajoutons à cela que les progrès les plus rapides de M. Ford se firent sentir à partir du moment où il devint ami avec Thomas A. Edison, et vous commencerez à comprendre ce que l'influence d'un esprit sur un autre peut accomplir. Mais allons encore plus loin et réfléchissons au fait que les réalisations les plus remarquables de M. Ford ont commencé à peu près au même moment où il se mit à fréquenter Harvey Firestone, John Burroughs et Luther Burbank (chacun d'entre eux étant doué de grandes capacités), et vous y verrez une preuve de plus que le pouvoir émane de l'association des esprits.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Il ne fait aucun doute qu'Henry Ford est l'un des hommes les mieux éclairés du milieu des affaires et du secteur industriel. La question de sa fortune est indiscutable. En examinant qui sont les amis intimes de M. Ford, dont certains ont déjà été nommés plus haut, l'on comprend la portée de l'énoncé suivant : « Les hommes adoptent la nature, les habitudes et le pouvoir de la pensée de ceux avec qui ils s'associent dans un esprit de sympathie et d'harmonie. »

S'il y a une règle que j'ai tenté de suivre pour réussir en affaires, c'est d'avoir toujours essayé de m'entourer d'associés qui en connaissaient davantage en affaires que moi.

MONTE L. BEAN

Henry Ford bannit de sa vie la pauvreté, le manque d'instruction et l'ignorance en s'alliant à de grands esprits dont il intégra les forces dans son propre esprit. Grâce à son lien avec Edison, Burbank, Burroughs et Firestone, Henry Ford ajouta au pouvoir de son propre cerveau d'intelligence, l'expérience, les connaissances et les forces spirituelles de ces quatre hommes. En fait, il s'appropria et utilisa le principe de l'esprit maître en suivant les méthodes décrites dans ce livre.

Ce principe est également valable pour vous !

Nous avons déjà mentionné Mahatma Gandhi. La majorité de ceux qui ont entendu parler de Gandhi le considère peut-être simplement comme un petit homme excentrique qui porte des vêtements singuliers et qui donne du fil à retordre au gouvernement britannique.

Mais en réalité, Gandhi n'est pas un excentrique, c'est l'homme contemporain le plus puissant. (À en juger par le nombre de ses adeptes et leur foi en leur chef.) Mais en outre, il est probablement l'homme le plus puissant que le monde ait jamais connu. Son pouvoir est passif, mais il est bien réel.

Examinons la manière qu'il a utilisée pour atteindre ce pouvoir monumental, que l'on peut expliquer en quelques mots. Il est devenu puissant en convainquant plus de deux cents millions de personnes à coordonner leurs actions, corps et âme, dans un esprit d'harmonie, pour un but précis.

Un ensemble de cerveaux coordonnés (ou connectés) dans un esprit d'harmonie produira plus d'énergie qu'un seul cerveau, comme un groupe de batteries électriques produira plus d'énergie qu'une seule.

En bref, Gandhi a accompli un miracle, car c'est en effet un miracle de convaincre, et non forcer, tout un peuple à coopérer harmonieusement, pour un temps illimité. Si vous doutez de la difficulté de l'entreprise, essayez de persuader deux personnes, n'importe lesquelles, de coopérer harmonieusement *pour une période prédéterminée.*

Tout homme qui dirige une entreprise sait à quel point il est difficile d'obtenir de ses employés un travail d'équipe dans un esprit qui ressemble ne serait-ce de loin à un esprit d'harmonie.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La rétroaction est le vrai petit déjeuner des champions.

KEN BLANCHARD ET SPENCER JOHNSON

Au haut de la liste des principales sources permettant d'atteindre le pouvoir se trouve l'intelligence infinie. Lorsque deux ou plusieurs personnes s'associent harmonieusement à des fins précises, elles se préparent, par cette alliance, à tirer force et pouvoir de cette grande réserve universelle qu'est l'intelligence infinie. C'est la plus importante des sources de pouvoir à laquelle puisent, consciemment ou non, les génies et les grands dirigeants de ce monde.

Les deux autres grandes sources de connaissances qui mènent au pouvoir ne sont pas plus sûres que nos cinq sens. L'on ne peut pas toujours se fier à nos sens. Mais l'intelligence infinie ne se trompe jamais.

Dans les chapitres suivants, vous apprendrez les méthodes qui vous permettront de communiquer avec l'intelligence infinie.

Mais il ne s'agit pas d'un cours de religion. Aucun des principes, aucune des lois exposées dans ce livre ne prétend s'ingérer directement ou indirectement dans les croyances et pratiques religieuses de qui que ce soit. Ce livre n'a d'autre but que d'apprendre au lecteur comment transformer son désir précis d'argent en son équivalent matériel.

Lisez, *réfléchissez* et méditez en lisant. Bientôt, le sujet entier se révélera à vous, et vous en aurez une vue d'ensemble qui vous échappe encore puisque vous assimilez cet ouvrage chapitre par chapitre.

L'argent est aussi timide et insaisissable que les jeunes filles de l'« ancien temps ». Il faut lui faire la cour et le gagner par des méthodes qui ressemblent à celles qu'utilise l'amoureux pour conquérir la jeune fille de ses rêves. Aussi étrange que cela puisse paraître, le pouvoir utilisé pour gagner de l'argent n'est pas très différent de celui qui est mis en œuvre pour gagner le cœur d'une jeune fille. Pour conquérir la richesse, ce pouvoir doit être empreint de foi. Il doit être associé au désir et à la persévérance. Il doit être utilisé selon un plan, qui doit à son tour se traduire en actions.

La pauvreté n'a pas besoin de plans. Elle n'a besoin d'aucune aide, parce qu'elle est effrontée et impitoyable. La richesse est timide et réservée. Pour l'obtenir, il faut l'attirer.

Quand l'argent, ce que l'on appelle « le gros argent » afflue, c'est avec l'aisance d'un torrent qui coule de la montagne. Il existe un grand courant de pouvoir que l'on peut comparer à une rivière, à peu de choses qu'un côté coule dans une direction, emportant tous ceux qui entrent dans ce côté du torrent vers l'avant et vers le haut jusqu'à la richesse. L'autre côté coule dans la direction opposée, emportant vers le bas tous ceux qui sont suffisamment malchanceux pour y entrer (et qui ne sont pas capables de s'en sortir) en direction de la misère et de la pauvreté.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Chaque homme qui a accumulé une grande fortune a reconnu l'existence de ce courant de la vie. C'est le processus de la pensée de chacun. Les émotions positives constituent le côté du courant qui mène vers la fortune. Les émotions négatives constituent celui qui mène vers la pauvreté.

Et cela est d'une importance capitale pour celui qui suit les enseignements de ce livre dans le but d'accéder à la richesse.

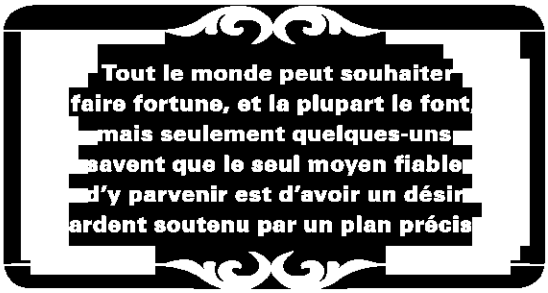
Si vous vous trouvez du côté du courant qui mène vers la pauvreté, le contenu de ce livre peut servir d'aviron qui vous permettra de vous propulser de l'autre côté du courant. Mais il ne peut vous servir que si vous le mettez en application et l'utilisez. Se contenter de le lire et de le juger, dans un sens ou dans l'autre, ne vous sera d'aucune utilité.

Certaines personnes alternent parfois entre le côté positif et le côté négatif du courant. Le krach de Wall Street en 1929 a emporté des millions de gens du côté positif vers le côté négatif du courant. Et ces personnes se débattent, parfois dans le désespoir et la peur, pour retourner du côté positif du courant. Ce livre a été écrit plus particulièrement pour ces millions de gens.

La pauvreté et la richesse échangent souvent leur place. Le krach a appris cette vérité au monde, bien que le monde ne se souviendra pas de cette leçon pendant bien longtemps. La pauvreté peut, et elle le fait généralement, prendre volontairement la place de la richesse. La richesse prend généralement celle de la pauvreté lorsqu'il y a des plans bien conçus et soigneusement exécutés dans ce sens. La pauvreté n'a pas besoin de plans. Elle n'a besoin d'aucune aide, parce qu'elle est effrontée et impitoyable. La richesse est timide et réservée. Pour l'obtenir, il faut l'attirer.

J'ai appris que les gens oublieront ce que vous avez dit, qu'ils oublieront ce que vous avez fait, mais qu'ils n'oublieront jamais comment ils se sont sentis en votre présence.

MAYA ANGELOU



Tout le monde peut souhaiter faire fortune, et la plupart le font, mais seulement quelques-uns savent que le seul moyen fiable d'y parvenir est d'avoir un désir ardent soutenu par un plan précis.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Comment Napoleon Hill définit-il le « pouvoir » (page 197) ?
- Quelles sont les « sources de la connaissance » (pages 197-198) ?
- Comment pouvez-vous obtenir du pouvoir grâce à l'esprit maître ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 11

LE MYSTÈRE DE LA TRANSMUTATION SEXUELLE

Dixième étape vers la richesse

La « transmutation », en langage simple, c'est le « changement ou la transformation d'un élément, ou d'une forme d'énergie, en un autre ».

La victoire sur soi est la plus grande des victoires.

PLATON

L'émotion sexuelle conduit à un état d'esprit.

Par ignorance sur le sujet, on associe généralement cet état d'esprit à une émotion d'ordre physique. Et, en raison de mauvaises influences, auxquelles la plupart des gens ont été soumis en acquérant des connaissances sur la sexualité, les choses d'ordre physique ont grandement influencé l'esprit d'aucuns.

L'émotion sexuelle a trois raisons d'être fondamentales qui sont :

1. la perpétuation du genre humain ;
2. le maintien de la santé (en tant qu'agent thérapeutique, il n'a pas d'équivalent) ;
3. la transformation de la médiocrité en génie.

Cette transformation ou transmutation sexuelle est facile à expliquer. L'esprit s'éveille et remplace des pensées d'expression physique par des pensées plus hautes ou simplement d'un autre ordre.

Le désir sexuel est le plus puissant des désirs. Il stimule, développe l'imagination, la finesse de perception, le courage, la volonté, la persévérance et un pouvoir créateur inconnu en d'autres circonstances. Le désir sexuel est si fort, si impérieux qu'il domine certains êtres qui, pour le satisfaire, risquent leur vie et leur réputation. Domptée et transmutée, c'est-à-dire transformée et redistribuée, cette énergie, qui a conservé ses qualités, peut alors être utilisée en tant que force créatrice et inspiratrice dans le domaine de la littérature, des arts,

La « transmutation », en langage simple, c'est le « changement ou la transformation d'un élément, ou d'une forme d'énergie, en un autre ».

Copyright © 2014 Editions AdA.

des sciences et dans n'importe quelle activité, y compris, bien sûr, la poursuite de la richesse.

Le génie est simplement le pouvoir de faire des efforts continus.

ELBERT HUBBARD

Cette transformation de l'énergie sexuelle demande un effort de volonté largement récompensé. Le désir sexuel est naturel et inné. Il ne peut ni ne doit être refoulé ou supprimé. Mais il faut lui permettre de s'exprimer d'une manière qui est enrichissante pour le corps, l'esprit et l'âme. S'il n'est pas magnifié, il ne s'exprimera que sur le plan physique.

Le cours d'une rivière peut être modifié par un barrage. Mais sans drainage, l'eau se frayera un autre chemin. Le même processus s'avère avec l'émotion sexuelle, qui peut être dirigée pendant un certain temps, mais dont la nature même la force à s'exprimer. S'il n'y a pas transformation en quelque effort créatif, elle trouvera une voie moins louable.

Celui qui a découvert comment transformer son émotion sexuelle en une énergie créatrice peut s'estimer heureux, car cet exercice lui permet de s'élever au statut de génie.

Une étude scientifique révèle les importants faits suivants :

1. Les hommes qui réussissent le mieux sont ceux qui ont un tempérament sexuel très développé et qui ont appris l'art de transformer l'énergie sexuelle.
2. Les hommes qui ont amassé une grosse fortune et ont réussi dans le domaine de la littérature, des arts, de l'industrie, de l'architecture et dans leur profession en général ont agi sous l'influence d'une femme.

La transformation ou transmutation sexuelle est facile à expliquer. L'esprit s'éveille et remplace des pensées d'expression physique par des pensées plus hautes ou simplement d'un autre ordre.

La recherche qui a permis de faire ces étonnantes découvertes a porté sur des pages de biographies et d'histoire remontant à plus de deux mille ans. Elle a mis en lumière que les hommes et les femmes qui avaient réalisé de grandes choses possédaient une sexualité très développée.

L'émotion sexuelle est une « force irrésistible » contre laquelle on ne peut lutter. Lorsqu'ils sont guidés par cette émotion, les hommes acquièrent un super pouvoir d'action. Saisissez bien cette vérité et vous comprendrez pourquoi la transmutation ou la transformation de l'énergie sexuelle peut élever une personne au niveau de génie.

L'émotion sexuelle détient le secret du pouvoir créateur.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Lorsqu'on détruit les glandes sexuelles de l'homme comme celles de la bête, on élimine la plus grande source d'action. À preuve, il suffit d'observer ce qui arrive à un animal que l'on a castré. Le taureau devient aussi docile qu'une vache lorsqu'il a été mutilé sexuellement. La mutilation sexuelle prive le mâle, humain ou bête, de toute la combativité qu'il possédait. L'altération sexuelle produit le même effet chez la femelle.

Rien de grand n'a jamais pu être réalisé sans enthousiasme.

RALPH WALDO EMERSON

LES DIX STIMULI DE L'ESPRIT

L'esprit humain a besoin de stimuli pour vibrer, s'enthousiasmer, créer et développer son imagination, désirer intensément, etc. Les stimuli les plus efficaces sont :

1. le désir sexuel;
2. l'amour;
3. un vif désir de célébrité, de pouvoir, de gain ou de fortune;
4. la musique;
5. l'amitié, avec des êtres du même sexe ou du sexe opposé;
6. une alliance d'esprit maître fondée sur l'harmonie de deux personnes ou plus qui s'allient pour progresser sur le plan spirituel ou temporel;
7. des souffrances communes, par exemple celles d'un peuple persécuté;
8. l'autosuggestion;
9. la peur;
10. les narcotiques et l'alcool.

Le désir sexuel vient en tête de cette liste : c'est un stimulus qui anime et met en marche les rouages de l'action. Huit de ces stimuli sont naturels et constructifs; les deux autres sont destructifs. Cette liste vous est présentée afin que vous puissiez comparer les différentes sources de stimulation. D'après cette étude, l'on peut facilement constater que l'émotion sexuelle est la plus intense et la plus puissante de tous les stimuli de l'esprit.

Le désir sexuel est le plus puissant des désirs. Il stimule, développe l'imagination, la finesse de perception, le courage, la volonté, la persévérance et un pouvoir créateur inconnu en d'autres circonstances.

Cette comparaison est nécessaire pour prouver que la transformation de l'énergie sexuelle peut élever une personne à l'état de génie. Mais voyons ce qui constitue un génie.

Copyright © 2014 Editions AdA.

N'essayez pas de réformer quelqu'un qui est malheureux, parce qu'il n'est pas possible de rendre heureux celui dont le but est d'être malheureux.

RAYMOND CHARLES BARKER

Un sot a dit un jour qu'un génie est un homme qui « porte des cheveux longs, mange une nourriture bizarre, vit seul et fait l'objet de plaisanteries ». Voici une meilleure définition : « Un génie est un homme qui a découvert comment augmenter l'intensité de sa pensée au point de pouvoir communiquer librement avec des sources de connaissance ne se révélant pas par la pensée ordinaire. »

Celui qui réfléchit voudra poser quelques questions concernant cette définition du génie. Et sa première question sera : « Comment peut-on communiquer avec des sources de connaissances qui sont encore insoupçonnées de la pensée ordinaire ? »

Et la question suivante sera : « Existe-t-il des sources de connaissance que seuls les génies peuvent atteindre ? Et, si tel est le cas, quelles sont-elles et comment peut-on les atteindre ? »

Nous allons offrir la preuve de la validité de certains des énoncés les plus importants présentés dans ce livre, ou à tout le moins offrir la preuve par laquelle vous pourrez faire votre propre constat par l'expérimentation, et, ce faisant, nous allons répondre à ces deux questions.

LE « GÉNIE » SE DÉVELOPPE GRÂCE AU SIXIÈME SENS

La réalité d'un « sixième sens » a été dûment établie. C'est l'imagination créatrice, une faculté que la majorité des gens n'utilisent jamais au cours de leur vie, à moins que ce ne soit par pur hasard. Par contre, un nombre relativement restreint de gens se servent de leur imagination créatrice de manière délibérée et préméditée. Et ceux-là sont des génies, ceux qui se servent de cette faculté à volonté et qui en comprennent les fonctions.

Domptée et transmutée, c'est-à-dire transformée et redistribuée, cette énergie, qui a conservé ses qualités, peut alors être utilisée en tant que force créatrice et inspiratrice dans [...] la poursuite de la richesse.

L'imagination créatrice est le lien direct entre l'esprit limité de l'homme et l'intelligence infinie. Toutes les soi-disant révélations, qui ont cours dans le royaume de la religion, et toutes les découvertes de principes fondamentaux ou nouveaux dans le domaine de l'invention, naissent de l'imagination créatrice.

Lorsque les idées ou les concepts se présentent à votre esprit par une sorte d'intuition ou de pressentiment, elles viennent des sources suivantes :

Copyright © 2014 Editions AdA.

1. de l'intelligence infinie;
2. du subconscient où sont emmagasinés toutes les impressions et les élans de la pensée qui atteignent le cerveau par l'un des cinq sens;
3. de l'esprit d'une autre personne qui libère une pensée, une image ou une idée par une pensée consciente;
4. du subconscient des autres.

En lisant la vie des grands hommes, j'ai découvert que leur première victoire était celle qu'ils avaient emportée contre eux-mêmes; et l'autodiscipline était la première de ces victoires.

HARRY S. TRUMAN

On ne connaît aucune autre source par laquelle recevoir une « inspiration » ou une « intuition ».

L'imagination créatrice fonctionne à son meilleur lorsque l'esprit vibre (en raison d'une quelconque forme de stimulation mentale) à un rythme excessivement élevé. C'est-à-dire, lorsque l'esprit fonctionne à un rythme de vibration plus élevé que celui des pensées ordinaires.

Lorsque l'action du cerveau a été excitée par l'un ou plusieurs des dix stimuli que nous avons relevés, l'individu a l'impression qu'il plane bien au-dessus du domaine ordinaire de la pensée, ce qui lui permet d'avoir une vision d'ensemble de la portée et de la qualité de ses pensées. Il est impossible d'avoir cette vision lorsque l'on s'affaire à trouver la solution de problèmes courants.

Lorsqu'un individu élève sa pensée, il ressemble à un pilote d'avion qui, du haut des airs, jouit d'un champ de vision lui permettant de voir au-delà l'horizon qui limite sa vision en ayant les pieds sur terre. Et de plus, tant qu'il maintient des pensées de cet ordre, il n'est ni troublé ni limité par les problèmes et les besoins de l'existence : nourriture, vêtements, logement. Il se trouve dans un monde délivré de ces classiques et quotidiennes préoccupations futiles, comme les collines, les vallées et les autres éléments qui bloquent la vue et qui disparaissent lorsqu'on monte en avion.

Dans cette exaltation de la pensée, la faculté créatrice de l'esprit est libre d'agir. La voie est ouverte, le sixième sens peut fonctionner. Il devient réceptif à des idées qui n'auraient pu atteindre l'individu en d'autres circonstances. Le « sixième sens » est la faculté qui différencie un génie du commun des mortels.

Il [le désir] ne peut ni ne doit être refoulé ou supprimé. Mais il faut lui permettre de s'exprimer d'une manière qui est enrichissante pour le corps, l'esprit et l'âme.

La faculté créatrice devient plus alerte et réceptive aux vibrations provenant de l'extérieur du subconscient de l'individu et, plus il utilise cette faculté, plus l'individu en vient à reposer sur elle et à

Copyright © 2014 Editions AdA.

rechercher ces élans de pensée. Plus cette faculté se manifeste, plus l'individu s'y fie et l'incite à se manifester. Cette faculté ne peut être cultivée et développée qu'à l'usage.

Si nous ne nous disciplinons pas nous-mêmes, le monde s'en chargera à notre place.

WILLIAM FEATHER

Ce que l'on désigne sous le nom de « conscience » opère entièrement par l'intermédiaire de ce sixième sens.

Les grands artistes, les écrivains, les musiciens, les poètes sont devenus célèbres parce qu'ils ont pris l'habitude de se fier entièrement à « la petite voix intérieure » qui parle en eux grâce à l'imagination créatrice. Les êtres qui ont une vive imagination savent bien que leurs meilleures idées leur viennent de ce que l'on appelle l'intuition ou l'inspiration.

Je connais un grand orateur qui n'atteint le sommet qu'en fermant les yeux et en se fiant entièrement à son imagination créatrice. Quand on lui demandait pourquoi il baissait les paupières avant de prononcer les passages clés de son discours, il répondait : « Parce qu'ainsi j'exprime les idées qui me sont dictées par ma voix intérieure. »

L'un des financiers américains les plus riches et les plus célèbres avait l'habitude de fermer les yeux deux ou trois minutes avant de prendre une décision. On lui en demanda la raison et il déclara : « Quand je ferme les yeux, je suis capable d'atteindre des sources d'intelligence supérieure. »

Feu Elmer R. Gates, de Chevy Chase, dans le Maryland, prit plus de deux cents brevets d'invention, dont bon nombre furent importants, en cultivant et en utilisant son imagination créatrice. Sa méthode est à la fois significative et intéressante pour celui qui cherche à entrer dans le monde des génies, auquel appartient sans nul doute monsieur Gates. Il fut l'un des grands hommes de science du monde, quoique très peu connu.

Celui qui a découvert comment transformer son émotion sexuelle en une énergie créatrice peut s'estimer heureux, car cet exercice lui permet de s'élever au statut de génie.

Dans son laboratoire, il avait ce qu'il appelait sa « chambre de communications personnelles », qui était une pièce insonorisée, meublée d'une petite table sur laquelle était posé un bloc de papier à lettres. Un interrupteur sur le mur permettait d'éteindre les lumières. Lorsque Elmer Gates désirait puiser dans les forces de son imagination créatrice, il entrait dans cette pièce, s'asseyait à la table, éteignait les lumières et se concentrait sur les faits connus de l'invention sur laquelle il travaillait. Il demeurait ainsi jusqu'à ce que les idées portant sur les facteurs non connus de son invention se mettent à affluer dans son esprit.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Un jour, les idées affluèrent en si grand nombre et avec une intensité telle qu'il lui fallut près de trois heures pour les coucher sur papier. Ensuite, examinant ses notes, il vit qu'elles décrivaient minutieusement des phénomènes alors inconnus du monde scientifique et qu'elles constituaient une réponse intelligente au problème qu'il se posait. C'est de cette manière que Elmer Gates termina plus de deux cents inventions, qui avaient été commencées, mais jamais terminées par de soi-disant inventeurs. Et la preuve de cet énoncé réside au bureau des brevets des États-Unis.

La discipline est le pont entre les buts et les réalisations.

JIM ROHN

Monsieur Gates gagnait sa vie en « restant assis à attendre des idées » pour des particuliers et des entreprises. Quelques-unes des plus grandes sociétés des États-Unis lui ont versé de substantiels honoraires horaires pour les heures qu'il passait assis à laisser affluer les idées.

Le raisonnement humain est souvent faussé parce qu'il s'inspire en grande partie de l'expérience personnelle. Or, toute connaissance tirée de l'« expérience » n'est pas forcément précise. Les idées qui émanent de notre imagination créatrice sont bien plus sûres, car elles proviennent de sources plus fiables que celles qui sont fondées sur la faculté de raisonnement de l'esprit.

Qu'est-ce qui différencie le génie du simple inventeur ? Le premier travaille avec son imagination créatrice alors que le second ignore tout de cette faculté. L'inventeur scientifique (comme M. Edison et M. Gates) se sert des deux formes d'imaginations, soit l'imagination synthétique et l'imagination créatrice.

Par exemple, l'inventeur scientifique, ou le « génie », en s'aidant de son imagination synthétique, organise et combine des idées connues et des principes nés de l'expérience (la faculté de raisonnement). Si cette connaissance ne suffit pas à l'aboutissement de son invention, il fait travailler son imagination créatrice. La méthode employée varie selon les individus, mais voici l'essentiel du processus :

Voici une meilleure définition : « Un génie est un homme qui a découvert comment augmenter l'intensité de sa pensée au point de pouvoir communiquer librement avec des sources de connaissance ne se révélant pas par la pensée ordinaire. »

1. L'inventeur, en utilisant l'un des dix stimuli de l'esprit, ou tout autre de son choix, stimule son esprit pour le faire fonctionner sur un plan plus élevé.
2. Il se concentre sur des éléments connus de son invention (la partie achevée) et crée dans son esprit une image parfaite des éléments inconnus (la partie encore inachevée de son invention). Il la garde en tête jusqu'à ce

Copyright © 2014 Editions AdA.

que le subconscient s'en soit emparé, puis se détend en éliminant toute pensée, dans l'attente de la réponse qui « affluera » dans son esprit.

Si devenir riche est le résultat de faire les choses d'une certaine manière, et si les mêmes causes entraînent toujours les mêmes effets, alors chaque homme et chaque femme qui est en mesure de faire les choses de cette manière peut devenir riche, et tout cela relève du domaine de la science exacte.

WALLACE D. WATTLES

Les résultats peuvent parfois être précis et immédiats. Mais ils peuvent aussi ne pas arriver ; cela dépend du degré de développement du « sixième sens », ou faculté de création.

Edison essaya en vain plus de dix mille combinaisons d'idées, avec l'aide de son imagination synthétique. Ce n'est qu'en faisant appel à son imagination créatrice qu'il eut l'idée lui permettant de perfectionner sa lampe incandescente. Il agit de même manière lorsqu'il inventa le phonographe.

Une foule de preuves fiables permettent d'affirmer que l'imagination créatrice existe bel et bien. Ces preuves sont mises en évidence en effectuant une analyse précise d'hommes qui sont devenus des chefs de file dans leurs domaines respectifs, sans avoir reçu une instruction supérieure. Lincoln est le parfait exemple d'un grand dirigeant qui donna le meilleur de soi lorsqu'il découvrit et utilisa son imagination créatrice. Il découvrit et commença à utiliser cette faculté à la suite du stimulus de l'amour, qu'il a connu après avoir rencontré Anne Rutledge.

Les pages de l'histoire foisonnent de récits sur les grands dirigeants dont les réalisations peuvent être directement associées à l'influence des femmes qui éveillèrent les facultés créatrices de leur esprit en stimulant leur désir sexuel. Inspiré par Joséphine, sa première femme, Napoléon Bonaparte fut irrésistible et invincible. Lorsque son « jugement » ou sa faculté de raisonnement l'incitèrent à la répudier, son étoile commença à faiblir. Sa défaite et Sainte-Hélène n'étaient pas loin.

Par contre, un nombre relativement restreint de gens se servent de leur imagination créatrice de manière délibérée et préméditée. Et ceux-là sont des génies, ceux qui se servent de cette faculté à volonté et qui en comprennent les fonctions.

Si le bon goût le permettait, nous pourrions facilement mentionner les exploits d'hommes, bien connus du peuple américain, qui ont atteint les sommets de leurs réalisations sous l'influence stimulante de leur femme, pour tomber en déchéance après que l'argent et le pouvoir leur soient montés à la tête et qu'ils aient écarté leur épouse pour la remplacer par une autre. Napoléon n'a pas été le seul à expérimenter que l'influence de l'énergie sexuelle positive, celle qui provient de la bonne source, est plus puissante que tout substitut d'opportunité créé par la simple raison.

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'esprit humain réagit à la stimulation !

Et parmi les plus grandes, la plus puissante demeure le désir sexuel. Transmutée, c'est-à-dire transformée et dirigée, cette force est capable de porter un homme vers les plus hautes sphères de la pensée où il maîtrisera les soucis et les complications qui le submergent lorsqu'il demeure sur un plan inférieur.

La différence entre l'échec et le succès est la même qu'entre faire les choses à peu près bien et faire les choses tout à fait bien.

EDWARD SIMMONS

Malheureusement, seuls les génies ont fait cette découverte. Les autres ont accepté l'expérience du désir sexuel, sans découvrir l'une de ses potentialités principales, fait qui explique le grand nombre d'« autres » en comparaison avec le nombre limité de génies.

Pour rafraîchir la mémoire du lecteur, relativement à la vie de certains hommes, nous présentons ici le nom de quelques hommes de grandes réalisations, dont chacun était pourvu d'une forte énergie sexuelle. Le génie qui les habitait trouvait indéniablement la source de sa puissance dans la transmutation de cette énergie sexuelle.

George Washington	Thomas Jefferson
Napoléon Bonaparte	Elbert Hubbard
William Shakespeare	Elbert H. Gary
Abraham Lincoln	Oscar Wilde
Ralph Waldo Emerson	Woodrow Wilson
Robert Burns	John H. Patterson
Andrew Jackson	Enrico Caruso

Votre propre connaissance de l'histoire vous permettra d'ajouter des noms à cette liste. Je doute que vous trouviez un seul homme dans toute l'histoire de l'humanité, qui ait réussi de façon extraordinaire, peu importe dans quel domaine, sans un tempérament ardent.

Si vous ne voulez pas avoir recours à la biographie d'hommes qui ne sont plus de ce monde, faites l'inventaire des hommes de grandes réalisations que vous connaissez et voyez si vous en trouverez un seul qui n'a pas ce tempérament ardent.

Les grands artistes, les écrivains, les musiciens, les poètes sont devenus célèbres parce qu'ils ont pris l'habitude de se fier entièrement à « la petite voix intérieure » qui parle en eux grâce à l'imagination créatrice.

L'énergie sexuelle est l'énergie créatrice de tous les génies. *Il n'y a jamais eu et il n'y aura jamais un grand chef, un grand bâtisseur ou un grand artiste dépourvu de cette force sexuelle créatrice.*

J'espère que personne ne commettra l'erreur de croire que toutes les personnes ayant un fort appétit sexuel sont des génies ! L'homme atteint le statut de génie seulement s'il stimule son esprit à puiser

Copyright © 2014 Editions AdA.

Personne ne réussit de manière éminente en se contentant de ne faire que ce que l'on attend de lui ; c'est la quantité d'excellence surpassant le minimum attendu qui détermine l'ampleur de la distinction ultime.

CHARLES KENDALL ADAMS

aux forces offertes, par le biais de la faculté créatrice de l'imagination. L'énergie sexuelle est le principal stimulus par lequel l'« accélération » des vibrations de l'esprit se produit. Mais le simple fait de posséder cette énergie sexuelle ne suffit pas à faire d'une personne un génie. Le désir d'un contact physique doit être transmuté en une autre forme de désir ou d'action avant de permettre à quiconque de s'élever au statut de génie.

Bien loin de devenir des génies, la majorité des hommes *s'abaissent* jusqu'à devenir des animaux, à cause de leurs désirs sexuels, en ne comprenant pas et en utilisant à mauvais escient cette grande force.

POURQUOI LES HOMMES RÉUSSISSENT-ILS RAREMENT AVANT L'ÂGE DE QUARANTE ANS ?

J'ai découvert en étudiant la vie de plus de vingt-cinq mille personnes que le succès vient rarement avant l'âge de quarante ans. Le plus souvent, les gens n'atteignent leur vitesse de croisière qu'une fois qu'ils ont dépassé la cinquantaine. Cette constatation fut si frappante que je décidai d'étudier plus à fond cette réalité, poursuivant mes recherches sur une période de plus de douze ans.

Cette étude a révélé que la principale raison pour laquelle les hommes qui réussissent ne commencent pas avant l'âge de quarante ou cinquante ans est que, plus jeunes, ils ont tendance à dissiper leur énergie en permettant trop souvent à leur émotion sexuelle de s'exprimer physiquement. La plupart des êtres humains n'ont jamais appris que le désir sexuel offre d'autres possibilités qui transcendent la simple expression physique. La plupart de ceux qui font cette découverte la font *après un gaspillage de plusieurs années* pendant lesquelles l'énergie sexuelle est à son apogée, soit avant l'âge de quarante-cinq à cinquante ans. C'est à ce moment-là que les réussites notables commencent à arriver.

Le raisonnement humain est souvent faussé parce qu'il s'inspire en grande partie de l'expérience personnelle. Or, toute connaissance tirée de l'« expérience » n'est pas forcément précise.

Jusqu'à l'âge de quarante ans et un peu plus, la vie d'un homme reflète un gaspillage d'énergie, qui aurait donné d'excellents résultats si celle-ci avait été mieux canalisée. Les émotions les plus vives et les plus fortes sont semées aux quatre vents.

Le désir de l'expression sexuelle est de loin la plus forte et la plus pressante de toutes les émotions humaines et, pour cette raison

Copyright © 2014 Editions AdA.

même, ce désir, lorsqu'il est *canalisé et transformé* en action autre que l'expression physique, peut élever au statut de génie.

L'un des hommes d'affaires les plus compétents d'Amérique a admis honnêtement que sa séduisante secrétaire était responsable de la plupart des plans qu'il avait imaginés. Il a admis que sa présence l'avait élevé au sommet de son imagination créatrice, d'une manière qu'il n'aurait pu connaître grâce à aucun autre stimulus.

Personne ne peut empêcher celui qui adopte de bonnes dispositions de l'esprit d'atteindre son but ; mais rien sur terre ne peut aider celui qui est dans de mauvaises dispositions.

W. W. ZIEGE

L'un des hommes ayant le mieux réussi en Amérique doit en majorité son succès à l'influence d'une jeune femme très charmante qui lui a servi de source d'inspiration pendant plus de douze années. Tout le monde connaît l'homme dont il est question ici, mais bien peu connaissent la source réelle de ses réalisations.

L'histoire ne manque pas d'exemples de ces hommes qui devinrent des génies pour avoir usé de stimulants artificiels : alcool et narcotiques. Edgar Allan Poe a écrit *Le Corbeau* sous l'influence de l'alcool « rêvant de rêves dont les mortels n'osèrent jamais rêver auparavant ». James Whitcomb Riley a lui aussi écrit ses meilleures œuvres sous l'inspiration de l'alcool. Peut-être vit-il vraiment « l'enchevêtrement ordonné du rêve et de la réalité, le moulin sur la rivière et la brume sur le fleuve ». C'est intoxiqué que Robert Burns écrivait le mieux. « Les jours du temps passé, ami, Buvons ensemble à la tendresse, Aux jours du temps passé. »

Mais il ne faut pas oublier que beaucoup de ces hommes se sont finalement détruits eux-mêmes. La nature a ses propres potions, avec lesquelles les hommes peuvent stimuler en toute sécurité leur esprit afin qu'il leur permette de vibrer et engendrer les pensées les plus subtiles et les plus rares qui viennent d'on ne sait où ! Aucun substitut satisfaisant aux stimuli qu'offre la nature n'a encore été trouvé.

Les idées qui émanent de notre imagination créatrice sont bien plus sûres, car elles proviennent de sources plus fiables que celles qui sont fondées sur la faculté de raisonnement de l'esprit.

Les psychologues savent qu'il y a une relation très étroite entre les désirs sexuels et les impératifs spirituels, ce qui explique l'étrange attitude de gens qui participent aux orgies dites de « renaissance » religieuse, pratique courante chez les primitifs.

Le monde est régi et la destinée de la civilisation est établie par les émotions humaines. Les actions des gens sont influencées moins par la raison que par les « sentiments ». L'imagination créatrice est mue par les émotions et *non par une froide raison*. L'émotion sexuelle est la plus puissante de toutes. Bien sûr, il y a d'autres stimulants

Copyright © 2014 Editions AdA.

pour l'esprit, nous en avons mentionné quelques-uns, mais aucun ne peut égaler la force du désir sexuel.

Vous ne pouvez pas toujours contrôler les circonstances, mais vous pouvez toujours contrôler vos propres pensées.

CHARLES POPPLESTOWN

Un stimulus de l'esprit est toute influence qui peut, temporairement ou de manière permanente, augmenter les vibrations de la pensée. Les dix principaux stimuli décrits sont ceux auxquels l'homme a le plus souvent recours. Grâce à eux, on peut communiquer avec l'intelligence infinie ou même pénétrer à volonté le subconscient, le sien ou celui des autres, processus *qui tient tout à fait du génie.*

Un homme qui a appris le métier de vendeur à plus de trente mille personnes a découvert à son grand étonnement que les hommes qui avaient une énergie sexuelle plus forte étaient les meilleurs vendeurs. On en trouve l'explication dans cet élément de la personnalité que l'on appelle « le charisme personnel », et qui n'est ni plus ni moins que l'énergie sexuelle. Les personnes ayant une énergie sexuelle forte possèdent également une bonne dose de charisme. En comprenant et en cultivant cette force vitale, il est possible de l'utiliser à son avantage pour faciliter ses contacts avec autrui. Cette énergie peut se communiquer aux autres des manières suivantes :

1. La poignée de main. Ce contact physique indique immédiatement la présence ou le manque de charisme.
2. Le ton de la voix. Le magnétisme, ou énergie sexuelle, est l'élément qui colore la voix, la rend charmeuse et musicale.
3. Les gestes et la démarche. L'énergie sexuelle incline à la vivacité, à la grâce et à l'aisance.
4. Les ondes de la pensée. L'énergie sexuelle agit sur les pensées. On peut diriger à volonté cette énergie et influencer ses pensées et celles des autres.
5. L'apparence physique. Les personnes ayant une grande énergie sexuelle sont généralement très soigneuses de leur personne. Elles choisissent des vêtements dont le style convient à leur personnalité, à leur physique, à leur teint, etc.

Mais le simple fait de posséder cette énergie sexuelle ne suffit pas à faire d'une personne un génie. Le désir d'un contact physique doit être transmuté en une autre forme de désir ou d'action avant de permettre à quiconque de s'élever au statut de génie.

Quand il engage des vendeurs, le bon directeur des ventes recherche en *tout premier lieu* chez le postulant le magnétisme personnel. Les gens qui manquent d'énergie sexuelle ne ressentiront ni ne

Copyright © 2014 Editions AdA.

communiqueront jamais l'enthousiasme. Or, cette qualité est l'une des plus importantes dans l'art de la vente, peu importe ce que l'on vend.

Le succès n'est pas la clé du bonheur. Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce que vous faites, vous réussirez.

HERMAN CAIN

Le conférencier, l'orateur, le prédicateur, l'avocat ou le vendeur qui manque d'énergie sexuelle tombera « à plat » et ne pourra influencer qui que ce soit. Ajoutez à cela que la plupart des gens ne peuvent être influencés que si l'on fait appel à leurs émotions, et vous comprendrez l'importance de l'énergie sexuelle chez le vendeur. Les vendeurs qui réussissent dans leur métier transmutent consciemment ou non leur énergie sexuelle en enthousiasme. Ce qui suggère de manière très à propos une définition de la transmutation sexuelle.

Le vendeur qui sait comment détacher de son esprit le sujet du désir sexuel et diriger cette pulsion dans son effort de vente avec le même enthousiasme et la même détermination qu'il utiliserait pour son dessein original est passé maître dans l'art de la transmutation sexuelle, qu'il en soit conscient ou non. La majorité des vendeurs qui transforment leur énergie sexuelle le font sans être le moins du monde conscients de ce qu'ils font ni de la manière dont ils le font.

Cette transmutation demande plus de volonté que le commun des mortels ne daigne utiliser à cette fin. Ceux qui trouvent difficile de mobiliser suffisamment de volonté pour opérer cette transformation peuvent acquérir cette capacité graduellement. Bien que cela exige de la volonté, la récompense finale vaut bien plus que l'effort que l'on y a consacré.

Il semble que la majorité des gens soient, de manière impardonnable, totalement ignorants sur le sujet du sexe. Le désir sexuel a été si mal compris, calomnié, souillé et tourné en ridicule par l'ignorant et celui à l'esprit mal tourné, et depuis si longtemps, que le mot sexe est très rarement utilisé en bonne société. Les hommes et les femmes qui ont le bonheur, je dis bien le bonheur, d'avoir un tempérament ardent sont généralement considérés comme des personnes maudites.

La plupart des êtres humains n'ont jamais appris que le désir sexuel offre d'autres possibilités qui transcendent la simple expression physique.

Des millions de gens, même à notre époque, souffrent de complexe d'infériorité parce qu'ils ont cru, à tort, que leur tempérament était une malédiction. Que cet éloge de l'énergie sexuelle ne serve pas de justification au libertinage ! L'émotion sexuelle est une vertu seulement si elle est utilisée avec intelligence et discernement. Mais, mal utilisée, et elle l'est souvent, elle avilit l'âme et le corps au lieu

Copyright © 2014 Editions AdA.

de les enrichir. La meilleure utilisation de ce pouvoir qui soit est le propos de ce chapitre.

La destinée n'est pas une question de chance, c'est une question de choix ; ce n'est pas une chose qu'il faut attendre, c'est une chose à laquelle il faut aspirer.

WINSTON CHURCHILL

Il est apparu clairement à l'auteur que chaque grand dirigeant qu'il a eu le privilège d'analyser était un homme dont les réalisations avaient grandement été inspirées par une femme. N'est-ce pas significatif ? Dans de nombreux cas, la « femme en question » était une épouse modeste et pleine d'abnégation, peu connue ou ignorée du public. Dans quelques cas, la source d'inspiration était attribuable à l'« autre femme ». Mais peut-être ces cas ne vous sont-ils pas entièrement inconnus.

Les excès en matière de sexualité sont tout aussi néfastes que les excès d'alcool et de nourriture. Et à l'époque où nous vivons, une époque qui a commencé avec la guerre mondiale, l'intempérance sexuelle est chose commune. Cette indulgence excessive peut expliquer la pénurie de grands dirigeants. Aucun homme ne peut se prévaloir des forces de son imagination créative lorsqu'il s'affaire à les dissiper. L'homme est la seule créature sur terre qui viole le dessein de la nature dans ce domaine. Tous les autres animaux font usage de leur énergie sexuelle avec modération, et dans un dessein qui s'harmonise aux lois de la nature. Chaque animal répond à l'appel de la sexualité uniquement pendant la « saison des amours ». L'homme est plutôt incliné à déclarer ouverte en tout temps la « saison de la chasse ».

Toute personne intelligente sait que la prise de stimulants tels que l'alcool et les narcotiques est une forme d'intempérance destructive pour les organes vitaux du corps humain, notamment le cerveau. Mais tout le monde ne sait pas que les excès sexuels peuvent devenir aussi destructeurs que le sont l'alcool et les narcotiques.

Les actions des gens sont influencées moins par la raison que par les « sentiments ». L'imagination créatrice est mue par les émotions et *non par une froide raison.*

Une personne ayant une accoutumance au sexe n'est pas différente d'une personne souffrant d'une accoutumance aux drogues. Raisonnement et volonté s'émoussent et se perdent, chez l'une comme chez l'autre. Un excès de sexe peut non seulement détruire la raison et la volonté, mais également mener à la folie, temporaire ou permanente. De nombreux cas d'hypocondrie (maladie imaginaire) sont causés par l'ignorance des propriétés réelles de l'énergie sexuelle.

Il semble donc évident que les gens qui ignorent tout de la transmutation sexuelle sont à la fois pénalisés par cette ignorance et privés des bénéfices énormes que cela pourrait leur apporter.

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'ignorance répandue sur le sujet de la sexualité est attribuable au fait que ce sujet ait été entouré de mystère et obscurci par un noir silence. La conspiration du mystère et du silence a le même effet sur l'esprit des jeunes gens que la prohibition a pu avoir : une curiosité croissante et le désir d'en connaître plus sur ce sujet « tabou ». Et, à la grande honte des législateurs et des médecins, c'est-à-dire ceux qui sont les plus qualifiés pour éduquer la jeunesse sur ce sujet, l'information n'a pas été facilement accessible.

L'histoire relate les succès des hommes qui ont des objectifs et qui avancent dans une direction. L'oubli est le lot des hommes sans envergure submergés par les obstacles.

WILLIAM H. DANFORTH

Il est assez rare de voir un individu purement créateur, dans n'importe quel domaine, qui soit âgé de moins de quarante ans. L'homme moyen connaît sa période de pleine créativité entre l'âge de quarante et de soixante ans. Ces constatations sont basées sur l'observation de milliers d'hommes et de femmes. Elles devraient donc encourager ceux qui, avant l'âge de quarante ans, ont échoué dans leurs entreprises et ceux qui s'effraient de la « vieillesse », c'est-à-dire de la quarantaine. Les années comprises entre quarante et cinquante ans sont généralement les plus fructueuses. L'homme devrait atteindre cet âge plein d'espoir et en se réjouissant, et non en tremblant de peur.

Si vous voulez des preuves que la plupart des hommes ne commencent pas à produire leur meilleur travail avant l'âge de quarante ans, étudiez la biographie des hommes qui ont le mieux réussi et vous en trouverez. Henry Ford, par exemple, ne connut vraiment de succès qu'après quarante ans. Et Andrew Carnegie avait largement dépassé cet âge quand il commença à récolter le fruit de ses efforts. James J. Hill, quant à lui, était toujours opérateur de télégraphe à l'âge de quarante ans. Ses prodigieuses réalisations n'ont eu lieu qu'après qu'il ait atteint cet âge. Les biographies des industriels et des financiers d'Amérique sont remplies de preuves que la période de quarante à soixante ans correspond à l'âge où l'homme est le plus productif.

Ceux qui trouvent difficile de mobiliser suffisamment de volonté pour opérer cette transformation peuvent acquérir cette capacité graduellement. Bien que cela exige de la volonté, la récompense finale vaut bien plus que l'effort que l'on y a consacré.

C'est entre trente et quarante ans que l'homme apprend et acquiert l'art de la transmutation sexuelle (si tant est qu'il l'acquiert un jour). Cette découverte est généralement accidentelle et, le plus souvent, celui qui la fait en est totalement inconscient. Il pourra remarquer que son pouvoir s'est accru entre trente-cinq et quarante ans, mais, dans la plupart des cas, il ne saura pas pourquoi ni que c'est la nature qui commence à harmoniser les émotions de l'amour et du sexe chez l'individu à cette période afin qu'il puisse puiser à ces grandes forces et les mettre en application au service de l'action.

Copyright © 2014 Editions AdA.

En essayant de penser à la manière dont nous pouvons faire une différence importante, nous ne pouvons pas ignorer les petites différences quotidiennes que nous pouvons faire et qui, au fil du temps, deviennent de grandes différences que nous n'avions pas prévues.

MARIAN WRIGHT EDELMAN

Le désir sexuel est en lui-même un impératif qui pousse à l'action, mais ses forces sont comme celles d'un cyclone, elles sont souvent impossibles à prévoir et à diriger. Lorsque le désir sexuel s'accompagne d'un sentiment amoureux, il en résulte le calme, l'équilibre, la justesse du jugement et l'équilibre. Les plus chanceux parmi ceux qui ont atteint l'âge de quarante ans pourront corroborer ces constatations par leur propre expérience.

Lorsqu'il est conduit par son désir de plaire, désir uniquement basé sur l'émotion sexuelle, un homme peut être capable de grandes choses. Malheureusement, il arrive aussi que ses actes soient désorganisés, répréhensibles et destructifs. Il peut voler, escroquer et même assassiner. Mais lorsque son désir sexuel se double d'un sentiment amoureux, ce même homme agira de façon saine, équilibrée et raisonnable.

Les criminologues ont découvert que les criminels les plus endurcis peuvent être réformés grâce à l'influence de l'*amour* d'une femme. Mais il n'existe aucun cas de criminel réformé uniquement sous l'influence du désir sexuel. Ces faits sont bien connus, mais la cause ne l'est pas. La réformation arrive, si tant est qu'elle arrive, par le cœur, qui est l'aspect émotif de l'homme, et non par la tête, l'aspect rationnel de l'homme. La réformation arrive parce que son cœur s'adoucit, et non sa tête. Un homme peut, à cause de sa raison, apporter certains changements à sa conduite, afin d'éviter les conséquences des effets indésirables, mais la réformation authentique n'arrive que par le cœur, par un désir de changer.

L'amour, la tendresse et le désir sexuel sont des émotions susceptibles de mener les hommes au sommet de leur réalisation. L'amour est l'émotion qui sert de soupape de sûreté et qui assure l'équilibre, la pondération et l'effort constructif. Ces trois émotions, éprouvées simultanément, peuvent faire de chacun un génie. Il existe cependant des génies qui ne connaissent pas grand-chose à l'amour. La majorité d'entre eux peuvent se retrouver dans une forme d'action qui est destructive ou à tout le moins qui n'est pas fondée sur la justice et l'équité envers les autres. Si le bon goût le permettait, il serait possible de nommer une bonne dizaine de génies dans les domaines de l'industrie et de la finance, qui bafouent impitoyablement les droits de leurs semblables. Ils semblent manquer totalement de conscience. Le lecteur pourra facilement établir sa propre liste.

Aucun homme ne peut se prévaloir des forces de son imagination créative lorsqu'il s'affaire à les dissiper.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Les sentiments sont des états d'esprit. La nature a doté l'homme d'une « chimie de l'esprit » qui obéit aux lois de la chimie ordinaire. Il est bien connu qu'un poison mortel peut résulter du mélange de produits qui, pris individuellement et utilisés dans les bons dosages, ne sont pas toxiques. De même, des sentiments peuvent se combiner pour former un poison mortel. L'émotion sexuelle alliée à la jalousie, par exemple, peut faire d'un homme un fou furieux.

Chacun rêve de changer l'humanité, mais personne ne pense à se changer lui-même.

LÉON TOLSTOÏ

La présence dans l'esprit humain d'une ou de plusieurs forces émotives du type destructeur peut ainsi produire un poison qui annihile tout sens de la justice et de l'équité. Et dans ces cas extrêmes, la combinaison de ces émotions peut même faire perdre la raison à quelqu'un.

Pour devenir un génie, il faut apprendre à aviver, maîtriser et utiliser le désir sexuel et l'amour. En bref, le procédé est le suivant :

Dans votre esprit, donnez à ces émotions la place prépondérante et découragez les émotions destructrices. L'esprit est soumis aux habitudes. Il prospère en se nourrissant des pensées qui le *dominent.* Par la volonté, on peut chasser n'importe quelle émotion et en attirer d'autres. Maîtriser l'esprit par la volonté n'est pas difficile. On peut y arriver par la persévérance et l'habitude. Le secret de la maîtrise réside dans la compréhension du processus de transmutation. Lorsqu'une émotion négative quelconque se présente à votre esprit, elle peut très facilement être transmutée, c'est-à-dire transformée en une émotion constructive ou positive ; il suffit de changer vos pensées.

Il n'existe pas d'autre route pour accéder au génie que celle que nous construisons sciemment par notre propre effort ! Un homme peut atteindre de hauts sommets dans la finance ou les affaires uniquement par la force de l'énergie sexuelle ; mais l'histoire prouve que certains traits de caractère le privent souvent de ses aptitudes à conserver sa fortune ou l'empêchent d'en jouir. Cette vérité est si importante qu'elle vaut la peine qu'on s'y arrête, car elle peut être d'une aide très précieuse pour les femmes ainsi que les hommes. Elle a privé de bonheur des milliers de gens dont quelques-uns étaient pourtant fortunés.

L'amour, la tendresse et le désir sexuel sont des émotions susceptibles de mener les hommes au sommet de leur réalisation. [...] Ces trois émotions, éprouvées simultanément, peuvent faire de chacun un génie.

Les émotions de l'amour et du désir sexuel laissent des marques caractéristiques. De plus, ces signes sont visibles pour tous ceux qui veulent les voir. L'homme qui est mû par la passion, fondée sur les seuls désirs sexuels, est comme un livre ouvert. Les traits de son

Copyright © 2014 Editions AdA.

Il est impossible d'avancer sans changement ; et ceux qui ne peuvent pas modifier leur esprit ne peuvent rien changer.

GEORGE BERNARD SHAW

visage et l'expression de ses yeux le trahissent à la face du monde entier. L'amour, lorsqu'il accompagne le désir sexuel, adoucit, modifie et embellit l'expression du visage. Il n'est pas nécessaire de faire une analyse très poussée, vous pouvez l'observer par vous-même.

L'amour révèle et développe la nature artistique et esthétique de l'homme. Il laisse des traces dans le cœur de l'homme, longtemps même après que le feu de la passion se soit atténué par le temps et les circonstances.

Les souvenirs d'amour ne s'effacent jamais. Ils guident et influencent bien après que la source stimulatrice se soit dissipée. Il n'y a rien de nouveau dans tout cela. Toutes les personnes qui ont éprouvé un amour authentique savent qu'il laisse des traces dans le cœur de l'homme. L'effet de l'amour est durable parce qu'il est de nature spirituelle. Bien qu'il paraisse vivant est un homme mort ou désespéré celui qui n'est plus transporté par l'amour.

Même les souvenirs de l'amour suffisent à élever quelqu'un dans les hautes sphères de la créativité. La principale force de l'amour peut se dissiper ou s'éteindre, comme un feu, mais elle laisse derrière elle des traces indélébiles indiquant qu'elle est passée par là. Et son départ prépare bien souvent le cœur des hommes à un amour encore plus grand. Revenez quelques années en arrière et plongez-vous dans les merveilleux souvenirs de vos amours. Ils adouciront vos préoccupations et vos soucis actuels. Vous vous évaderez des réalités peu plaisantes et peut-être que durant cette retraite dans le monde de la fantaisie, des idées ou des plans surgiront et modifieront complètement la situation financière et spirituelle de votre vie.

Lorsqu'une émotion négative quelconque se présente à votre esprit, elle peut très facilement être transmutée, c'est-à-dire transformée en une émotion constructive ou positive ; il suffit de changer vos pensées.

Si vous vous croyez malheureux parce que vous avez aimé et perdu cet amour, relevez la tête : celui qui a vraiment aimé n'a pas entièrement échoué. L'amour est capricieux et fantastique. Il est de nature éphémère et transitoire. Il vient quand il en a envie et s'en va sans prévenir. Acceptez-le et jouissez-en pleinement quand il est là, mais lorsqu'il s'en va, ne perdez pas de temps à vous lamenter. Vos pleurs ne le ramèneront pas.

Rejetez aussi la pensée que l'amour ne frappe qu'une fois. C'est faux ! L'amour peut venir et s'en aller plusieurs fois. Cependant, il n'y a pas deux expériences amoureuses qui se ressemblent et qui affectent l'homme de la même manière. Il y en a toujours une qui laisse une empreinte plus profonde que les autres. Mais elles sont

Copyright © 2014 Editions AdA.

toutes salutaires à condition de ne pas marquer un être d'aigreur et de cynisme.

Si les hommes et les femmes voulaient bien comprendre qu'il y a une distinction à faire entre l'émotion amoureuse et le désir sexuel, ils ne seraient jamais déçus par l'amour. La principale différence est que l'amour est d'essence spirituelle alors que le désir sexuel est d'ordre biologique. Sauf par l'ignorance et la jalousie, aucune expérience spirituelle ne peut blesser quand elle touche le cœur humain.

Lorsque vous faites toujours de votre mieux, vous êtes en action. Faire de votre mieux vous met en action parce que c'est ce que vous aimez et non parce que vous attendez une récompense.

DON MIGUEL RUIZ

L'amour est, sans aucun doute, la grande expérience de la vie. Il nous met en contact avec l'intelligence infinie. Accompagné de tendresse et de désir sexuel, il peut nous rendre des plus créateurs. L'amour, la tendresse et le désir sexuel sont les trois côtés de l'éternel triangle du génie qui mène aux réalisations de soi. La nature ne crée le génie par aucune autre force.

L'amour est une émotion aux multiples facettes. L'amour que l'on ressent pour ses parents ou ses enfants est très différent de celui que l'on ressent pour son bien-aimé ou sa bien-aimée. L'un s'accompagne du désir sexuel, tandis que l'autre en est dépourvu.

L'amour que l'on ressent pour nos vrais amis n'est pas le même que celui qu'on a pour une bien-aimée, des parents ou des enfants, mais c'est néanmoins une forme d'amour.

Puis, vient cette émotion que l'on ressent pour les choses inanimées, tel que l'amour des chefs-d'œuvre de la nature. Mais l'amour le plus intense et le plus ardent est celui qui résulte de la fusion de l'amour et du désir physique. Les mariages sans amour ni désir sexuel ne sont jamais heureux et rarement durables. L'amour sans le désir et le désir sans l'amour ne conduisent jamais au bonheur véritable. Lorsque ces deux belles émotions existent, le mariage apporte à l'homme et à la femme un état d'esprit le plus près de la spiritualité que l'on ne pourra jamais connaître en ce bas monde.

S'ajoutant à l'amour et au désir, la tendresse abolit tout obstacle entre l'esprit limité de l'homme et l'intelligence infinie.

Il n'existe pas d'autre route pour accéder au génie que celle que nous construisons sciemment par notre propre effort !

C'est alors que peut naître le génie !

Quelle histoire différente de celles qui sont généralement associées au désir sexuel ! Voilà une interprétation de cette émotion qui sort des sentiers battus et qui en fait une argile dans les mains de Dieu, à partir de laquelle Il modèle tout de qui est magnifique et inspirant. C'est une interprétation qui pourrait, si elle était comprise

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'action comporte des risques et des coûts, mais ils sont nettement moins élevés que les coûts à long terme de l'inaction confortable.

JOHN F. KENNEDY

correctement, ramener l'harmonie dans le chaos de trop de ménages. Souvent, les heurts qui s'expriment par des propos hargneux naissent d'une *ignorance* : celle du processus sexuel. Là où règnent l'amour, la tendresse et la compréhension de la fonction sexuelle, le couple est uni.

Heureux le mari dont la compagne comprend la véritable relation qui existe entre l'amour, le désir physique et la tendresse. Celui qui est mû par ce trio sacré ne trouvera plus jamais son labeur pénible, car l'amour ennoblit le travail le plus ingrat.

Un très vieux dicton dit qu'« une femme peut élever un homme ou le briser », mais la raison n'en est pas toujours claire. Une femme peut « élever » ou « briser » un homme selon qu'elle comprend ou non les sentiments d'amour, le désir physique et la tendresse.

Bien que les hommes soient, par la nature réelle de leur héritage biologique, polygames, il est vrai qu'aucune femme n'a de plus grande influence sur un homme que son épouse, à moins qu'il ne soit marié à une femme qui lui est totalement mal assortie. Quand une femme laisse son mari se désintéresser d'elle et s'occuper d'autres femmes, c'est généralement par ignorance des mécanismes de l'amour, du désir sexuel, de la tendresse ou par indifférence. Cela présuppose bien sûr qu'un amour réel a déjà existé entre les deux conjoints. Cela s'applique également à l'homme qui laisse s'émousser l'intérêt que sa femme lui portait.

Les époux se chamaillent souvent pour des vétilles. Une analyse soigneuse révèle que la véritable cause des troubles conjugaux est le plus souvent l'ignorance de la psychologie sexuelle ou l'indifférence.

La principale force de l'amour peut se dissiper ou s'éteindre, comme un feu, mais elle laisse derrière elle des traces indélébiles indiquant qu'elle est passée par là. Et son départ prépare bien souvent le cœur des hommes à un amour encore plus grand.

Le désir de plaire à la femme constitue la plus grande motivation de l'homme ! Avant l'aube de la civilisation, le chasseur qui désirait plaire à une femme tâchait de se distinguer en ramenant plus de gibier que les autres. La nature de l'homme n'a pas changé à cet égard. Le « chasseur » d'aujourd'hui ne rapporte pas chez lui les dépouilles d'animaux sauvages, mais il manifeste son désir d'être agréable à sa femme en lui offrant de beaux vêtements, une voiture, de l'argent. L'homme éprouve toujours le même désir qu'à l'ère de la préhistoire, seule la manière de plaire a changé. Ceux qui amassent de grosses fortunes et deviennent puissants et célèbres le font surtout pour satisfaire leur *désir de plaire aux femmes*. Retirez celles-ci de leur vie, et leurs richesses sembleront inutiles à la plupart des hommes. *C'est*

Copyright © 2014 Editions AdA.

ce désir inhérent à l'homme de plaire à la femme qui donne à celle-ci le pouvoir de l'élever ou de le briser.

La femme qui connaît la nature de l'homme et qui sait la flatter avec subtilité n'a pas à craindre d'être supplantée par une rivale. Les hommes, en compagnie masculine, peuvent être des « géants » à la volonté indomptable, mais ils seront facilement menés par la femme qu'ils ont choisie.

Nous avons le pouvoir aussi bien d'accomplir que de ne pas accomplir une chose.

ARISTOTE

Parce que c'est dans la nature du mâle de vouloir être le plus fort de l'espèce, la plupart des hommes n'admettent pas qu'ils sont facilement influencés par les femmes qu'ils aiment. De plus, la femme intelligente connaît ce « trait masculin » et, avec sagesse, s'abstient de le contredire ouvertement.

Certains hommes savent qu'ils sont facilement influencés par les femmes (qu'il s'agisse de leur épouse, de leur maîtresse, de leur mère ou de leur sœur), mais, avec tact, ils se gardent de se rebeller parce qu'ils sont assez intelligents pour savoir qu'aucun homme n'est heureux ni complet sans l'influence bénéfique d'une femme. L'homme qui méconnaît cette importante vérité se prive d'un pouvoir qui peut lui apporter davantage de succès que toutes les autres forces réunies.

L'amour révèle et développe la nature artistique et esthétique de l'homme. Il laisse des traces dans le cœur de l'homme, longtemps même après que le feu de la passion se soit atténué par le temps et les circonstances.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Qu'entend Napoleon Hill par l'expression « transmutation sexuelle » ?
- Quels sont les « dix stimuli de l'esprit » ?
- Qu'est-ce que le sixième sens et de quelle manière permet-il de développer le génie ?
- D'où les idées ou les « intuitions » viennent-elles ?
- Relisez l'histoire du docteur Elmer R. Gates (pages 210-211) et revoyez la manière dont il s'asseyait à ne rien faire pour laisser affluer les idées. Comment pouvez-vous faire la même chose dans votre vie ?
- Napoleon Hill écrit : « Aucun homme ne peut se prévaloir des forces de son imagination créative lorsqu'il s'affaire à les dissiper. » De quelle manière avez-vous déjà dissipé vos forces créatrices au lieu de les utiliser ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 12

L'ESPRIT SUBCONSCIENT

Le maillon de jonction

Onzième étape vers la richesse

Le subconscient classe et enregistre toute pensée qui atteint le conscient par l'un des cinq sens, comme on classe des documents dans un classeur pour les consulter à volonté.

Il reçoit et classe les impressions sensorielles ou les pensées, peu importe leur nature. Vous pouvez volontairement transmettre à votre subconscient un plan, une pensée ou un projet que vous désirez transformer en son équivalent matériel. Le subconscient agit d'abord sur le désir dominant qui a été valorisé par un sentiment tel que la foi.

Permettre à votre esprit de considérer l'inférieur revient à devenir inférieur et à vous entourer de choses inférieures. À l'inverse, fixer votre attention sur le meilleur revient à vous entourer du meilleur et à devenir meilleur.

WALLACE D. WATTLES

Rappelez-vous ce qui a été dit sur le désir et l'élaboration des plans, ainsi que sur les six étapes proposées dans un chapitre précédent, et vous comprendrez encore mieux le fonctionnement de la pensée subconsciente.

Le subconscient travaille jour et nuit. Par un processus qui nous est inconnu, il se nourrit aux forces de l'intelligence infinie et transforme volontairement un désir en son équivalent physique, utilisant toujours les moyens les plus pratiques pour atteindre son but.

Vous ne pouvez diriger *entièrement* votre subconscient, mais vous pouvez lui confier le plan, le désir ou le but que vous voulez concrétiser. Relisez le chapitre sur l'autosuggestion, qui indique comment utiliser le subconscient.

Le subconscient classe et enregistre toute pensée qui atteint le conscient par l'un des cinq sens, comme on classe des documents dans un classeur pour les consulter à volonté.

Il a été prouvé que le subconscient est le maillon de jonction entre l'esprit limité de l'homme et l'intelligence infinie. C'est l'intermédiaire par lequel on peut puiser à volonté aux forces de l'intelligence infinie. Lui seul connaît le processus secret qui modifie les élans de la pensée et les change en leur équivalent spirituel. Lui seul est le médium qui transmet la prière à la source qui peut y répondre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Pour mériter une bonne réputation, il faut s'efforcer d'être celui que l'on désire devenir.

SOCRATE

Les possibilités créatrices du subconscient sont aussi remarquables qu'impondérables. Elles inspirent un respect mêlé de crainte et d'admiration.

Quand je parle du subconscient, j'éprouve toujours un sentiment d'infériorité; peut-être est-ce parce que les connaissances de l'homme sont si limitées sur sa nature. Le seul fait que le subconscient soit le moyen de communication entre l'esprit pensant de l'homme et l'intelligence infinie est, en soi, une pensée qui peut presque paralyser la raison.

Lorsque vous aurez accepté, comme une réalité, l'existence du subconscient et compris son rôle d'intermédiaire dans la transformation du désir en son équivalent physique ou pécuniaire, vous comprendrez toute la signification des instructions qui vous ont été données à propos du désir. Vous saisirez aussi pourquoi il vous a été si souvent recommandé de préciser vos désirs et de les écrire. Et vous comprendrez la nécessité de la persévérance.

Les « treize principes » sont des stimuli grâce auxquels vous apprendrez à atteindre et à influencer votre subconscient. Ne vous découragez pas si vous n'y arrivez pas du premier coup. N'oubliez pas que le subconscient ne peut être dirigé à volonté que *par l'habitude*. Vous n'avez pas encore eu le temps de maîtriser la foi. Soyez patient et persévérant.

Ce que vous avez lu précédemment sur la foi et l'autosuggestion sera répété ici au profit de votre subconscient. Rappelez-vous qu'il fonctionne de toute façon, *que vous fassiez ou non un effort pour l'influencer*. Ainsi, les pensées de pauvreté et toutes les pensées négatives influencent votre subconscient, à moins que vous n'arriviez à les dominer et à alimenter celui-ci de pensées plus désirables.

Le subconscient ne demeure jamais oisif ! Si vous n'y implantez pas vos désirs, il se nourrira de pensées qui l'atteindront parce que vous aurez été *négligent*. Nous l'avons déjà expliqué au chapitre sur la transmutation sexuelle, qu'elles soient positives ou négatives, les ondes de la pensée qui se nourrit aux quatre sources mentionnées ne cessent de déferler sur le subconscient.

Le subconscient ne demeure jamais oisif ! Si vous n'y implantez pas vos désirs, il se nourrira de pensées qui l'atteindront parce que vous aurez été *négligent*.

Pour l'instant, souvenez-vous que vous vivez *quotidiennement* au centre de toutes les pensées qui l'atteignent à votre insu. Quelques-unes d'entre elles sont négatives, d'autres sont positives. Efforcez-vous d'arrêter le flot des pensées négatives. Vous pouvez influencer

Copyright © 2014 Editions AdA.

votre subconscient pour qu'il ne s'empare que des impulsions positives du désir.

Quand vous y serez parvenu, vous posséderez la clé qui ouvre la porte de votre subconscient. Et de plus, vous garderez cette porte de telle manière que vous éloignerez à volonté les pensées indésirables.

Notre tempérament s'accorde à nos pensées les plus fréquentes, car l'âme se colore de ses propres pensées. Notre vie est ce qu'en font nos pensées.

MARC AURÈLE

Tout commence par une pensée ; l'homme ne peut rien créer qu'il n'a d'abord conçu par la pensée. À l'aide de l'imagination, ces pensées forment un plan. L'imagination, si elle est maîtrisée, sert dans la création des plans ou des projets qui déterminent la réussite d'une entreprise.

Toutes les pensées qui seront transformées en leurs équivalents physiques et qui sont implantées volontairement dans le subconscient doivent passer par l'imagination et être valorisées par la foi. La combinaison de la foi avec un plan, ou une intention, à présenter au subconscient ne peut arriver que grâce à l'imagination.

Vous observerez que l'utilisation volontaire du subconscient demande de la coordination et l'application de tous les principes précédemment définis.

Ella Wheeler Wilcox, en écrivant ce qui suit, a démontré sa compréhension du pouvoir du subconscient.

Jamais l'on ne sait ce que fera une pensée
Vous apportant la haine ou l'amour.
Car les pensées sont des choses, et leurs ailes aériennes
Sont plus promptes que des pigeons voyageurs.
Elles suivent les lois de l'univers,
Chaque chose crée sa pareille,
Et elles reviennent à toute vitesse vous rapporter
Quoi que ce soit s'étant échappé de votre esprit[2].

Madame Wilcox avait compris la vérité, que les pensées qui s'échappent de l'esprit d'une personne s'incrustent aussi profondément dans le subconscient, où elles servent d'aimant, de modèle ou de plan qui influence le subconscient pendant qu'il les transforme en leur équivalent physique. Les pensées sont réellement des « choses », parce que chaque chose matérielle commence sous la forme d'une pensée.

Tout commence par une pensée ; l'homme ne peut rien créer qu'il n'a d'abord conçu par la pensée.

2. N.d.T.: Traduction libre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Il faut autant d'énergie mentale pour échouer qu'il n'en faut pour réussir. L'échec est en réalité un négatif du succès.

RAYMOND CHARLES BARKER

Le subconscient est plus facilement influencé par les pensées chargées d'émotion que par celles qui relèvent uniquement de la raison. Il est en effet facile de prouver que seules les pensées « chargées d'émotion » ont une influence pour faire agir le subconscient. Il est bien connu que la majorité des gens se laissent mener par leurs émotions et leurs sentiments. S'il est vrai que le subconscient répond plus rapidement aux pensées affectives et qu'il est plus facilement influencé par elles, il est essentiel de se familiariser avec les émotions les plus fortes. Il existe sept grandes émotions positives et sept émotions négatives. Les émotions négatives envahissent d'elles-mêmes le subconscient, tandis que les émotions positives doivent y être poussées par autosuggestion. (Des instructions vous ont été données dans ce sens dans le chapitre consacré à l'autosuggestion.)

Ces émotions peuvent être comparées au levain du pain, car elles constituent le catalyseur qui transforme les pensées passives en pensées actives. Voilà pourquoi une pensée bien pétrie d'émotion travaille plus vite qu'une autre accompagnée de froide raison.

Vous vous préparez à influencer et à mener « l'auditoire intérieur » de votre subconscient afin de lui transmettre le désir d'argent que vous voulez voir se concrétiser. Il est donc capital que vous sachiez comment l'approcher. Vous devez parler son langage, sinon le subconscient n'entendra pas votre appel. Celui qu'il comprend le mieux est le langage de l'émotion ou du sentiment. Voici donc la liste des sept émotions positives les plus importantes et, plus loin, celle des sept plus grandes émotions négatives, pour que vous puisiez dans les bonnes émotions plutôt que dans les mauvaises lorsque vous donnez des instructions à votre subconscient.

Le subconscient est plus facilement influencé par les pensées chargées d'émotion que par celles qui relèvent uniquement de la raison.

LES SEPT PRINCIPALES ÉMOTIONS POSITIVES

Le désir
La foi
L'amour
La sexualité
L'enthousiasme
La tendresse
L'espoir

Copyright © 2014 Editions AdA.

Il existe d'autres émotions positives, mais celles-ci sont les plus puissantes et celles qui sont le plus souvent utilisées dans l'effort créatif. Maîtrisez-les (elles ne peuvent l'être que par l'usage), et les autres émotions positives seront à vos ordres quand vous aurez besoin d'elles. Souvenez-vous à ce propos que vous étudiez un livre qui doit en principe vous aider à développer « une volonté d'argent » *en saturant votre esprit d'émotions positives*. Et l'on ne développe pas cette « volonté d'argent » en remplissant son esprit d'émotions négatives.

Se concentrer sur le succès et le planifier contribue à le bloquer... Le succès est timide, il ne se montrera pas tant que vous regarderez.

TENNESSEE WILLIAMS

LES SEPT PRINCIPALES ÉMOTIONS NÉGATIVES

(CELLES QU'IL FAUT ÉVITER)

- La peur
- La jalousie
- La haine
- La vengeance
- L'avidité
- La superstition
- La colère

L'esprit ne peut être occupé à la fois par des émotions positives et par des émotions négatives. Un type d'émotions doit dominer sur l'autre. Faites votre choix. Il ne tient qu'à vous que les émotions positives dominent votre esprit. *Prenez donc l'habitude* d'appliquer et d'utiliser des émotions positives ! Elles finiront par s'emparer de votre esprit si totalement que les émotions négatives *n'y auront pas accès.*

Ce n'est qu'en suivant ces instructions à la lettre que vous arriverez à dominer votre subconscient. La présence d'une seule pensée négative dans votre subconscient suffit à *détruire* tous les changements constructifs que vous aurez effectués dans votre subconscient.

Vous avez peut-être remarqué que la plupart des gens ne se tournent vers la prière qu'en dernier recours ! Ou encore qu'ils prient selon un rituel vide de sens. Et parce que la plupart des personnes qui prient ne le font que lorsque tout le reste a échoué, elles prient dans la peur et le doute, *deux émotions négatives qui s'emparent du subconscient*, qui les transmet à l'intelligence infinie. Et c'est donc sur ces émotions qu'agit l'intelligence infinie.

Souvenez-vous [...] que vous étudiez un livre qui doit en principe vous aider à développer « une volonté d'argent » *en saturant votre esprit d'émotions positives.* Et l'on ne développe pas cette « volonté d'argent » en remplissant son esprit d'émotions négatives.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Si vous priez pour obtenir quelque chose, tout en ayant peur de ne pas être exaucé, vous priez *en vain*.

Votre propre esprit est une enceinte sacrée dans laquelle rien de dangereux ne peut pénétrer autre ce que vous aurez laissé entrer vous-même.

RALPH WALDO EMERSON

La prière peut parfois être exaucée. Si vous avez connu cette joie, essayez de vous rappeler votre état d'esprit au moment où vous l'avez formulée et comprenez que la théorie que nous avançons ici est plus qu'une théorie.

Viendra un temps où les écoles et les établissements d'enseignement du pays enseigneront la « science de la prière ». De plus, la prière pourra être réduite à une science, et elle le sera. Lorsque viendra ce temps (il viendra dès que l'humanité sera prête et le demandera), plus personne n'approchera la conscience universelle sous l'emprise de la peur, pour la simple et bonne raison que la peur n'existera plus. L'ignorance, la superstition et les faux enseignements auront disparu, et l'homme aura atteint son véritable état de l'enfant de l'intelligence infinie. Quelques-uns ont déjà atteint ces bienfaits.

Si vous croyez que cette prophétie est tirée par les cheveux, regardez la race humaine rétrospectivement. Il y a moins de cent ans, les hommes croyaient que la foudre était une manifestation de la colère de Dieu et ils la craignaient. Maintenant, grâce au pouvoir de la foi, les hommes ont maîtrisé la foudre et l'ont attelée aux roues de l'industrie. Et il y a bien moins de cent ans, les hommes croyaient que l'espace entre les planètes n'était autre chose qu'un grand vide, une étendue de néant inanimé. Mais maintenant, grâce à ce même pouvoir de la foi, les hommes savent que loin d'être vide ou inanimé, l'espace entre les planètes est très vivant, et que c'est la forme de vibration la plus élevée connue, outre, peut-être, la vibration de la pensée. De plus, les hommes savent que cette énergie vivante, pulsatoire et vibrante qui imprègne toute forme de matière et remplit chaque recoin d'espace relie chaque cerveau humain à tous les autres cerveaux humains.

L'esprit ne peut être occupé à la fois par des émotions positives et par des émotions négatives. Un type d'émotions doit dominer sur l'autre. Faites votre choix. Il ne tient qu'à vous que les émotions positives dominent votre esprit.

Quelles raisons les hommes auraient-ils de croire que cette même énergie ne relie pas chaque cerveau humain à l'intelligence infinie ?

Il n'existe pas de postes de péage entre l'esprit limité de l'homme et l'intelligence infinie. Cette communication ne coûte rien, hormis la patience, la foi, la persévérance, la compréhension et un désir sincère de communiquer. De plus, cette approche ne peut être effectuée que par la personne elle-même. Les prières payantes ne servent à

Copyright © 2014 Editions AdA.

rien. L'intelligence infinie ne règle rien par procuration. Soit vous le faites directement, soit vous vous abstenez de communiquer.

Vous pouvez acheter des livres de prières et répéter celles-ci jusqu'au jour du jugement dernier, en vain. Les pensées que vous désirez communiquer à l'intelligence infinie doivent subir une transformation, qui ne peut s'opérer que grâce à votre propre subconscient.

Vous n'avez pas besoin de savoir comment arrivera le résultat final. C'est le travail du subconscient. Celui-ci possède des moyens, qui, s'ils étaient connus, stupéfieraient l'intellect.

RAYMOND CHARLES BARKER

Le processus de communication avec l'intelligence infinie est très semblable au phénomène des ondes sonores captées par la radio. Si vous comprenez les principes de la radio, vous savez bien entendu que le son ne peut se transmettre sans avoir d'abord été transformé en ondes que l'ouïe peut capter. La station émettrice de radio recueille le son de la voix humaine et le modifie en amplifiant des millions de fois ses vibrations. C'est seulement ainsi que l'intensité du son se propage dans l'espace. Une fois cette transformation opérée, l'espace « capte » l'énergie (qui était à l'origine sous forme de vibrations sonores), transporte cette énergie aux stations réceptrices, qui la transforment de nouveau en vibrations sonores vibrant à un rythme permettant à l'oreille de reconnaître les sons.

Le subconscient est l'intermédiaire qui traduit nos prières en termes que l'intelligence infinie peut reconnaître, présente le message et en rapporte la réponse sous la forme d'un plan précis et d'une idée d'où naîtra l'objet de la prière. Si vous comprenez ce principe, vous saurez pourquoi des phrases toutes faites lues dans un livre ne peuvent et ne pourront jamais être des agents de liaison entre l'esprit de l'homme et l'intelligence infinie.

Avant que votre prière n'atteigne l'intelligence infinie (selon la théorie de l'auteur), elle est d'abord transformée en onde spirituelle. Seule la foi donnera à vos pensées une nature spirituelle. La foi et la peur ne font pas bon ménage. *Elles ne pourront jamais coexister.*

Prenez donc l'habitude d'appliquer et d'utiliser des émotions positives ! Elles finiront par s'emparer de votre esprit si totalement que les émotions négatives *n'y auront pas accès.*

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Qu'est-ce que le subconscient ? Et comment peut-il affecter votre vie ?
- De quelle manière pouvez-vous imprimer un plan, un désir ou un dessein dans votre subconscient ?
- Pourquoi est-il si important de préserver votre esprit des pensées négatives ? Comment y arrivez-vous ?
- Napoleon Hill écrit : « Il existe sept grandes émotions positives et sept émotions négatives. Les émotions négatives envahissent d'elles-mêmes le subconscient, tandis que les émotions positives doivent y être poussées par autosuggestion. » Pourquoi les émotions négatives envahissent-elles d'elles-mêmes vos pensées tandis que les émotions positives doivent y être poussées ?
- Quelles sont les « sept principales émotions positives » et les « sept principales émotions négatives » ?
- *« L'esprit ne peut être occupé à la fois par des émotions positives et par des émotions négatives »*, dit Napoleon Hill. Quelles émotions remplissent davantage votre esprit : les émotions positives ou les émotions négatives ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 13

LE CERVEAU HUMAIN

Le poste émetteur-récepteur de la pensée

Douzième étape vers la richesse

Il y a plus d'une vingtaine d'années, alors que je travaillais avec feu Alexandre Graham Bell et Elmer R. Gates, je notai que chaque cerveau humain est à la fois un poste récepteur et un poste émetteur des ondes libérées par la pensée.

Le succès est un état d'esprit. Si vous voulez réussir, commencer à vous imaginer vous-même comme une réussite.

JOYCE BROTHERS

Par un système semblable à celui de la radio, le cerveau humain est capable de capter les ondes émises par d'autres cerveaux.

On peut établir une comparaison entre cette image et la description de l'imagination créatrice que l'on trouve au chapitre de l'imagination. L'imagination créatrice est le « poste récepteur » du cerveau qui reçoit les pensées émises par les cerveaux d'autres êtres. C'est l'agent de liaison entre le conscient, ou la raison, d'un individu et les quatre sources auxquelles il puise les stimuli de la pensée.

Lorsqu'il est stimulé ou élevé à un haut niveau de vibration, l'esprit devient plus réceptif à la pensée de sources extérieures. Le processus d'élévation des vibrations a lieu en fonction des émotions positives ou négatives. À leur contact, les ondes de la pensée s'intensifient.

Les vibrations ayant un rythme excessivement élevé sont les seules vibrations qui sont transmises dans l'atmosphère d'un cerveau à un autre. Les pensées sont une énergie qui voyage à un rythme de vibrations excessivement élevées. La pensée, qui a été transformée et magnifiée par l'une ou l'autre des principales émotions, vibre à un rythme beaucoup plus élevé que la pensée ordinaire. Et c'est ce type de pensées qui passent d'un cerveau à un autre, par le réseau de transmission du cerveau humain.

Chaque cerveau humain est à la fois un poste récepteur et un poste émetteur des ondes libérées par la pensée.

L'émotion sexuelle se trouve au haut de la liste des émotions humaine, en ce qui a trait à l'intensité et à la force motrice. Stimulé

Copyright © 2014 Editions AdA.

par l'émotion sexuelle, le cerveau fonctionne à un rythme accéléré qui ralentit aussitôt quand l'émotion est au repos ou inexistante.

Une utilisation non intelligente de l'esprit ne peut que produire des résultats non intelligents.

RAYMOND CHARLES BARKER

La transmutation sexuelle intensifie les pensées à un degré tel que l'imagination créatrice devient hautement réceptive aux idées. D'autre part, quand le cerveau fonctionne avec intensité, non seulement attire-t-il les idées et les pensées émises par d'autres cerveaux, mais il leur donne une charge émotive indispensable pour qu'elles soient captées et manipulées par le subconscient.

Ainsi, vous verrez que le principe de la diffusion est le facteur par lequel vous mélangez les sentiments ou les émotions avec vos pensées et que vous les transmettez à votre subconscient.

Le subconscient est la « station émettrice » du cerveau. Par son intermédiaire, les ondes de la pensée sont diffusées. L'imagination créatrice est le « poste récepteur ». Par son intermédiaire, l'énergie de la pensée est captée.

Avec ces deux facteurs importants, qui constituent les éléments émetteurs et récepteurs de votre appareillage mental de radiodiffusion, considérons maintenant le principe de l'autosuggestion qui fera fonctionner votre « poste de radio ».

Avec les instructions qui vous ont été données au chapitre sur l'autosuggestion, on vous a expliqué en détail le processus de transformation du désir en son équivalent matériel.

En comparaison, le fonctionnement de votre « radio » mentale est un processus beaucoup plus simple. Rappelez-vous simplement ces trois lois et appliquez-les lorsque vous désirez faire fonctionner votre poste de radio : le subconscient, l'imagination créatrice et l'autosuggestion. Les stimuli par lesquels vous mettrez ces trois principes en action vous ont été décrits plus haut; le processus commence par le désir.

LES PLUS GRANDES FORCES SONT « INTANGIBLES »

Par un système semblable à celui de la radio, le cerveau humain est capable de capter les ondes émises par d'autres cerveaux.

La crise a mené le monde à la limite de la compréhension des forces qui sont intangibles et invisibles. Tout au long des siècles, l'homme a largement dépendu de ses sens physiques et a limité ses connaissances aux choses qu'il pouvait voir, toucher, peser et mesurer.

Nous entrons maintenant dans le plus merveilleux de tous les temps; une ère qui nous apprendra quelque chose sur les forces intangibles de notre univers. Peut-être apprendrons-nous que

Copyright © 2014 Editions AdA.

« l'autre soi-même » est plus puissant encore que l'être physique que nous voyons tous les matins dans le miroir.

Il arrive que les hommes parlent avec légèreté de l'intangible (les choses qu'ils ne peuvent percevoir avec leurs cinq sens) et, en les écoutant, nous devrions nous rappeler que *nous sommes tous dominés par des forces invisibles et intangibles.*

Un individu peut avoir un grand cerveau et un bon esprit, de fortes capacités et des talents brillants, mais il ne deviendra pas un grand homme s'il ne les utilise pas de la bonne façon.

WALLACE D. WATTLES

L'humanité entière n'est pas assez puissante pour résister à la force intangible des vagues de l'océan. L'homme n'a pas la capacité de comprendre la force intangible de la gravité, qui maintient cette petite terre suspendue dans l'espace et qui empêche les hommes d'en tomber, et encore moins celle de la manipuler. Il est totalement asservi par la force intangible d'un orage et il est impuissant devant la force intangible de l'électricité ; il ne sait même pas ce qu'est l'électricité, d'où elle vient et à quoi elle sert !

Et ce n'est en aucun cas la fin de l'ignorance de l'homme relativement à ce qui est invisible et intangible. Il ne comprend pas la force intangible (et l'intelligence) que contient le sol de la terre : *la puissance qui lui donne chaque bouchée de nourriture qu'il absorbe, chaque vêtement qu'il porte, chaque dollar qui alourdit sa poche.*

L'HISTOIRE DRAMATIQUE DU CERVEAU

Et enfin, l'homme, avec tout son vernis d'éducation et de culture, ne comprend pas grand-chose à la force intangible de la *pensée* (la plus importante de toutes les forces intangibles). Il ne sait presque rien de son cerveau et du mécanisme compliqué qui transforme le pouvoir de la pensée en son équivalent matériel, mais il entre dans une ère où la lumière sera faite sur ce sujet. Des hommes de science commencent à s'intéresser à cet objet extraordinaire qu'est le cerveau et, bien qu'ils en soient au début de leur étude, ils ont découvert que le panneau de distribution du cerveau humain, soit le nombre de connexions qui relient les cellules du cerveau à celles d'un autre organe, est de l'ordre du chiffre « un », suivi de quinze millions de zéros.

L'imagination créatrice est le « poste récepteur » du cerveau qui reçoit les pensées émises par les cerveaux d'autres êtres.

« Le nombre est si renversant, dit le professeur C. Judson Herrick, de l'Université de Chicago, que les chiffres astronomiques utilisés pour parler des centaines de millions d'années-lumière sont insignifiants en comparaison. On a pu déterminer qu'il y a de dix à quatorze milliards de cellules nerveuses dans le cortex cérébral humain,

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ne laissez pas votre esprit s'attarder sur ce qui vous fait défaut plutôt que sur ce que vous possédez déjà. Parmi vos possessions, choisissez la meilleure, puis réfléchissez à la manière dont vous auriez cherché à l'obtenir si vous ne l'aviez pas déjà eue.

MARC AURÈLE

et nous savons qu'elles sont disposées selon des modèles précis et ordonnés, et non par hasard. Les méthodes d'électrophysiologie développées récemment tirent du courant des cellules, ou des fibres avec microélectrodes, situées en des endroits très précis, les amplifient avec des lampes radio et inscrivent les différences potentielles au millionième de volt. »

Il est inconcevable qu'un tel réseau n'existe que dans le seul but de mener à bien les fonctions physiques, la croissance et le maintien du corps en parfaite santé. Le même système, qui fournit aux milliards de cellules du cerveau le moyen de communiquer entre elles, ne nous permettrait-il pas de communiquer avec d'autres forces intangibles ?

Peu après la rédaction de ce livre, juste avant que le manuscrit ne soit remis à l'éditeur, le *New York Times* a consacré un éditorial à une grande université et à un chercheur brillant qui étudie attentivement les phénomènes mentaux. Les conclusions auxquelles il est déjà arrivé sont parallèles à celles que je décris dans ce chapitre et le suivant. L'article que je cite analyse brièvement le travail du professeur Rhine et de ses associés à l'Université Duke, c'est-à-dire :

QU'EST-CE QUE LA « TÉLÉPATHIE » ?

« Il y a un mois, nous citions dans ces pages quelques-uns des remarquables résultats obtenus par le professeur Rhine et ses associés après plus de cent mille tests destinés à déterminer la réalité de la "télépathie" et de la "clairvoyance". Ces résultats ont été résumés dans le premier des deux articles parus dans le *Harper's Magazine*. Dans le second, l'auteur E. H. Wright essaie de résumer ce qui a été appris ou ce qu'il semble raisonnable de conclure sur la nature exacte de ces modes de perception "extrasensorielle".

Les vibrations ayant un rythme excessivement élevé sont les seules vibrations qui sont transmises dans l'atmosphère d'un cerveau à un autre. Les pensées sont une énergie qui voyage à un rythme de vibrations excessivement élevées.

» La réalité de la télépathie et de la clairvoyance ne peut plus être mise en doute maintenant que l'on est au courant des résultats obtenus par les expériences de Rhine. Celui-ci a demandé à plusieurs voyants de nommer sans les regarder ni les toucher les cartes à jouer d'un paquet particulier. Une vingtaine d'hommes et de femmes purent en nommer correctement un si grand nombre « qu'il n'y avait pas une chance sur plusieurs millions que ce fût par pure coïncidence ».

Copyright © 2014 Editions AdA.

»Mais comment y sont-ils arrivés? Ce pouvoir, en supposant qu'il existe, ne semble pas être sensoriel ni appartenir à un organe connu. L'expérience fut tout aussi concluante lorsque les sujets se trouvaient à plusieurs centaines de kilomètres du paquet de cartes. Ce qui, d'après M. Wright, permet de tenter d'expliquer la télépathie ou la clairvoyance par une théorie physique sur la radiation. Toutes les formes d'énergie radiante, la clairvoyance et la télépathie exceptées, diminuent de manière inversement proportionnelle au carré de la distance parcourue. Mais celles-ci varient par le biais de causes physiques, comme nos autres pouvoirs mentaux le font. Contrairement à ce que l'on croit souvent, clairvoyance et télépathie ne se décuplent pas lorsque le voyant est endormi ou à moitié somnolent, bien au contraire, c'est lorsqu'il est bien éveillé et alerte qu'elles fonctionnent le mieux. M. Rhine a découvert qu'un narcotique amoindrissait toujours la faculté du voyant, alors qu'un stimulant l'augmentait. Apparemment, le meilleur des médiums ne pourra faire du bon travail que s'il s'y applique de son mieux.

Gardez toujours à l'esprit que votre propre résolution à réussir est plus importante que tout autre chose.

ABRAHAM LINCOLN

»L'une des conclusions de Wright, et sur laquelle il n'a pas le moindre doute, est que la télépathie et la clairvoyance ne sont en réalité qu'un seul et même don. En d'autres termes, la faculté de «voir» une carte dont ne vous est montré que le dos est exactement la même que celle de «lire» les pensées d'autrui. Plusieurs faits viennent étayer cette thèse. Par exemple, jusqu'à maintenant, on a trouvé les deux dons chez ceux qui n'en exploitent qu'un. Et chez tous les sujets, ces deux dons avaient la même puissance. Écran, mur, distance, rien ne peut leur faire obstacle. Wright, partant de cette conclusion, avance ce qu'il considère comme sa plus simple «intuition», à savoir que les autres expériences extrasensorielles, rêves prophétiques, prémonitions et autres découlent de cette même faculté. Le lecteur n'est pas tenu d'accepter ces conclusions; mais il n'empêche que la constatation de Rhine demeure impressionnante.»

La pensée, qui a été transformée et magnifiée par l'une ou l'autre des principales émotions, vibre à un rythme beaucoup plus élevé que la pensée ordinaire.

À propos des conditions dans lesquelles l'esprit répond à ce que Rhine appelle les modes de perception «extrasensorielle», j'ai l'honneur d'ajouter mon témoignage au sien en déclarant que mes associés et moi-même avons découvert ce que nous croyons être des conditions idéales pour stimuler l'esprit de façon à ce que le sixième sens, décrit dans le chapitre suivant, puisse s'exercer de manière pratique.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La confiance en soi est le premier secret du succès.

RALPH WALDO EMERSON

Ces conditions requièrent une alliance de travail étroite entre deux de mes collaborateurs et moi-même. Par l'expérience et la pratique, nous avons découvert comment stimuler nos esprits (en utilisant les « conseillers invisibles » décrits au chapitre suivant), de façon à pouvoir, par un processus qui combine nos trois esprits en un seul, trouver la solution à des problèmes personnels très variés qui m'avaient été exposés par mes clients.

Le procédé est très simple. Nous nous asseyons autour d'une table ronde, établissons clairement la nature du problème que nous devons étudier, puis commençons à en discuter. Chacun donne les idées qui lui viennent. Le plus étrange dans cette méthode d'émulation est qu'elle met chaque participant en communion avec des sources de connaissance absolument étrangères à sa propre expérience.

Si vous avez compris le principe décrit au chapitre portant sur l'esprit maître, vous reconnaîtrez bien entendu que le procédé de la table ronde décrit ici est une application pratique du principe de l'esprit maître.

Cette méthode de stimulation de l'esprit par une discussion harmonieuse de sujets précis entre trois personnes illustre l'utilisation la plus simple et la plus réalisable de l'esprit maître.

En adoptant et en suivant un plan semblable, celui qui étudie cette philosophie entrera en possession de la fameuse formule de Carnegie, brièvement décrite dans l'introduction. Si elle vous semble peu compréhensible pour l'instant, marquez cette page et relisez-la lorsque vous aurez terminé le dernier chapitre.

Rappelez-vous simplement ces trois lois et appliquez-les lorsque vous désirez faire fonctionner votre poste de radio : le subconscient, l'imagination créatrice et l'autosuggestion.

La « dépression » a été un mal pour un bien. Elle a réduit le monde entier à un nouveau point de départ qui donne à chacun une nouvelle chance.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Pourquoi Napoleon Hill appelle-t-il le cerveau une « station émettrice-réceptrice pour les vibrations de la pensée » ?
- Napoleon Hill décrit une « méthode de stimulation de l'esprit par une discussion harmonieuse de sujets précis » entre les membres d'une association d'esprit maître. De quelle manière avez-vous déjà fait l'expérience de cette forme de « télépathie » dans votre vie ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 14

LE SIXIÈME SENS

La porte du temple de la sagesse

Treizième étape vers la richesse

Le treizième principe est connu comme étant le sixième sens, grâce auquel l'intelligence infinie peut communiquer avec l'individu et le fera volontairement, sans effort ni demande de la part de celui-ci.

Ce principe est le point culminant de la philosophie exposée dans le présent ouvrage. Il ne peut être assimilé, compris ou appliqué que si l'on a d'abord maîtrisé les douze autres.

Le sixième sens est cette partie du subconscient à laquelle on a donné le nom d'imagination créatrice. On l'a aussi nommé « le poste récepteur » des idées, des plans et des pensées qui pénètrent l'esprit sous la forme d'« intuitions » ou d'« inspiration ».

Le sixième sens défie toute description ! Il ne peut être expliqué à celui qui n'a pas suivi le développement des chapitres précédents, car cette personne ne posséderait pas les connaissances ni l'expérience avec lesquelles on pourrait comparer le sixième sens. La compréhension du sixième sens ne vient que par la méditation, grâce au développement de l'esprit *de l'intérieur*. Le sixième sens est sans doute le point de contact entre l'esprit limité de l'homme et l'intelligence infinie, et, pour cette raison, *il constitue un amalgame des facultés mentales et spirituelles*. Et l'on croit que c'est le point où l'esprit de l'homme communique avec l'esprit universel.

Lorsque vous maîtriserez tous les principes décrits dans ce livre, vous serez prêts à accepter une vérité qui, autrement, vous paraîtrait incroyable, à savoir :

Votre sixième sens vous préviendra à temps des dangers imminents, pour que vous puissiez les éviter, et des bonnes occasions qui se présenteront, pour que vous puissiez les saisir.

Si un homme recherche la grandeur, qu'il oublie la grandeur et qu'il cherche plutôt la vérité, et il trouvera les deux.

HORACE MANN

Le treizième principe est connu comme étant le sixième sens, grâce auquel l'intelligence infinie peut communiquer avec l'individu et le fera volontairement, sans effort ni demande de la part de celui-ci.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La personne moyenne accepte comme étant bien ce qu'on lui dit être bien. L'infini ne vous a pas créé pour que vous soyez une personne moyenne.

RAYMOND CHARLES BARKER

En développant votre sixième sens, vous posséderez un « ange gardien » qui vous ouvrira, quand vous le désirerez, la porte du temple de la sagesse.

Vous ne saurez jamais si cet énoncé reflète ou non la vérité, sauf si vous suivez les instructions décrites dans ce livre, ou une autre méthode semblable.

L'auteur ne croit pas aux miracles et ne s'en fait pas le défenseur, car il connaît suffisamment la nature pour savoir qu'*elle ne déroge jamais à ses lois*. Parce que quelques-unes des lois sont incompréhensibles, nous n'hésitons pas à qualifier de « miracles » leurs effets. Le sixième sens est pour moi ce qui se rapproche le plus du miracle, et cela, simplement parce que je ne comprends pas la méthode par laquelle ce principe s'opère.

Mais je sais qu'il existe un pouvoir ou une cause première ou une intelligence qui baigne chaque particule de matière et pénètre chacune des unités d'énergie perceptible à l'homme. Et que cette intelligence infinie transforme les glands en chênes, fait descendre l'eau des montagnes, fait suivre le jour de la nuit et l'été de l'hiver, chaque phénomène conservant la place qui lui est attribuée et le lien qui le relie à l'autre. Si nous appliquons les principes de la philosophie énoncée dans cet ouvrage, l'intelligence est susceptible de nous aider à concrétiser nos désirs. L'auteur le sait pour en avoir lui-même fait l'expérience.

Pas à pas, au fil des chapitres précédents, vous avez été amené à ce dernier principe. Si vous avez maîtrisé tous les autres, vous êtes prêt à accepter, *sans scepticisme*, les révélations étonnantes qui sont faites ici. Si vous ne les maîtrisez pas encore, il faut vous y efforcer, autrement vous ne saurez déterminer si nous vous parlons de réalité ou de fiction.

Le sixième sens est cette partie du subconscient à laquelle on a donné le nom d'imagination créatrice. On l'a aussi nommé « le poste récepteur » des idées, des plans et des pensées qui pénètrent l'esprit sous la forme d'« intuitions » ou d'« inspiration ».

À l'âge du « culte des héros », je me suis rendu compte que j'essayais d'imiter ceux que j'admirais le plus. Plus encore, j'ai découvert que la foi qui me poussait à imiter mes « grands hommes » me rendait apte à y parvenir.

Le culte du héros est une habitude dont je ne me suis jamais défait, bien que j'ai passé l'âge. L'expérience m'a appris que pour essayer de se surpasser, un de mes meilleurs moyens est d'imiter les « grands » aussi parfaitement que possible dans leurs pensées et dans leurs actes.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Longtemps avant d'avoir écrit une seule ligne ou préparé une conférence, j'avais pris l'habitude de remodeler mon propre caractère sur celui des neuf hommes que j'admirais le plus par leur vie et leurs œuvres. Mes neuf idoles étaient : Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoléon, Ford et Carnegie. Toutes les nuits, durant de longues années, je tins un conseil d'administration imaginaire avec les neuf hommes que j'appelais mes « conseillers invisibles ».

Il n'y a rien de noble à être supérieur à un autre homme. La vraie noblesse, c'est être supérieur à celui que vous étiez avant.

PROVERBE HINDOU

Juste avant de m'endormir, je fermais les yeux et je voyais dans mon imagination ce groupe d'hommes assis autour d'une table. Non seulement j'avais la chance d'être au milieu d'eux, mais j'étais leur président !

En laissant mon imagination vagabonder dans ces réunions nocturnes, j'avais le plan bien arrêté de remodeler mon propre caractère afin qu'il reflète les qualités de tous mes conseillers imaginaires. M'étant très vite rendu compte que j'aurais à surmonter le handicap de ma naissance dans un monde d'ignorance et de superstition, je choisis délibérément de renaître par la méthode que je viens de décrire.

FORGER SON CARACTÈRE PAR L'AUTOSUGGESTION

Pour avoir étudié sérieusement la psychologie, je savais, bien sûr, que les hommes étaient devenus ce qu'ils étaient à cause de leurs pensées dominantes et leurs désirs. Je savais que tout désir profondément ancré a pour effet de forcer un individu à chercher son expression extérieure par laquelle le désir peut se transformer en réalité. Je savais que, dans la reconstruction du caractère, l'autosuggestion est un puissant facteur, qu'elle en est même le seul.

Sachant tout cela, j'avais exactement les armes qu'il me fallait pour construire mon caractère. Dans ces conseils imaginaires, je m'adressais ainsi à chacun de mes neuf conseillers en termes clairs lui demandant de me céder le trait de caractère qui m'intéressait :

La compréhension du sixième sens ne vient que par la méditation, grâce au développement de l'esprit *de l'intérieur.*

« Monsieur Emerson, je désire acquérir cette merveilleuse compréhension de la nature qui a marqué votre vie. Je vous demande d'imprégner mon subconscient de toutes les qualités que vous possédez et qui vous ont permis de comprendre les lois de la nature et de vous y adapter. Je vous demande de m'aider à atteindre toutes les sources de connaissances offertes à cette fin et de m'aider à y puiser. »

Copyright © 2014 Editions AdA.

Beaucoup de choses peuvent dépendre de ce que vous fassiez des choses simples ; cela pourrait même être ce qui ouvrira la porte à de grandes possibilités.

WALLACE D. WATTLES

« Monsieur Burbank, je vous prie de me donner les connaissances qui vous ont permis de concilier les lois de la nature si bien que vous avez fait perdre ses piquants au cactus et l'avez rendu comestible. À celles qui vous ont permis de faire pousser l'herbe dans le désert, et à celles qui vous ont fait colorer les fleurs de plus de splendeur et d'harmonie, car vous êtes celui qui a réussi à créer des lys dorés. »

« Napoleon, je voudrais vous emprunter votre extraordinaire habileté à stimuler les hommes et à les pousser à une action plus grande et mieux déterminée ; j'aimerais acquérir la foi inébranlable qui vous a permis de transformer la défaite en victoire et de surmonter des obstacles stupéfiants. Empereur de la foi, roi de la chance, homme du destin, je vous salue ! »

« Monsieur Paine, je veux acquérir la liberté de pensée, le courage et la clarté des opinions qui vous caractérisent tant ! »

« Monsieur Darwin, je voudrais posséder votre merveilleuse patience, et l'habileté dont vous avez fait preuve en sciences naturelles dans l'étude impartiale de la cause et de l'effet. »

« Monsieur Lincoln, je désire insérer dans mon caractère votre sens aigu de la justice, de l'humour, votre inlassable patience, votre humanité et votre tolérance, caractéristiques qui vous ont distingué. »

« Monsieur Carnegie, je vous dois déjà beaucoup quant au choix de ma carrière, qui m'a apporté beaucoup de bonheur et de paix de l'esprit. Transmettez-moi la compréhension de *l'effort organisé* que vous avez appliqué si efficacement dans une grande entreprise industrielle. »

« Monsieur Ford, vous faites partie des hommes qui m'ont été les plus utiles en me fournissant la matière essentielle à mon travail. Je désire acquérir la persévérance, la détermination, l'équilibre et la confiance en soi qui vous ont permis de vaincre la pauvreté et d'organiser, unifier et simplifier l'effort, afin d'aider les autres à suivre vos traces. »

Votre sixième sens vous préviendra à temps des dangers imminents, pour que vous puissiez les éviter, et des bonnes occasions qui se présenteront, pour que vous puissiez les saisir.

« Monsieur Edison, je vous ai fait asseoir tout près de moi, à ma droite, à cause de votre collaboration personnelle lors de ma recherche sur les causes du succès et de l'échec. Je souhaite que vous me communiquiez la merveilleuse foi qui vous a fait découvrir tant de secrets de la nature, et la force de persévérer dans la tâche à accomplir, faculté qui vous a si souvent conduit à la victoire après un échec. »

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ma manière de m'adresser à eux variait suivant le trait de caractère que je désirais acquérir à ce moment-là. Avec un soin tout particulier, j'étudiais la vie des membres de mon « cabinet » imaginaire. Après quelques mois, je fus stupéfait de constater à quel point ces personnages imaginaires devenaient *réels*.

Servez-vous de vos échecs pour élaborer vos succès. Le découragement et l'échec sont deux des tremplins les plus sûrs vers le succès.

DALE CARNEGIE

Je vis se développer chez ces neuf hommes des caractéristiques individuelles qui me surprirent. Par exemple, Lincoln prit l'habitude d'être en retard ; et enfin, il arrivait solennel et sérieux. Il entrait en marchant très lentement, les mains derrière le dos. Et une fois de temps en temps, il s'arrêtait en passant près de moi et posait un instant une main sur mon épaule. Et toujours il avait l'air grave. Je ne le vis sourire que rarement. Le poids d'une nation scindée le rendait sérieux.

Il n'en allait pas de même avec les autres. Burbank et Paine se permettaient des réparties spirituelles qui semblaient de temps en temps choquer les autres membres du cabinet. Un soir, Paine suggéra que je prépare une conférence sur son livre « Le Siècle de la raison » et que je la prononce du haut de la chaire d'une église que j'avais déjà fréquentée. Nombreux furent ceux autour de la table qui se mirent à rire de bon cœur à cette suggestion. Mais pas Napoléon ! Il fit la moue et grogna si fort que tous se tournèrent vers lui avec étonnement. Pour lui, l'Église n'était qu'un pion de l'État, qui ne devait pas être réformée, mais utilisée, en tant qu'incitatif utile pour faire bouger les gens.

Une fois, Burbank arriva en retard, tout excité, et il expliqua avec enthousiasme qu'il avait été retardé par une expérience qui, si elle réussissait, permettrait de faire pousser des pommes sur n'importe quel arbre. Paine se moqua de lui et lui rappela que la discorde entre l'homme et la femme avait éclaté à cause d'une pomme. Darwin rit sous cape en suggérant à Paine de se méfier des petits serpents lorsqu'il irait cueillir des pommes dans la forêt, car trop souvent ils se transforment en gros reptiles. Emerson glissa : « Pas de serpent, pas de pomme ! » Et Napoléon de conclure : « Pas de pomme, pas d'État ! »

L'auteur ne croit pas aux miracles et ne s'en fait pas le défenseur, car il connaît suffisamment la nature pour savoir qu'*elle ne déroge jamais à ses lois*. Parce que quelques-unes des lois sont incompréhensibles, nous n'hésitons pas à qualifier de « miracles » leurs effets.

Lincoln avait pris l'habitude de toujours être le dernier à quitter la table à la fin de chaque réunion. Une fois, il se pencha au bout de la table, les bras croisés, et resta ainsi pendant de nombreuses minutes. Je ne fis rien pour le déranger. Enfin, il releva la tête lentement, se leva et se dirigea vers la porte. Puis il se retourna, revint dans la pièce, posa une main sur mon épaule et dit : « Mon garçon, tu auras

Copyright © 2014 Editions AdA.

Un homme qui n'admet pas la défaite ne la connaîtra jamais.

JOSEPHUS DANIELS

besoin de beaucoup de courage si tu demeures résolu à atteindre ton but dans la vie. Mais rappelle-toi, lorsque les difficultés t'assailliront, que les gens ordinaires et simples sont dotés du simple bon sens. Et que l'adversité développera ce bon sens. »

Un soir, Edison arriva bien avant les autres. Il vint s'asseoir à ma gauche, là où avait coutume de s'installer Emerson, et il dit : « Tu es destiné à être témoin de la découverte du secret de la vie. Le temps venu, tu observeras que la vie est faite de grands essaims d'énergie, ou d'entités, chacun aussi intelligent que les êtres humains *croient* l'être. Ces unités de vie se regroupent comme des ruches d'abeilles et demeurent ensemble jusqu'à ce qu'elles se désintègrent, *par manque d'harmonie*. Tout comme les êtres humains, ces unités ont des divergences d'opinions et se chamaillent souvent entre elles. Ces réunions que tu tiens ici te seront très utiles. Elles t'apporteront les mêmes unités de vie qui ont servi aux membres de ton cabinet durant leur vie. Ces unités sont éternelles. Elles ne meurent jamais ! Tes propres pensées et désirs sont des aimants qui attirent les unités de vie des grands océans de vie qui se trouvent là-bas. Seules les unités favorables sont attirées, celles qui s'harmonisent à la nature de tes désirs. »

Les autres membres du cabinet commencèrent à arriver dans la pièce. Edison se leva et se rendit lentement jusqu'à son propre siège. Lorsque cela arriva, Edison était toujours vivant. Je fus si impressionné que j'allai le voir et lui racontai cette expérience. Il fit un grand sourire et me dit : « Ton rêve tenait davantage de la réalité que tu ne pourrais l'imaginer. » Il n'ajouta rien d'autre.

Ces réunions devinrent si réelles que je les interrompis quelques mois, effrayé par leurs conséquences possibles. Ces expériences étaient si étranges que j'eus peur d'oublier qu'elles étaient *le fruit de mon imagination*.

L'expérience m'a appris que pour essayer de se surpasser, un de mes meilleurs moyens est d'imiter les « grands » aussi parfaitement que possible dans leurs pensées et dans leurs actes.

Environ six mois après avoir cessé les réunions, je fus réveillé une nuit, ou je crus l'être, lorsque je vis Lincoln qui se tenait à mon chevet. Il dit : « Le monde aura bientôt besoin de tes services. Il est sur le point de traverser une période de chaos qui fera perdre la foi aux hommes et aux femmes, et qui les remplira de panique. Continue ton travail et termine ta philosophie. C'est ta mission dans la vie. Si tu la négliges, pour quelque raison que ce soit, tu seras réduit à un état primitif et tu seras contraint de revivre les cycles par lesquels tu es passé pendant des milliers d'années.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Le lendemain matin, je fus incapable de dire si j'avais rêvé ou si j'avais été éveillé, et je ne le sais toujours pas. Mais je sais que le rêve, si c'en était un, était si vif dans mon esprit toute la journée que je repris mes réunions le soir même.

La chose la plus difficile à propos du succès est que vous devez continuer à en avoir. Le talent n'est qu'un point de départ en affaires. Vous devez continuer à exercer ce talent.

IRVING BERLIN

Les membres de mon cabinet entrèrent tous ensemble et se tinrent à leur place habituelle autour de la table du Conseil. Lincoln leva un verre et dit : « Messieurs, portons un toast à un ami qui est revenu au bercail. »

Après cela, je commençai à ajouter des membres à mon cabinet. À ce jour, il est composé de plus de cinquante membres dont le Christ, Saint Paul, Galilée, Copernic, Aristote, Platon, Socrate, Homère, Voltaire, Bruno, Spinoza, Drummond, Kant, Schopenhauer, Newton, Confucius, Elbert Hubbard, Brann, Ingersoll, Wilson, et William James.

Pour la première fois, j'ai le courage d'évoquer ici cette expérience. Jusqu'à présent je n'en avais jamais rien dit parce que je savais que je ne serais pas compris si je décrivais cette expérience hors du commun. Mais je m'enhardis maintenant à coucher mon expérience sur papier, car je suis moins sensible aux « qu'en-dira-t-on ». L'un des bienfaits de la maturité est qu'elle donne parfois le courage de dire la vérité, peu importe ce qu'en diront ceux qui ne comprennent pas.

Pour qu'il n'y ait aucun malentendu, je voudrais insister ici sur le fait que je considère toujours mes conseils de cabinet comme purement imaginaires, mais je me sens le droit de dire qu'ils m'ont conduit sur les glorieux chemins de l'aventure, qu'ils ont réveillé en moi une juste appréciation de la vraie grandeur, encouragé l'effort créateur et enhardi l'expression d'une pensée honnête.

Quelque part dans la structure cellulaire du cerveau est placé un organe qui reçoit les ondes de la pensée vulgairement appelées « intuitions » ou « inspiration ». Jusqu'à maintenant, la science n'a pu découvrir où se cachait exactement ce sixième sens, ce qui n'a d'ailleurs pas beaucoup d'importance. Il n'en reste pas moins que l'être humain reçoit une connaissance précise, de sources qui ne sont pas celles des cinq sens physiques. C'est uniquement sous l'influence d'un stimulus extraordinaire que l'esprit est réceptif à cette connaissance. Tout événement inattendu qui provoque des émotions et fait battre le cœur plus vite que d'ordinaire réveille le sixième sens. Celui qui, au volant de sa voiture, a évité de justesse un accident sait qu'en

Juste avant de m'endormir, je fermais les yeux et je voyais dans mon imagination ce groupe d'hommes assis autour d'une table. Non seulement j'avais la chance d'être au milieu d'eux, mais j'étais leur président !

Copyright © 2014 Editions AdA.

ces occasions le sixième sens vient à son secours et empêche la catastrophe en quelques fractions de seconde.

Au reste, frères, tout ce qu'il y a de vrai, tout ce qui est noble, juste, pur, digne d'être aimé, d'être honoré, ce qui s'appelle vertu, ce qui mérite l'éloge, tout cela, portez-le à votre actif.

PHILIPPIENS 4,8

Je mentionne ces faits avant de dire que, pendant mes réunions avec mes « conseillers invisibles », je trouve que mon esprit est bien plus réceptif aux idées, aux pensées et aux connaissances qui m'atteignent par le sixième sens. Je peux réellement affirmer que je dois entièrement à mes « conseillers invisibles » les idées, les faits ou la connaissance que j'ai reçus par l'« inspiration ».

À certains moments très graves où ma vie était en danger, j'ai pu, grâce à l'influence de mes « conseillers invisibles », surmonter toutes les difficultés.

Mon but premier, en imaginant ces réunions, était uniquement de graver dans mon subconscient, par autosuggestion, certains traits de caractère que je désirais acquérir. Ces dernières années, mon expérience s'est orientée dans une autre direction. Actuellement, je retrouve mes « conseillers invisibles » chaque fois que j'ai un problème personnel difficile à résoudre ou qui m'est soumis par un client. Le résultat est souvent étonnant, même si je ne m'appuie pas entièrement sur cette forme de conseil.

Bien entendu, vous aurez reconnu que le présent chapitre porte sur un sujet qui est peu connu de la majorité des gens. Le sixième sens est un sujet qui sera d'un grand intérêt et d'un grand profit à ceux dont le but est d'accumuler de grandes richesses, mais il n'a pas besoin d'attirer l'attention de ceux dont les désirs sont plus modestes.

Henry Ford, sans doute aucun, comprend et utilise le sixième sens. Sa grande entreprise et ses opérations financières l'obligent à comprendre et à utiliser ce principe. Feu Thomas A. Edison comprenait et utilisait le sixième sens pour ses inventions, particulièrement celles qui ont fait l'objet de brevets d'invention. En effet, aucune expérience humaine ni connaissance précédente ne pouvaient le guider, lorsqu'il travaillait sur le phonographe et le kinétographe.

En laissant mon imagination vagabonder dans ces réunions nocturnes, j'avais le plan bien arrêté de remodeler mon propre caractère afin qu'il reflète les qualités de tous mes conseillers imaginaires.

Presque tous les grands de ce monde, tels Napoléon, Bismarck, Jeanne d'Arc, le Christ, Bouddha, Confucius et Mahomet comprenaient et utilisaient probablement leur sixième sens presque de manière continue. La part principale de leur grandeur provient de la connaissance de ce principe.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Le sixième sens ne peut s'enlever et se remettre à volonté. L'aptitude à utiliser ce grand pouvoir vient peu à peu en appliquant les théories présentées dans ce livre. Il est rare qu'une personne acquière une connaissance pratique du sixième sens avant l'âge de quarante ans. Et bien souvent, cette connaissance ne se manifeste pas avant que l'on ait dépassé l'âge de cinquante ans, parce que les forces auxquelles le sixième sens fait appel ne sont pas mûres et prêtes à être utilisées avant des années de méditation, de recherche de soi et de réflexion sérieuse.

Celui qui utilisera ses compétences et son imagination constructive pour trouver combien il peut en donner pour un dollar, au lieu du moins possible, est condamné à réussir.

HENRY FORD

Peu importe qui vous êtes ou la raison pour laquelle vous lisez ce livre, vous ne pourrez en tirer profit que si vous comprenez le principe qui est décrit dans ce chapitre. C'est particulièrement vrai si votre but est de faire fortune ou d'obtenir d'autres compensations matérielles.

Ce chapitre sur le sixième sens est à dessein inclus dans cet ouvrage de philosophie pratique. Chacun peut s'y référer infailliblement et, quel que soit le but qu'il poursuit dans la vie, s'en faire un guide. Le désir est le point de départ de toute réalisation. Le point d'arrivée est cette sorte de connaissance qui aide à se comprendre soi-même, à comprendre les autres, les lois de la nature, et qui permet de comprendre et de reconnaître le bonheur.

Cette compréhension ne sera totale que lorsque l'individu sera familiarisé avec le sixième sens et son utilisation. Par conséquent, ce principe doit être intégré à la présente philosophie, au profit de ceux qui veulent plus que de l'argent.

Vous avez sans doute observé qu'en lisant ce chapitre, vous vous êtes élevé à un haut niveau de stimulation mentale. Merveilleux ! Relisez-le dans un mois et vous observerez alors que la stimulation sera encore plus élevée. Refaites l'expérience de temps en temps, sans vous préoccuper du peu ou de tout ce que vous avez appris jusque-là, et vous finirez par vous trouver en possession d'un pouvoir qui vous aidera à faire fi de tout découragement, à maîtriser la peur, à surmonter l'hésitation et à faire fonctionner librement votre imagination. Vous aurez alors touché à ce « quelque chose » d'inconnu qui a été l'inspiration de tous les très grands penseurs, chefs, artistes, musiciens, écrivains et hommes d'État. Puis vous serez en mesure de transformer votre désir en son équivalent matériel aussi aisément qu'autrefois vous abandonniez la partie à la première difficulté.

Pendant mes réunions avec mes « conseillers invisibles », je trouve que mon esprit est bien plus réceptif aux idées, aux pensées et aux connaissances qui m'atteignent par le sixième sens.

Copyright © 2014 Editions AdA.

En chinois, le mot « crise » est formé de deux caractères. L'un représente le danger ; l'autre, l'opportunité.

JOHN F. KENNEDY

LA FOI CONTRE LA PEUR !

Dans les chapitres précédents, nous avons décrit la manière d'acquérir la foi, par l'autosuggestion, le désir et le subconscient. Le chapitre suivant contient des directives détaillées pour maîtriser la peur.

Le lecteur y trouvera une description complète des six peurs qui sont la cause du découragement, de la timidité, de la procrastination, de l'indifférence, de l'indécision et du manque d'ambition, de confiance en soi, de maîtrise de soi et d'enthousiasme.

Examinez-vous soigneusement lorsque vous étudierez ces six ennemis, car ils peuvent n'exister que dans votre subconscient, où leur présence sera difficile à détecter.

Rappelez-vous aussi, lorsque vous analyserez les « six fantômes de la peur » qu'ils ne sont rien d'autre que des fantômes, parce qu'ils existent seulement dans votre esprit.

Et n'oubliez pas que les fantômes, créations d'une imagination débordante, ont causé la plus grande partie des dommages dans l'esprit des gens. Par conséquent, les fantômes peuvent se révéler aussi dangereux que s'ils étaient réels et vivants.

Le fantôme de la peur de la pauvreté, qui s'est emparé de l'esprit de millions de gens en 1929 était si réel qu'il a entraîné la plus grande crise économique que ce pays ait connue. De plus, ce fantôme-là effraie encore certains de nous à nous en faire perdre la tête.

Je peux réellement affirmer que je dois entièrement à mes « conseillers invisibles » les idées, les faits ou la connaissance que j'ai reçus par l'« inspiration ».

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Comment Napoleon Hill décrit-il le « sixième sens », et comment pouvez-vous utiliser celui-ci dans votre vie ?
- Napoleon Hill parle de l'« intelligence infinie ». Que signifie cette expression ?
- Qu'est-ce qu'un « conseil imaginaire » et quelles répercussions le sien a-t-il eues sur la vie de l'auteur ?
- Si vous deviez former un conseil imaginaire, qui inviteriez-vous à y siéger ?
- Napoleon Hill écrit : « [...] pendant mes réunions avec mes "conseillers invisibles", je trouve que mon esprit est bien plus réceptif aux idées, aux pensées et aux connaissances qui m'atteignent par le sixième sens. Je peux réellement affirmer que je dois entièrement à mes "conseillers invisibles" les idées, les faits ou la connaissance que j'ai reçus par l'"inspiration". » De quelle manière un conseil imaginaire peut-il vous aider à atteindre votre but ou à réaliser votre désir ?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 15

VAINCRE LES SIX FANTÔMES DE LA PEUR

Faites le point sur vous-même en lisant ce dernier chapitre et découvrez combien de « fantômes » se dressent sur votre chemin.

Avant d'être en mesure de mettre cette philosophie en pratique, vous devez préparer votre esprit à la recevoir. Cette préparation ne présente pas de difficultés. Elle commence par l'étude, l'analyse et la compréhension de trois ennemis qu'il faut chasser de votre esprit : l'indécision, le doute et la peur !

Le seul échec c'est de cesser d'essayer.

ELBERT HUBBARD

Le sixième sens ne fonctionnera pas tant que vous hébergerez un de ces trois ennemis de caractère négatif. Les membres de ce trio satanique sont étroitement liés ; lorsqu'on en trouve un, les deux autres ne sont pas loin.

L'indécision est le germe de la peur ! Gardez ceci à l'esprit pendant que vous lisez. L'indécision se cristallise dans le doute, et tous deux s'acoquinent pour engendrer la peur... processus qui est souvent lent. C'est l'une des raisons qui font que ces trois ennemis sont particulièrement dangereux. Ils germent et croissent *sans qu'on se rende compte de leur présence.*

Ce chapitre décrit un but qui doit être atteint avant que la philosophie puisse être appliquée dans son ensemble. Il traite d'une condition qui a récemment réduit de nombreuses personnes à la pauvreté, et il énonce une vérité qui doit être comprise de tous ceux qui veulent devenir riches soit en argent soit spirituellement, ce qui a encore plus de valeur.

L'objectif du présent chapitre est d'attirer l'attention du lecteur sur la cause et la guérison des six formes fondamentales de la peur. Pour vaincre un ennemi, il faut d'abord connaître son nom, ses habitudes et l'endroit où il s'abrite. Tout en lisant, analysez-vous soigneusement et déterminez celles des six formes de la peur qui ont élu domicile en vous.

Avant d'être en mesure de mettre cette philosophie en pratique, vous devez préparer votre esprit à la recevoir.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ne vous trompez pas sur les habitudes de ces ennemis rusés. Ils demeurent parfois cachés dans le subconscient où il est difficile de les traquer et encore plus difficile de les débusquer.

La grande question n'est pas tant de savoir si vous avez échoué, mais de savoir si vous vous contentez de l'échec.

PROVERBE CHINOIS

LES SIX PRINCIPALES PEURS

Il existe six formes fondamentales de la peur, dont l'une ou plusieurs peuvent faire souffrir l'homme à un moment ou à un autre. Peuvent s'estimer heureux ceux qui ne sont pas victimes simultanément de ces six fléaux, énoncés ici dans l'ordre dans lequel ils apparaissent le plus couramment :

La peur de la PAUVRETÉ
La peur de la CRITIQUE
La peur de la MALADIE
} à l'origine de presque tous les tourments
La peur de PERDRE L'AMOUR DE QUELQU'UN
La peur de la VIEILLESSE
La peur de la MORT

Toutes les autres peurs sont moyennement importantes, et peuvent être regroupées sous l'une des six principales.

La prévalence de ces peurs, comme une malédiction sur le monde, suit certains cycles. Pendant près de six années, pendant que sévissait la crise, nous pataugions dans le cycle de la peur de la pauvreté. Pendant la guerre mondiale, nous étions pris par la peur de la mort. Tout de suite après la guerre, nous étions dans un cycle de la peur de la maladie, comme en a fait foi l'épidémie de maladies qui s'est répandue partout dans le monde.

Cette préparation ne présente pas de difficultés. Elle commence par l'étude, l'analyse et la compréhension de trois ennemis qu'il faut chasser de votre esprit : l'indécision, le doute et la peur !

Les peurs ne sont autre chose que des états d'esprit. Et un état d'esprit peut se maîtriser et se diriger. Comme chacun le sait, les médecins sont moins sujets aux maladies que le commun des mortels pour la simple raison qu'ils ne craignent pas la maladie. On sait que des médecins, sans peur ni hésitation, ont été quotidiennement en contact physique avec des centaines de personnes qui souffraient de maladies contagieuses telles que la variole, sans contracter la maladie. Leur immunité contre cette maladie était attribuable en grande partie, sinon totalement, à l'absence totale de peur à cet égard.

Copyright © 2014 Editions AdA.

L'homme ne peut rien créer qu'il n'ait auparavant conçu sous la forme d'une pensée. Voici une constatation encore plus importante : les pensées de l'homme commencent immédiatement à se transformer en leur équivalent physique, qu'elles soient volontaires ou non. Les pensées qui surgissent accidentellement (pensées émises par d'autres esprits) peuvent déterminer le destin financier, professionnel ou social de quelqu'un aussi sûrement que le feraient des pensées créées intentionnellement.

C'est un fait très important. Il l'est plus encore pour ceux qui ne comprennent pas pourquoi certaines personnes semblent toujours « avoir de la chance » alors qu'eux-mêmes, tout aussi capables et expérimentés, paraissent voués à la malchance. L'on pourrait expliquer cela par le fait que *tout être humain est en mesure de maîtriser entièrement son esprit* et, par là, de l'ouvrir aux idées d'autrui comme d'en fermer l'accès et de n'admettre que les pensées de son choix.

Remercions Dieu chaque matin lorsque nous nous levons parce que nous avons quelque chose à faire, que nous en soyons enchantés ou non. Être obligés de travailler et de faire ce travail de notre mieux engendrera en nous la maîtrise de soi, la diligence, le contentement et beaucoup d'autres vertus que les personnes oisives ne connaîtront jamais.

CHARLES KINGSLEY

La nature a doté l'homme d'une maîtrise absolue sur une chose, une seule : son esprit. Ajoutez cela au fait que tout ce que l'homme crée commence sous la forme d'une pensée, et vous vous rapprochez du principe par lequel on peut maîtriser la peur.

S'il est vrai que toute pensée tend à se transformer en son équivalent physique (et c'est vrai sans aucun doute), il est également vrai que les pensées de peur et de pauvreté ne peuvent se transformer ni en courage ni en richesse.

À la suite du krach boursier de Wall Street de 1929, l'Amérique a commencé à penser à la pauvreté. Lentement mais sûrement, cette pensée massive s'est cristallisée en son équivalent physique, qui a été connu sous le nom de « crise ». Cela devait arriver, conformément aux lois de la nature.

LA PEUR DE LA PAUVRETÉ

Il ne peut y avoir de compromis entre la pauvreté et la richesse ! Ces deux routes vont dans des directions opposées. Si vous désirez être riche, vous devez refuser tout compromis ou toute circonstance qui mène à la pauvreté. (Le mot « richesse » est utilisé ici dans son sens le plus large ; il comprend les aspects financiers, matériels et spirituels.) Le point de départ de la richesse est le désir. Dans le premier chapitre, vous avez lu les instructions complètes pour une utilisation appropriée

L'indécision est le germe de la peur ! [...] L'indécision se cristallise dans le doute, et tous deux s'acoquinent pour engendrer la peur !

Copyright © 2014 Editions AdA.

du désir. Dans ce chapitre sur la peur, vous trouverez des instructions sur la façon de préparer votre esprit à l'utilisation pratique du désir.

Les hommes sont nés pour réussir, et non pour échouer.

HENRY DAVID THOREAU

Ainsi, le moment est venu de vous lancer un défi pour déterminer dans quelle mesure vous avez assimilé cette philosophie. Voici le moment où vous pouvez devenir prophète et prédire ce que le futur vous réserve. Si, après avoir lu ce chapitre, vous choisissez la pauvreté, vous devrez également préparer votre esprit à la recevoir. C'est une décision que vous ne pouvez éviter de prendre.

Si vous choisissez la richesse, déterminez-en la forme et la valeur. Vous connaissez le chemin qui mène à la richesse, car on vous a remis une carte routière qui, si vous l'étudiez attentivement, vous permettra de trouver la bonne route. Ne vous en prenez qu'à vous si vous négligez de partir ou si vous vous arrêtez en chemin. Cette responsabilité vous incombe. Vous n'avez aucune excuse si maintenant vous ne demandez pas à la vie votre part de richesse ou si vous la refusez, car, pour qu'elle vous la donne, vous n'avez besoin que d'une seule chose, et comme par hasard c'est la seule que vous puissiez maîtriser, c'est-à-dire votre état d'esprit. Un état d'esprit doit être assumé. On ne peut l'acheter nulle part, il doit être créé.

La peur de la pauvreté est un état d'esprit, rien de plus ! Mais elle suffit à détruire toute chance de réussite dans n'importe quelle entreprise, vérité douloureusement mise en lumière pendant la crise.

La peur paralyse la raison, détruit l'imagination, tue la confiance en soi, mine l'enthousiasme, décourage l'initiative, conduit à l'incertitude, pousse à l'hésitation et rend toute maîtrise de soi impossible. Elle efface tout le charme d'une personnalité, détruit toute possibilité de penser avec précision, détourne toute concentration vers l'effort. Elle vainc la persévérance, annihile la volonté, écarte toute ambition, obscurcit la mémoire et engendre l'échec sous toutes ses formes. Elle tue l'amour et assassine les plus beaux sentiments, décourage l'amitié, attire le désastre sous des centaines de formes, conduit à l'insomnie, à la misère et au malheur, et tout cela dans un monde où afflue tout ce que le cœur peut désirer sans autre obstacle entre ces désirs et nous-mêmes que l'absence d'un but précis.

Tout en lisant, analysez-vous soigneusement et déterminez celles des six formes de la peur qui ont élu domicile en vous.

La peur de la pauvreté est sans aucun doute la plus destructrice des peurs. Elle est au sommet de la liste des six peurs fondamentales parce qu'elle est la plus difficile à vaincre. Il faut un courage considérable pour énoncer la vérité au sujet de l'origine de cette peur, et

Copyright © 2014 Editions AdA.

encore plus de courage pour accepter la vérité une fois qu'elle a été énoncée. La peur de la pauvreté vient de la tendance innée qu'a l'homme de faire de son semblable sa proie économique. Presque tous les animaux sont mus par l'instinct, mais leur aptitude à « réfléchir » étant limitée, leur semblable leur sert de proie physique. L'homme avec son sens supérieur de l'intuition, son aptitude à penser et à raisonner, ne mange pas son semblable ; il éprouve plus de satisfaction à le « détruire » financièrement. L'homme est si avare que toutes les lois ont été créées dans le but de le défendre économiquement de son semblable.

Tout ne va bien pour moi que lorsque j'ai un ciseau à la main.

MICHEL-ANGE

De toutes les époques du monde, dont nous ne savons presque rien, l'ère dans laquelle nous vivons semble en être une qui se démarque par la folie de l'argent qui s'est emparée de l'homme. À moins de produire un compte en banque bien garni, un homme n'est considéré que comme la poussière de la terre. Mais s'il a de l'argent, peu importe comment il l'a acquis, il est un « roi » ou un « grand ponte » ; il est au-dessus des lois, il dirige la politique, il domine dans les affaires, et le monde entier s'incline sur son passage.

Que d'humiliations et de souffrances la pauvreté ne traîne-t-elle pas dans son sillage ! Seuls ceux qui en ont fait l'expérience en comprennent la pleine signification.

Il n'est pas étonnant que l'homme craigne la pauvreté. Grâce à la longue lignée d'expériences acquises, l'homme a appris qu'assurément on ne pouvait pas se fier à certains êtres quand il s'agit d'argent et de biens terrestres. Il s'agit d'une accusation plutôt cinglante, mais le fait est qu'elle est vraie.

La majorité des mariages sont motivés par la richesse que possède l'un des époux, ou les deux. Il ne faut donc pas se surprendre que les tribunaux qui s'occupent de divorces soient si occupés.

L'homme est si acharné à posséder des richesses qu'il en acquerra par tous les moyens légaux, si possible, sinon par d'autres méthodes.

Il existe six formes fondamentales de la peur, dont l'une ou plusieurs peuvent faire souffrir l'homme à un moment ou à un autre. Peuvent s'estimer heureux ceux qui ne sont pas victimes simultanément de ces six fléaux.

L'analyse de soi met en lumière des faiblesses que l'on ne souhaite pas s'avouer. Cet examen est essentiel si l'on veut obtenir de la vie autre chose que la médiocrité et la pauvreté. Souvenez-vous, lorsque vous vous examinerez point par point, que vous êtes à la fois le tribunal et le jury, le procureur et l'avocat, le plaignant et l'accusé, et qu'il s'agit de votre procès. Regardez les faits en face. Posez-vous des questions précises et répondez-y sans détour. Lorsque cet examen

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ceci par-dessus tout : sois fidèle à toi-même.

WILLIAM SHAKESPEARE

sera terminé, vous en saurez plus sur vous-même. Si vous sentez que vous n'êtes pas impartial, demandez à quelqu'un qui vous connaît bien de vous aider à répondre. Vous recherchez la vérité. *Il faut que vous la trouviez, peu importe à quel prix, même si cet examen peut se révéler temporairement gênant pour vous !*

Lorsqu'on demande aux gens ce qu'ils craignent le plus, la plupart répondent qu'ils n'ont « peur de rien ». Ce n'est pas exact, car rares sont ceux qui se rendent compte qu'ils sont handicapés spirituellement et physiquement par une quelconque forme de peur. La peur est si subtile et si profondément ancrée qu'on peut l'endurer toute sa vie sans en être conscient. Seule une analyse courageuse dévoilera la présence de cet ennemi universel. Lorsque vous l'entreprendrez, fouillez bien votre caractère. Voici la liste des symptômes que vous devez rechercher :

SYMPTÔMES DE LA PEUR DE LA PAUVRETÉ

L'INDIFFÉRENCE. Elle est communément exprimée par le manque d'ambition, la tolérance de la pauvreté, l'acceptation sans protestation de ce que la vie peut offrir, la paresse physique et mentale, le manque d'initiative, d'imagination, d'enthousiasme et de maîtrise de soi.

L'INDÉCISION. L'habitude de laisser les autres penser pour soi. Rester « assis entre deux chaises ».

LE DOUTE. Il s'exprime généralement sous forme d'excuses propres à couvrir, expliquer ou excuser les échecs ou par l'envie et la critique à l'égard de ceux qui ont réussi.

L'INQUIÉTUDE. Elle se manifeste par une tendance à rechercher les défauts des autres, à dépenser plus que son revenu, à négliger son apparence, à bouder et à se renfrogner, par l'abus de boissons alcooliques et l'utilisation de narcotiques, la nervosité, le manque d'équilibre et de confiance en soi.

Les peurs ne sont autre chose que des états d'esprit. Et un état d'esprit peut se maîtriser et se diriger.

L'EXCÈS DE PRUDENCE. L'habitude de ne voir que le côté négatif des événements, de penser à l'échec possible et d'en parler au lieu de se concentrer sur le moyen de réussir ; connaître toutes les voies qui mènent au désastre sans jamais chercher

Copyright © 2014 Editions AdA.

à les éviter; attendre « le moment propice » pour mettre en action idées et plans et faire de cette attente une habitude permanente. Se souvenir de ceux qui ont échoué et oublier ceux qui ont réussi; voir le verre à moitié vide plutôt que le verre à moitié plein. Être le pessimiste, qui digère mal, élimine mal, s'auto-intoxique, a mauvaise haleine et offre le spectacle d'un pitoyable état général.

Si un homme ne marche pas au pas de ses camarades, c'est qu'il entend le son d'un tambour différent. Laissons-le suivre la musique qu'il entend, quelle qu'en soit la cadence.

HENRY DAVID THOREAU

LA PROCRASTINATION. L'habitude de remettre au lendemain ce qui aurait dû être fait l'année précédente. Passer autant de temps à imaginer des excuses qu'à mener à bien le travail. Ce symptôme décèle aussi l'excès de prudence, le doute, et parfois l'inquiétude. Refuser d'accepter certaines responsabilités chaque fois qu'on peut les éviter. Préférer le compromis au combat, s'accommoder des difficultés au lieu de les vaincre et de s'en servir comme d'un tremplin pour avancer. Marchander avec la vie pour un sou au lieu de lui demander prospérité, opulence, richesse, joie et bonheur. Élaborer des plans de retraite en prévision d'un échec, au lieu de couper les ponts derrière soi pour rendre toute retraite impossible. Faible confiance en soi ou absence totale de confiance en soi, de but bien précis, de maîtrise de soi, d'initiative, d'enthousiasme, d'ambition, d'économies et de saines capacités de raisonnement. S'attendre à la pauvreté au lieu d'exiger la richesse. S'associer aux résignés au lieu de rechercher la compagnie de ceux qui demandent et reçoivent la fortune.

L'ARGENT COMPTE !

Certains lecteurs se demandent peut-être pourquoi j'ai écrit un livre sur l'argent. Pourquoi n'estimer la richesse qu'en dollars ? Certains croiront, avec raison, qu'il existe d'autres formes de richesse plus désirables que l'argent. Certes, il y a beaucoup de richesses qui ne peuvent être évaluées en dollars, mais il existe aussi des millions de gens qui diront : « Donnez-moi tout l'argent dont j'ai besoin, et je trouverai tout ce que je veux. »

L'homme ne peut rien créer qu'il n'ait auparavant conçu sous la forme d'une pensée. [...] Les pensées de l'homme commencent immédiatement à se transformer en leur équivalent physique, qu'elles soient volontaires ou non.

J'ai écrit ce livre sur l'argent principalement pour contrer la peur de la pauvreté qui paralyse des millions de gens à la suite de cette expérience qu'a connue le monde récemment. Westbrook Pegler

Copyright © 2014 Editions AdA.

décrit bien les effets de cette peur dans le *New York World-Telegram*, c'est-à-dire :

La meilleure chose que vous pouvez faire pour le monde est de donner le meilleur de vous-même.

WALLACE D. WATTLES

« L'argent n'est qu'un disque de métal ou un morceau de papier, et il existe des trésors du cœur et de l'âme qu'il ne peut acheter, mais la plupart des gens qui ont été vaincus sont incapables de s'en souvenir et de nourrir leur esprit de cette vérité. Lorsqu'un homme n'arrive pas à trouver du travail, un changement s'opère en lui, immédiatement trahi par l'affaissement de ses épaules, sa démarche et son regard. Parmi des gens qui ont un travail régulier, même s'il sait qu'ils sont moins intelligents et moins capables que lui, il ne peut échapper au sentiment d'infériorité.

» Ces gens, et même ses amis, se sentent supérieurs à lui et le considèrent, peut-être inconsciemment, comme une victime. Il empruntera, mais insuffisamment pour vivre comme avant et il ne pourra emprunter très longtemps. Mais emprunter simplement pour vivre est une expérience déprimante, et ce viatique n'a pas le pouvoir stimulant de l'argent gagné pour lui remonter le moral. Bien sûr, cette constatation ne s'applique ni aux vauriens ni aux clochards, mais aux hommes qui se respectent et sont normalement ambitieux.

LES FEMMES CACHENT LEUR DÉSESPOIR

» Les femmes qui vivent la même situation difficile doivent certainement être différentes. Lorsque nous considérons la situation des sans-abris, nous négligeons en quelque sorte de penser aux femmes. Elles sont rares dans les files des soupes populaires, on les voit rarement mendier dans les rues et on ne les reconnaît pas dans la foule aux mêmes signes évidents qui désignent les hommes brisés par la faillite. Bien sûr, je ne parle pas des harpies traînant des pieds dans les rues de la ville, et qui égalent en nombre les clochards. Je parle de femmes jeunes, décentes et intelligentes. Il doit y en avoir beaucoup, mais leur désespoir n'est pas visible. Peut-être s'enlèvent-elles la vie.

Tout être humain est en mesure de maîtriser entièrement son esprit. [...] La nature a doté l'homme d'une maîtrise absolue sur une chose, une seule : son esprit.

» Lorsqu'un homme est réduit au chômage, il a beaucoup de temps pour broyer du noir. Il peut faire des kilomètres pour rencontrer un employeur éventuel, et apprendre que la place est déjà prise, qu'il s'agit d'un travail rémunéré à la commission, qu'il porte sur la vente de colifichets dont personne ne veut, et que personne n'achète si ce n'est par pitié. Il se retrouve dans la rue, à marcher sans but, sans endroit où aller. Il stationne devant les vitrines où s'étalent des objets de luxe

Copyright © 2014 Editions AdA.

qui ne sont plus pour lui. Lorsque des passants s'arrêtent près de lui pour examiner la vitrine avec intérêt, il se sent en état d'infériorité et s'écarte. Pour se reposer, il va jusqu'à la gare ou dans une bibliothèque où il s'assied et se réchauffe. Mais ce n'est pas ainsi qu'il trouvera du travail. Brusquement, il ressort et se remet en quête, sans but précis. Il ne le sait pas, mais cette errance le trahirait même si son apparence ne le faisait pas. Il est bien habillé pour avoir conservé en bon état ses vêtements d'un temps meilleur, mais il ne peut déguiser sa lassitude.

Dans ce monde, ce n'est pas ce que nous accumulons, mais ce à quoi nous renonçons qui nous rend riches.

HENRY WARD BEECHER

L'ARGENT FAIT UNE DIFFÉRENCE

» Il voit des milliers d'employés, de comptables, de commis, de pharmaciens, tous occupés par leurs activités, indépendants et respectables, et il les envie du plus profond de son âme. Ils ont leur indépendance, le respect de soi et leur fierté humaine, et il n'arrive pas à se persuader qu'il est lui aussi un brave homme. Alors, il s'interroge, raisonne et finalement, après des heures de réflexion, il arrive à une conclusion réconfortante : c'est "juste l'argent" qui fait la différence entre lui et eux. Avec seulement un peu d'argent, il retrouvera sa dignité.

» Certains employeurs profitent de manière honteuse des sans-abris. Les agences affichent de petites cartes colorées offrant un salaire de misère aux hommes brisés, douze dollars par semaine, quinze dollars par semaine. À dix-sept dollars par semaine, c'est un boulot en or, et quiconque offre vingt-cinq dollars par semaine ne propose pas ce travail sur une carte de couleur vive dans la vitrine d'une agence. J'ai vu une annonce découpée dans un journal local demandant un commis, un bon clerc propre de sa personne, pour prendre les commandes téléphoniques de onze heures à quatorze heures pour un casse-croûte préparant des sandwichs, pour huit dollars par mois, pas huit dollars par semaine, mais bien huit dollars par mois. On marque également dans cette annonce : "Veuillez indiquer votre religion." Pouvez-vous imaginer l'effronterie éhontée de quiconque demandant un bon clerc pour onze cents de l'heure et exigeant de connaître la religion de la victime ? Mais c'est ce que l'on offre aux hommes brisés. »

S'il est vrai que toute pensée tend à se transformer en son équivalent physique (et c'est vrai sans aucun doute), il est également vrai que les pensées de peur et de pauvreté ne peuvent se transformer ni en courage ni en richesse.

LA PEUR D'ÊTRE CRITIQUÉ

Comment l'homme en est-il arrivé à craindre les critiques ? Personne n'a jamais pu le découvrir. Tout ce que l'on sait, c'est que cette crainte

Copyright © 2014 Editions AdA.

Un homme qui réussit est celui qui peut construire de saines fondations avec les briques que les autres lui ont jetées.

DAVID BRINKLEY

est fortement développée en lui. Certains croient que cette peur est apparue environ au moment où la politique est devenue une « profession ». D'autres croient que l'on peut remonter à l'époque où les femmes ont commencé à se préoccuper des « styles » en matière de vêtements.

N'étant ni humoriste ni prophète, j'incline à voir dans cette peur fondamentale l'héritage héréditaire qui pousse l'homme non seulement à s'emparer des biens d'autrui, mais, pour se justifier, à critiquer ses semblables. Il est bien connu qu'un voleur dénigrera celui qu'il dépouille, que les politiciens cherchent à s'imposer non pas en démontrant leurs propres qualités, mais en attaquant la personnalité de leurs rivaux.

La peur d'être critiqué peut prendre des formes variées, dont la majorité sont mesquines et insignifiantes. Les hommes chauves, par exemple, ne sont chauves pour nulle autre raison que leur crainte de la critique. Les têtes se dégarnissent à cause des bandes serrées des chapeaux qui coupent la circulation sanguine à la racine des cheveux. Les hommes portent des chapeaux, non pas parce qu'ils en ont besoin, mais principalement parce que « tout le monde le fait ». Chaque personne suit le courant et fait de même, de peur qu'un autre ne le critique. Les femmes sont rarement chauves, ou même ont les cheveux clairsemés, parce que les chapeaux qu'elles portent ne sont pas serrés sur leur tête, leur principale fonction étant décorative.

Mais il ne faut pas supposer pour autant que les femmes sont exemptes de la crainte de la critique. Lorsqu'une femme se targue d'être supérieure à l'homme relativement à la crainte de la critique, demandez-lui de se promener dans la rue coiffée d'un chapeau datant des années 1890.

Il ne peut y avoir de compromis entre la pauvreté et la richesse ! Ces deux routes vont dans des directions opposées.

Les astucieux fabricants de vêtements n'ont pas mis longtemps à exploiter cette crainte de la critique qui afflige l'humanité tout entière. Chaque saison, ils changent la mode de nombreux articles. Qui en décide ? Certainement pas les acheteurs, mais bien le fabricant. Et pourquoi celui-ci change-t-il la mode si souvent ? La réponse coule de source : pour vendre davantage à ceux qui redoutent d'être critiqués parce que leurs vêtements sont démodés.

C'est pour la même raison que les fabricants d'automobiles (à quelques rares exceptions près) modifient chaque année leurs

Copyright © 2014 Editions AdA.

modèles. Aucun homme ne veut conduire une voiture qui n'est pas du dernier style, bien qu'un modèle plus ancien puisse en réalité se révéler être une meilleure voiture.

Le succès dépend de l'effort.

SOPHOCLE

Nous avons vu comment les gens se conduisent par crainte d'être critiqués dans les petites choses insignifiantes de la vie. Observons maintenant leur conduite dans les événements importants qui régissent les relations humaines. Prenons, par exemple, un individu qui a atteint l'âge de la maturité mentale (entre trente-cinq et quarante ans en moyenne). Si vous pouviez lire ses pensées les plus secrètes, vous sauriez qu'il refuse toutes les fables enseignées dans sa jeunesse par la majorité des dogmatiques et des théologiens.

Toutefois, il arrive rarement que vous trouviez une personne qui a le courage de parler franchement de ses croyances à ce sujet. La majorité des gens, si on insiste suffisamment, mentiront plutôt qu'admettre qu'ils ne croient pas les histoires associées à cette forme de religion qui a tenu les gens en laisse avant l'ère des découvertes scientifiques et de l'éducation populaire.

Pourquoi donc la plupart des gens, même à notre époque de liberté, n'osent-ils pas avouer qu'ils ne croient plus aux fables qui étaient le fondement de la plupart des religions il y a quelques décennies seulement ? Uniquement parce qu'ils ont « peur d'être critiqués ». Des hommes et des femmes ont été brûlés vifs pour avoir osé nier l'existence des fantômes. Il n'est pas étonnant que nous ayons hérité de cette peur de la critique. Il fut un temps, pas si éloigné, où la remise en question entraînait de sévères châtiments, et c'est encore le cas dans certains pays.

La peur de la critique enlève à l'homme toute initiative, détruit son imagination, limite son individualité, lui ôte toute confiance en soi et le diminue de cent autres façons. Les parents font souvent un mal irréparable à leurs enfants quand ils les critiquent sans raison. La mère d'un de mes camarades d'enfance avait l'habitude de le punir en le frappant avec une gaule, lui répétant : « Tu te retrouveras au pénitencier avant tes vingt ans ! » À dix-sept ans, il fut envoyé dans une maison de correction.

Si vous désirez être riche, vous devez refuser tout compromis ou circonstance qui mène à la pauvreté. [...] Le point de départ de la richesse est le désir.

La critique est une forme de service que tous possèdent en trop grande quantité. Chacun en a une bonne provision qu'il dispense gratuitement, qu'on le lui demande ou non. Les plus proches parents sont souvent ceux qui sévissent le plus durement. Faire naître chez

Copyright © 2014 Editions AdA.

un enfant un complexe d'infériorité en le critiquant sans raison valable devrait être reconnu comme un crime (en réalité cela en est un, et des pires). Les employeurs qui comprennent la nature humaine obtiennent le meilleur de leurs employés, non en les critiquant, mais en leur faisant des suggestions constructives. Les parents doivent suivre le même exemple avec leurs enfants. La critique fera naître la peur ou le ressentiment. Jamais elle ne sèmera l'amour ou l'affection.

L'idée courante voulant que le succès gâte les gens en les rendant vaniteux, égoïstes et complaisants est erronée ; au contraire, cela les rend, pour la plupart, humbles, tolérants et aimables.

W. SOMERSET MAUGHAM

Les symptômes de la peur d'être critiqué

Cette peur est presque aussi universelle que la peur de la pauvreté, et ses effets sont tout aussi contraires à la réussite, parce qu'elle détruit l'initiative et décourage le recours à l'imagination.

Les principaux symptômes de la peur sont :

LE MANQUE D'ASSURANCE. Il s'exprime généralement par la nervosité, la timidité dans la conversation et dans les rapports avec des étrangers, par des mouvements gauches des mains et des jambes, le regard fuyant.

LE MANQUE D'ÉQUILIBRE. Il s'exprime par l'inaptitude à maîtriser sa voix, la nervosité en présence de tiers, une mauvaise posture, une mémoire défaillante.

LE MANQUE DE PERSONNALITÉ. L'incapacité de prendre des décisions fermes, le manque de charme personnel et d'habileté à exprimer des opinions avec assurance. L'habitude de contourner les difficultés au lieu de les affronter. Être toujours d'accord avec les autres sans se donner la peine d'établir ses propres opinions.

Ainsi, le moment est venu de vous lancer un défi pour déterminer dans quelle mesure vous avez assimilé cette philosophie. Voici le moment où vous pouvez devenir prophète et prédire ce que le futur vous réserve.

LE COMPLEXE D'INFÉRIORITÉ. L'habitude de se féliciter soi-même de ses paroles et de ses actes pour cacher son sentiment profond d'infériorité. Utiliser de « grands mots » pour impressionner les autres (le plus souvent sans en connaître la signification) ; imiter les autres dans leur façon de s'habiller, de s'exprimer, de se tenir. Se vanter de succès imaginaires, ce qui ressemble parfois à un sentiment de supériorité.

L'EXTRAVAGANCE. L'habitude de vouloir « mener le train de vie des Dupont » qui oblige à dépenser bien plus que son revenu.

Copyright © 2014 Editions AdA.

LE MANQUE D'INITIATIVE. L'incapacité à saisir les occasions qui se présentent, la peur d'exprimer ses opinions, le manque de confiance en ses propres idées, les réponses évasives aux questions posées par ses supérieurs, le manque d'assurance dans son comportement et ses paroles, les tromperies en paroles et en actes.

Celui qui va le plus loin est généralement celui qui veut et ose agir. Le bateau de la certitude, lui, ne s'éloigne jamais du quai.

DALE CARNEGIE

LE MANQUE D'AMBITION. La paresse mentale et physique, la tiédeur, la lenteur à prendre les décisions, être trop facilement influençable, l'habitude de critiquer les autres derrière leur dos et de les flatter en face. L'habitude d'accepter la défaite sans protester ou d'abandonner une entreprise que les autres condamnent. Suspecter les autres sans cause; le manque de tact en paroles et en manières; refuser de reconnaître ses erreurs.

LA PEUR DE LA MALADIE

Cette peur peut être d'origine héréditaire ou culturelle. Elle est intimement associée à la peur de vieillir et de mourir parce qu'elle rapproche l'homme « des terribles mondes » dont il ne sait rien, mais qui font l'objet d'histoires troublantes. L'opinion est assez répandue que certaines personnes immorales qui « vendent la santé » contribuent à maintenir bien vivace la peur de la maladie.

En général, l'homme craint la maladie parce qu'on lui a dépeint de façon terrifiante ce qui pourrait lui arriver si la mort devait l'emporter. Il la craint également parce qu'elle risque de lui occasionner de grosses dépenses.

Un médecin réputé estimait que soixante-quinze pour cent de la clientèle des praticiens souffrent d'hypocondrie (maladie imaginaire). Il a été également démontré que la peur de la maladie produit souvent les symptômes physiques mêmes que l'on redoute.

Comme l'esprit humain est puissant ! Il a le pouvoir de construire ou de détruire.

Tablant sur une faiblesse très répandue, soit la peur de la maladie, certains fournisseurs de médicaments ont fait fortune. Cette forme d'imposture envers l'humanité crédule était si importante il y a quelques années qu'une revue populaire, le *Collier's Weekly*, a mené une campagne contre quelques-uns des contrevenants les plus coupables du marché des médicaments brevetés.

Si, après avoir lu ce chapitre, vous choisissez la pauvreté, vous devrez également préparer votre esprit à la recevoir. C'est une décision que vous ne pouvez éviter de prendre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Le secret du succès est la constance à l'objectif.

BENJAMIN FRANKLIN

Pendant l'épidémie de « grippe » qui s'est déclarée pendant la guerre mondiale, le maire de la ville de New York prit des mesures draconiennes pour contrer les dommages que s'infligeaient les gens à cause de leur peur de la maladie. Il appela les journaux et leur dit : « Messieurs, je juge nécessaire de vous demander de cesser de publier de gros titres alarmants au sujet de l'épidémie de "grippe". Car à moins que vous ne coopériez avec moi, nous devrons faire face à une situation que nous ne pourrons pas contenir. » Les journaux cessèrent de publier des articles sur la « grippe », et en un mois, l'épidémie avait été enrayée.

Par une série d'expériences effectuées il y a quelques années, il fut prouvé que les gens peuvent tomber malades par suggestion. On envoyait chez la « victime » à intervalles réguliers trois de ses connaissances, avec mission de poser exactement la même question : « Qu'est-ce que vous avez ? Vous avez l'air terriblement malade. » Le premier questionneur s'attirait généralement la réponse suivante, prononcée distraitement : « Non, non, je vais très bien ! » Le deuxième récoltait un : « Je ne sais pas exactement, mais je ne me sens pas bien du tout. » Quant au troisième, la victime lui avouait franchement qu'elle se sentait très malade.

Si vous ne croyez pas à cette expérience, essayez-la sur une de vos connaissances, mais ne la poussez pas trop loin. Il existe une certaine secte religieuse dont les membres exercent une forme de vengeance sur leurs ennemis en leur « jetant un sort ».

Vous n'avez aucune excuse si maintenant vous ne demandez pas à la vie votre part de richesse ou si vous la refusez, car, pour qu'elle vous la donne, vous n'avez besoin que d'une seule chose, et comme par hasard c'est la seule que vous puissiez maîtriser, c'est-à-dire votre état d'esprit.

Il existe de nombreuses preuves que souvent la maladie commence sous forme de pensées négatives, créées par l'individu lui-même ou qui proviennent des autres, par suggestion.

Un homme doté de plus de sagesse que cet incident ne le laisse supposer a dit un jour : « Lorsque quelqu'un me demande comment je me porte, j'ai toujours envie de lui répondre en lui lançant mon poing dans la figure. »

Les médecins conseillent souvent à leurs patients le changement d'air parce qu'un changement « d'attitude mentale » leur est nécessaire. La peur de la maladie est comme une graine que les soucis, la peur, le découragement, la déception amoureuse ou professionnelle font germer et fructifier. La récente crise économique a tenu les médecins bien occupés, parce que toute forme de pensée négative peut entraîner la maladie.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Les déceptions en affaires et en amour sont au sommet de la liste des causes de la peur de la maladie. Après une déception amoureuse, un jeune homme dut être conduit à l'hôpital. Pendant des mois, il oscilla entre la vie et la mort. On consulta un spécialiste de la psychothérapie. Aussitôt, il remplaça au chevet du malade l'infirmière par une *ravissante jeune femme* qui, dès le premier jour (et suivant les ordres du médecin), se montra très empressée et amoureuse de son patient. En trois semaines, il était guéri et sortait de l'hôpital, bien que souffrant d'une tout autre maladie : il était amoureux à nouveau. Le remède était un canular, mais peu de temps après, le patient épousa l'infirmière, et tous deux se portent à merveille au moment d'écrire ceci.

Vous pouvez faire tout ce que vous désirez faire, avoir tout ce que vous désirez avoir et être tout ce que vous désirez être.

ROBERT COLLIER

La peur de la maladie et ses symptômes

Les symptômes de cette peur quasi universelle sont :

L'AUTOSUGGESTION. L'habitude d'utiliser l'autosuggestion de façon négative pour chercher et espérer trouver les symptômes de toutes sortes de maladies. « Avoir plaisir » à penser à une maladie imaginaire et en parler comme si elle existait vraiment. Essayer tous les « trucs » et tous les remèdes « de bonne femme » recommandés par les autres. Raconter en détail des opérations, des accidents et toutes formes de maladie. Suivre un régime, faire de la gymnastique, des cures d'amaigrissement sans contrôle médical, essayer des médicaments et des remèdes de charlatan.

L'HYPOCONDRIE. L'habitude de parler maladie, d'y concentrer son esprit, d'attendre qu'elle se manifeste jusqu'à ce que survienne une dépression nerveuse. Aucun médicament en flacon ne peut guérir l'hypocondrie. Elle est l'effet de pensées négatives et seules des pensées positives pourront y remédier. L'hypocondrie (terme médical pour désigner la maladie imaginaire) peut parfois être plus néfaste que la maladie redoutée. La plupart des cas de nervosité excessive relèvent d'une maladie imaginaire.

Un état d'esprit doit être assumé. On ne peut l'acheter nulle part, il doit être créé.

LE MANQUE D'EXERCICE. La peur de la maladie empêche la pratique des exercices physiques de plein air et se traduit par un accroissement du poids.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La réalisation semble être liée à l'action. Les hommes et les femmes qui réussissent sont toujours en mouvement. Ils font des erreurs, mais ils n'abandonnent pas.

CONRAD HILTON

LA SUSCEPTIBILITÉ. La peur de la maladie brise la résistance naturelle du corps et crée un terrain propice à toutes sortes de maux.

Elle est liée à la peur de la pauvreté. C'est le cas de l'hypocondriaque qui craint la facture d'hôpital ou les honoraires médicaux. Les gens de cette sorte gaspillent beaucoup de temps à parler de la mort, à prévoir des économies pour payer le cimetière, les frais d'enterrement, etc.

LA MANIE DE SE DORLOTER. L'habitude de vouloir s'attirer la sympathie en utilisant comme appât la maladie imaginaire (les gens ont souvent recours à ce stratagème pour ne pas aller travailler). L'habitude de simuler la maladie pour masquer la paresse ou le manque d'ambition.

L'INTEMPÉRANCE. L'habitude d'avoir recours à l'alcool ou aux narcotiques pour noyer des souffrances telles que maux de tête, névralgies, etc., au lieu d'en éliminer la cause.

L'habitude de lire tout ce qui concerne la maladie, la crainte de la contracter, la lecture des annonces publicitaires vantant telle spécialité pharmaceutique.

LA PEUR DE PERDRE L'AMOUR DE QUELQU'UN

Nul besoin de décrire de long en large la source originelle de cette peur innée, car elle résulte d'une tendance masculine à la polygamie. L'homme prendra sans scrupules la compagne de son meilleur ami ou, s'il en a l'occasion, se permettra des libertés à son égard.

La jalousie et les autres formes semblables de névrose proviennent de la peur foncière de perdre l'être aimé. C'est la peur la plus douloureuse des six principales peurs, celle qui fait probablement le plus de ravages dans le corps ou l'esprit, et qui mène souvent à la folie.

La peur de la pauvreté est un état d'esprit, rien de plus ! Mais elle suffit à détruire toute chance de réussite dans n'importe quelle entreprise.

Elle tire sans doute son origine de l'âge de pierre, quand l'homme s'emparait brutalement de la femme convoitée. Si les fins sont les mêmes, la méthode a changé. Il persuade, charme, promet de beaux vêtements, une belle voiture et des avantages autrement plus efficaces que la brutalité. Depuis l'aube de la civilisation, les habitudes humaines sont les mêmes. Seulement, elles s'expriment différemment.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Une étude minutieuse a révélé que les femmes, plus que les hommes, craignent de perdre l'objet de leur amour, ce qui s'explique facilement. Elles ont appris, souvent à leurs dépens, que la nature de l'homme est polygame, et qu'on ne peut le laisser en toute confiance entre les mains d'une rivale.

La responsabilité est le prix de la grandeur.

WINSTON CHURCHILL

Symptômes qui révèlent la peur de perdre l'être aimé

Les symptômes distinctifs de cette peur sont :

LA JALOUSIE. L'habitude de suspecter sans raison ses amis et ceux que l'on aime sans preuves ni motifs raisonnables (la jalousie est une forme de démence précoce qui porte souvent quelqu'un à devenir violent sans la moindre cause). L'habitude, sans motif, d'accuser sa femme ou son mari d'infidélité ; soupçonner tout le monde et n'avoir confiance en personne.

LA CRITIQUE. Chercher la petite bête et critiquer ses amis sans raison, ses parents, ses associés en affaires et ceux que l'on aime.

LE JEU. Jouer, voler, tricher pour donner de l'argent à ceux qu'on aime en croyant que l'amour s'achète. Dépenser au-delà de ses moyens ou s'endetter pour faire des cadeaux à ceux qu'on aime afin de se montrer sous un jour favorable. L'insomnie, la nervosité, le manque de persévérance, la faiblesse de la volonté, le manque de maîtrise de soi et de confiance en soi, le mauvais caractère.

LA PEUR DE VIEILLIR

En général, cette peur découle de deux sources. La première, la pensée que la vieillesse sera accompagnée de la pauvreté. Deuxièmement, et de loin la source la plus courante, les enseignements erronés et cruels du passé qui ont été trop bien martelés au « feu et au souffre », ainsi que les autres épouvantails destinés uniquement à enchaîner l'homme dans la peur.

La peur de la pauvreté est sans aucun doute la plus destructrice des peurs. Elle est au sommet de la liste des six peurs fondamentales parce qu'elle est la plus difficile à vaincre.

La peur de vieillir donne à l'homme deux bons motifs d'appréhender le futur : comment se fier à un prochain qui pourrait le dépouiller de tout ce qu'il possède, et comment ne pas se laisser hanter par l'horrible évocation de l'au-delà, images qui ont été ancrées dans son esprit avant même qu'il en prenne possession.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Chaque grand homme est toujours aidé de tous, car son talent est de tirer le meilleur de toute chose et de tout homme.

JOHN RUSKIN

Les risques de maladie et d'invalidité qui sont plus courantes en vieillissant sont également une cause de cette peur de la vieillesse. L'érotisme y tient sa place, car personne ne chérit la pensée de voir son attrait sexuel diminuer.

La cause la plus courante de la vieillesse est associée à la possibilité de la pauvreté. L'« hospice des pauvres » n'est pas une jolie expression. Elle fait frissonner de peur tous ceux qui se retrouvent devant la possibilité de finir leurs jours dans un établissement destiné aux « vieux ».

À la peur de la vieillesse s'associe également la crainte de perdre son indépendance, car la vieillesse entraîne la perte de la liberté physique et économique.

Symptômes de la peur de la vieillesse

Les symptômes les plus courants de la peur de vieillir sont :

La tendance à mettre son corps et son esprit « en veilleuse » dès l'âge de quarante ans (l'âge de la maturité de l'esprit) et à développer un complexe d'infériorité en se croyant, à tort, fini à cause de l'âge. (À vrai dire, les années les plus profitables, mentalement et spirituellement, sont celles où l'homme est âgé de quarante à soixante ans.)

L'habitude de parler de son âge, de s'excuser d'être vieux à quarante ou cinquante ans, au lieu d'exprimer sa gratitude d'avoir atteint l'âge de la sagesse et de la compréhension.

L'habitude de tuer l'initiative, l'imagination et la confiance en soi en croyant à tort d'être trop vieux pour les exercer.

L'habitude de se déguiser en jeune, à quarante ans, en copiant les vêtements et les manières de ses cadets. Cela n'a pour résultat que de se rendre ridicule aux yeux des étrangers, comme des amis.

Que d'humiliations et de souffrances la pauvreté ne traîne-t-elle pas dans son sillage ! Seuls ceux qui en ont fait l'expérience en comprennent la pleine signification.

LA PEUR DE LA MORT

Pour certains, cette peur fondamentale est la plus cruelle de toutes. Et pour des raisons bien évidentes. Les terribles angoisses que donne la pensée de la mort sont, dans la plupart des cas, chargées de fanatisme religieux. Ceux que nous appelons les « païens » ont moins peur de la mort que nous, les « civilisés ». Pendant des centaines de millions d'années, les hommes se sont posé des questions auxquelles ils n'ont pas encore répondu : « D'où venons-nous ? Et où allons-nous ? »

Copyright © 2014 Editions AdA.

Il fut une époque plus sombre où des individus astucieux proposaient d'y répondre moyennant paiement. Voyez maintenant la principale source à l'origine de la peur de mourir.

« Entre sous ma tente, embrasse ma foi, accepte mes dogmes et je te ferai présent d'un laissez-passer qui t'ouvrira les portes du paradis à ta mort, disait un adepte. Si tu ne viens pas, criait-il encore, le diable te prendra et te brûlera durant toute l'éternité. »

L'éternité, ça fait longtemps. Le feu est une chose terrible. Non seulement la pensée de l'éternel châtiment par le feu incite-t-elle l'homme à craindre la mort, mais souvent elle lui fait perdre la raison. Elle ôte tout intérêt à la vie et rend tout bonheur impossible.

Au cours de ma recherche, j'ai étudié un livre intitulé *Le catalogue des dieux*, dans lequel on nommait les trente mille dieux que l'homme a adorés. Pensez-y bien ! *Trente mille dieux*, représentés par toutes sortes d'êtres, d'une écrevisse à un être humain. Il n'est pas étonnant que l'homme se soit mis à avoir peur à l'approche de la mort.

Alors que les chefs religieux peuvent ne pas être en mesure de vous procurer un laissez-passer pour le paradis ni, par manque de ces derniers, de laisser les infortunés descendre aux enfers, cette dernière possibilité semble si terrible que cette simple pensée s'empare de l'imagination d'une manière si réaliste que cela paralyse la raison et installe la peur de la mort.

En réalité, personne ne sait, et personne n'a jamais su, de quoi ont l'air le ciel ou l'enfer, et personne ne sait non plus si ces endroits existent réellement. Ce manque de certitude ouvre la porte de l'esprit humain aux charlatans qui peuvent y entrer et y faire leurs lots de tours de passe-passe et diverses sortes de fraudes et de tromperies pieuses.

La peur de la mort n'est plus aussi courante qu'à l'époque où il n'y avait ni collège ni université. Les hommes de science ont tourné les projecteurs de la vérité sur le monde, et cette vérité libère rapidement les hommes et les femmes de cette terrible crainte de la mort. Les jeunes hommes et les jeunes femmes qui fréquentent les collèges et les universités ne sont plus aussi facilement intimidés par le « feu » et le « soufre ». Grâce à la biologie, à l'astronomie, à la géologie et aux autres sciences, les peurs ancestrales se dissipent.

Les asiles sont remplis d'hommes et de femmes qui sont devenus fous à cause de la peur de la mort.

Nous commençons par prendre des habitudes, puis ce sont elles qui s'emparent de nous. Maîtrisez vos mauvaises habitudes, sinon ce sont elles qui vous maîtriseront.

ROB GILBERT

Lorsqu'on demande aux gens ce qu'ils craignent le plus, la plupart répondent qu'ils n'ont « peur de rien ». Ce n'est pas exact, car rares sont ceux qui se rendent compte qu'ils sont handicapés spirituellement et physiquement par une quelconque forme de peur.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Votre valeur nette à la face du monde est généralement déterminée par ce qu'il reste une fois que vos mauvaises habitudes sont soustraites de vos bonnes habitudes.

BENJAMIN FRANKLIN

Cette peur est inutile. La mort viendra un jour, peu importe ce que quiconque peut en penser. Il faut l'accepter comme une obligation, et transmettre cette pensée dans votre esprit. La mort doit être une obligation, sinon, elle ne viendrait pas nous chercher tous. Et peut-être n'est-ce pas aussi terrible qu'on le décrit.

Le monde se compose de deux éléments : l'énergie et la matière. En physique élémentaire, nous apprenons que ni l'une ni l'autre ne peut être créée ou détruite. L'une comme l'autre peut être transformée, mais aucune ne peut être détruite.

Si la vie doit être une chose, elle est énergie. Si ni l'énergie ni la matière ne peuvent être détruites, bien entendu, la vie ne peut pas être détruite non plus. Comme les autres formes d'énergie, elle connaîtra plusieurs phases de transition, de changement, mais elle ne pourra être détruite. La mort n'est donc qu'une simple transition.

Dans ce cas, après la mort ne peut venir qu'un long, un éternel, un paisible repos, et il n'y a aucune raison de craindre le repos. Vous pouvez donc définitivement balayer de votre esprit la hantise de la mort.

Symptômes de la peur de la mort

Les symptômes généraux de cette peur sont :

La peur d'être critiqué peut prendre des formes variées, dont la majorité sont mesquines et insignifiantes.

> L'habitude de penser à la mort, au lieu de profiter pleinement de la vie. Cette habitude tient souvent à une absence de but ou à l'incapacité de trouver une occupation adéquate. Cette peur est plus répandue chez les personnes âgées, mais les jeunes aussi en sont parfois victimes. Le meilleur remède à la peur de la mort est un ardent désir d'agir et d'aider les autres. Celui qui est occupé n'a pas le temps de penser à la mort. Il trouve la vie trop excitante pour se préoccuper de la mort. Cette peur est parfois associée à la peur de la pauvreté, celle dans laquelle, à notre mort, on laisserait les êtres qui nous sont chers. Dans d'autres cas, la peur de la mort est associée à une maladie et au manque de résistance physique qui l'accompagne. Les causes les plus courantes de la peur de mourir sont : la maladie, la pauvreté, le manque d'occupation adéquate, la déception amoureuse, la folie, le fanatisme religieux.

Copyright © 2014 Editions AdA.

LE SOUCI DU VIEIL HOMME

Se faire du souci est un état d'esprit qui relève de la peur. Il travaille lentement mais sûrement. Il est insidieux et subtil. Peu à peu, il « mine » jusqu'à paralyser le raisonnement, détruire la confiance en soi et toute initiative. L'inquiétude est une forme de peur permanente motivée par l'indécision : c'est donc un état d'esprit qui peut être maîtrisé.

Une fois que vous avez commencé à abandonner, cela devient une habitude.

VINCENT T. LOMBARDI

Un esprit instable ne fonctionne pas bien. L'indécision trouble l'esprit. La plupart des gens manquent de volonté pour prendre des décisions rapides et s'y tenir, et même en temps normal. Durant les périodes d'incertitude économique (telle que celle que le monde a connue récemment), l'homme est handicapé, non seulement par sa nature innée à prendre lentement des décisions, mais il est également influencé par l'indécision de ses semblables, qui ont créé un état d'« indécision de masse ».

Au cours de la crise, partout dans le monde le climat était à la peur et à l'inquiétude, deux « virus » de maladies mentales qui ont commencé à se propager après la frénésie de Wall Street en 1929. Il n'existe qu'un traitement connu pour éliminer ces virus : l'habitude de prendre des décisions promptes et fermes. De plus, c'est un traitement que chaque personne doit s'administrer elle-même.

Nous ne nous soucions plus des conditions environnantes une fois que nous avons pris la décision de suivre un plan d'action précis. J'ai un jour interviewé un homme deux heures avant qu'il ne s'asseye sur la chaise électrique. Il était le plus calme des huit condamnés à mort partageant la cellule, ce qui me poussa à lui demander comment on se sent lorsqu'on sait qu'on va mourir dans très peu de temps. Avec un sourire confiant, il me répondit : « On se sent bien ; pensez-y, mes ennuis vont bientôt se terminer. Je n'ai eu que ça dans la vie. J'ai toujours eu tellement de peine à me procurer de quoi manger et m'habiller. Bientôt, je n'aurai plus besoin de ces choses. Je me sens bien depuis que je sais que je vais mourir. J'ai décidé d'accepter mon sort avec sérénité. »

En général, l'homme craint la maladie parce qu'on lui a dépeint de façon terrifiante ce qui pourrait lui arriver si la mort devait l'emporter. Il la craint également parce qu'elle risque de lui occasionner de grosses dépenses.

Et tout en me parlant, il dévorait un repas qui en aurait comblé trois comme lui, savourant chaque bouchée de la nourriture qu'on lui avait apportée comme si de rien n'était. L'esprit de décision avait donné à cet homme la résignation d'accepter son sort ! La décision peut également empêcher une personne d'accepter une situation qu'elle ne désire pas.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Je n'aurais jamais pu faire ce que j'ai fait sans les habitudes de ponctualité, d'ordre et de diligence, sans la détermination à me concentrer sur un sujet à la fois.

CHARLES DICKENS

Dans l'indécision, les six principales peurs se traduisent par un état d'inquiétude. Délivrez-vous à jamais de la peur de la mort. Prenez la décision d'accepter celle-ci comme un événement inévitable. Balayez la peur de la pauvreté du revers de la main, en décidant de vous procurer toute la richesse que vous pouvez accumuler, sans vous inquiéter. Écrasez la peur de la critique, en décidant de ne pas vous soucier de ce que les gens pourront penser, dire ou faire. Éliminez la peur de vieillir, en décidant d'accepter la vieillesse comme une grande bénédiction porteuse de la sagesse, de la maîtrise de soi et de la compréhension qui font défaut à la jeunesse. Libérez-vous de la peur de la maladie, en décidant d'oublier ses symptômes. Maîtrisez la peur de perdre votre amour, en décidant de vivre sans amour, si cela est nécessaire.

Abandonnez l'habitude de vous faire du souci à propos de tout et de rien ; décidez une fois pour toutes que rien de ce que peut apporter la vie ne vaut le tourment qu'on se crée. Cette décision vous assurera équilibre, tranquillité d'esprit et, indirectement, le bonheur.

Un homme qui a peur ne détruit pas seulement ses propres chances d'agir intelligemment, mais transmet ces ondes destructrices aux cerveaux de tous ceux qui entrent en contact avec lui et détruit aussi leurs chances.

Même un chien ou un cheval sent quand son maître est angoissé ; il capte les ondes de peur émises par ce dernier, et son comportement se modifie en conséquence. Du plus grand au plus petit dans le royaume animal, on trouve cette même capacité à capter les vibrations de la peur. Une abeille sent immédiatement la peur chez l'humain. Et pour des raisons inconnues, elle piquera la personne dont le cerveau émet des vibrations de peur plus volontiers qu'une autre qui agit calmement.

Les ondes de peur passent d'un esprit à l'autre aussi rapidement et sûrement que le son de la voix humaine passe de la station émettrice au poste récepteur de votre radio, et par le même moyen.

Il a été également démontré que la peur de la maladie produit souvent les symptômes physiques mêmes que l'on redoute.

La télépathie est une réalité. Les pensées passent d'un esprit à un autre, volontairement, que cela soit ou non reconnu par la personne qui émet les pensées ou par celle qui les capte.

Celui qui exprime par la parole ses pensées négatives ou destructrices peut être presque certain de voir celles-ci « rebondir » de manière destructrice. Et sans même l'aide des mots, les pensées

Copyright © 2014 Editions AdA.

suffisent à attirer les mauvais coups du sort de plus d'une manière. La première, et sans doute la plus importante, est la rupture de l'imagination créatrice de celui qui libère des pensées destructrices, ce qui lui causera des dommages. Deuxièmement, la présence dans l'esprit de toute émotion destructrice fait ressortir une personnalité négative qui, loin d'attirer les êtres, les repousse et souvent les rend hostiles. Troisièmement, ces pensées négatives ne sont pas dommageables uniquement pour les autres, mais elles s'incrustent dans le subconscient de la personne qui les entretient et les libère, et finissent par faire partie de son caractère.

Divisez chaque difficulté en autant de parties qu'il est nécessaire pour pouvoir la résoudre.

DESCARTES

Le fait de libérer une pensée ne nous en libère pas pour autant. Lorsqu'une pensée est libérée, elle se répand dans toutes les directions dans l'atmosphère, mais elle s'installe *en permanence* dans le subconscient de *la personne qui la libère.*

Sans doute, le but de votre vie est-il de réussir. Pour cela, vous devez trouver la paix de l'esprit, répondre aux besoins matériels indispensables et surtout parvenir au bonheur. Toutes ces preuves de succès naissent sous forme de pensées.

Vous pouvez maîtriser votre propre pensée, la nourrir des idées que vous aurez choisies. Vous avez le privilège, mais aussi la responsabilité, de l'utiliser dans un but constructif. Vous êtes le maître de votre destinée terrestre aussi sûrement que vous possédez le pouvoir de maîtriser vos pensées. Vous pouvez directement ou indirectement influer sur votre environnement, faire de votre vie ce que vous voulez qu'elle soit. Ou vous pouvez négliger d'exercer ce privilège de commander votre vie, et vous jeter ainsi dans la vaste mer des « circonstances » où vous serez ballotté de-ci de-là comme une coquille de noix sur les vagues de l'océan.

L'ATELIER DU DIABLE

Le septième mal fondamental

Comme l'esprit humain est puissant ! Il a le pouvoir de construire ou de détruire.

Outre les six peurs principales, il existe un autre mal dont tout le monde souffre. Il constitue un sol fertile où les graines de l'échec germent en abondance. Il est si subtil qu'il n'est souvent pas détecté. Cette affliction ne peut pas être classée à proprement parler dans la catégorie des peurs. C'est un mal qui est plus profondément ancré et souvent

Copyright © 2014 Editions AdA.

plus fatal que l'ensemble des six autres peurs. À défaut d'un meilleur nom, appelons ce mal la « susceptibilité aux influences négatives ».

Aucune chose importante n'est jamais réalisée sans discipline.

BERTRAND RUSSELL

Les hommes qui ont fait fortune se sont toujours protégés contre ce mal. Les pauvres n'y sont jamais parvenus ! Ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent ont dû apprendre à leur esprit à résister au mal. Si vous étudiez cette philosophie dans le but de faire fortune, examinez-vous très attentivement afin de déterminer si vous êtes ou non susceptible aux influences négatives. Si vous négligez de faire cette autoanalyse, vous renoncerez à votre droit d'atteindre l'objet de votre désir.

Faites cette analyse dans un but de recherche. Après avoir lu les questions préparées à cet effet, répondez-y sincèrement. Faites-le aussi attentivement que si vous cherchiez à démasquer un ennemi qui vous a tendu un piège, et traitez vos erreurs en ennemis bien réels.

Vous pouvez aisément vous protéger des voleurs de grand chemin, parce que la loi vous y aide, mais ce « septième mal fondamental » est plus difficile à maîtriser parce qu'il frappe, que l'on soit endormi ou éveillé, sans que l'on ait repéré sa présence. De plus, son arme est intangible, car il s'agit d'un simple état d'âme. Ce mal est dangereux parce qu'il frappe sous des formes aussi diverses qu'il existe d'expériences personnelles. Quelquefois, il pénètre notre esprit grâce aux paroles bien intentionnées d'un parent. D'autres fois, il vient de l'intérieur, à cause d'une attitude mentale qui nous est propre. Mais c'est toujours un poison mortel, bien qu'il n'entraîne pas une mort rapide.

Comment vous protéger contre les influences négatives

Pour vous protéger des influences négatives créées par vous-même ou résultant des activités négatives de votre entourage, n'oubliez pas que le pouvoir de votre volonté est à votre disposition. Faites-le donc travailler jusqu'à ce qu'il élève autour de vous un mur de protection contre les mauvaises influences de votre propre esprit.

Si la vie doit être une chose, elle est énergie. Si ni l'énergie ni la matière ne peuvent être détruites, bien entendu, la vie ne peut pas être détruite non plus.

Reconnaissez que vous, ainsi que tous les êtres humains, êtes par nature paresseux, indifférents et susceptibles d'adhérer à toutes les suggestions qui vont dans le sens de vos faiblesses.

Reconnaissez que vous êtes naturellement susceptible aux six formes fondamentales de la peur, et qu'il vous faut bâtir des habitudes qui contrecarreront toutes ces peurs.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Reconnaissez que les influences négatives, bien qu'elles soient difficiles à détecter, agissent souvent sur vous par l'intermédiaire de votre subconscient. Fermez votre esprit aux gens qui vous dépriment ou qui vous découragent d'une façon ou d'une autre.

La plupart des choses importantes de ce monde ont été accomplies par des gens qui ont continué à essayer quand tout semblait perdu.

DALE CARNEGIE

Mettez de l'ordre dans votre armoire à pharmacie, jetez tubes et flacons et cessez d'être le ministre complaisant de vos rhumes, maux de tête, douleurs et maladies imaginaires.

Recherchez délibérément la compagnie des gens qui vous poussent à réfléchir et à agir par vous-même.

Évitez de vous attendre à avoir des ennuis, car ceux-ci ont tendance à ne jamais vous décevoir.

Sans aucun doute, la faiblesse la plus courante chez l'être humain est l'habitude qu'il a de laisser son esprit ouvert à l'influence négative des autres. Cette faiblesse est d'autant plus dommageable parce que la plupart des gens ne savent pas qu'ils en sont la victime, et beaucoup de ceux qui le savent négligent ou refusent de la corriger. Elle finit par faire partie intégrante de leurs habitudes quotidiennes.

Pour aider ceux qui désirent se voir tels qu'ils sont réellement, nous avons préparé une liste de questions. Lisez-les et répondez-y à voix haute de façon à vous entendre. Cela vous aidera à être sincère envers vous-même.

TEST D'AUTOANALYSE

Vous plaignez-vous souvent de « vous sentir mal » ? Si oui, quelle en est la cause ?

Cherchez-vous la petite bête chez les autres à la moindre provocation ?

Faites-vous fréquemment des erreurs dans votre travail ? Si oui, pourquoi ?

Êtes-vous sarcastique et agressif dans votre conversation ?

Évitez-vous délibérément d'être en relation avec quiconque ? Si oui, pourquoi ?

Souffrez-vous souvent d'indigestion ? Si oui, quelle en est la cause ?

La vie vous semble-t-elle futile, et votre avenir vous paraît-il sans espoir ? Si oui, pourquoi ?

Aimez-vous votre travail ? Si non, pourquoi ?

Vous apitoyez-vous souvent sur vous-même ? Si oui, pourquoi ?

Un esprit instable ne fonctionne pas bien. L'indécision trouble l'esprit. La plupart des gens manquent de volonté pour prendre des décisions rapides et s'y tenir, même en temps normal.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Certains hommes abandonnent leur dessein lorsqu'ils ont presque atteint leur but, alors que d'autres, au contraire, obtiennent la victoire en exerçant au dernier moment des efforts plus vigoureux que jamais.

HÉRODOTE

Enviez-vous ceux qui réussissent mieux que vous ?

À quoi pensez-vous le plus souvent, au succès ou à l'échec ?

En vieillissant, avez-vous davantage ou moins confiance en vous ?

Avez-vous tiré une leçon valable de chacune de vos erreurs ? Laissez-vous un parent ou une connaissance vous tourmenter ? Si oui, pourquoi ?

Êtes-vous parfois « au comble de l'exaltation » et à d'autres moments dans l'abattement le plus profond ?

Qui a le plus d'influence sur vous ? Quelle en est la cause ?

Tolérez-vous les influences négatives ou décourageantes que vous pourriez éviter ?

Négligez-vous votre apparence physique ? Si oui, quand et pourquoi ?

Avez-vous appris à « noyer vos ennuis » dans un travail qui vous absorbe trop pour vous laisser le temps d'y penser ?

Vous considéreriez-vous comme un « faible » si vous laissiez les autres penser à votre place ?

Négligez-vous de faire un lavement interne jusqu'à ce que l'auto-intoxication vous rende irritable ?

Combien de sources d'ennui pourriez-vous éviter, et pourquoi les tolérez-vous ?

Avez-vous recours à l'alcool, aux narcotiques ou au tabac pour « calmer vos nerfs » ? Si oui, pourquoi n'essayez-vous pas plutôt la force de la volonté ?

Quelqu'un vous tourmente-t-il ? Si oui, pour quelle raison ?

Abandonnez l'habitude de vous faire du souci à propos de tout et de rien ; décidez une fois pour toutes que rien de ce que peut apporter la vie ne vaut le tourment qu'on se crée. Cette décision vous assurera équilibre, tranquillité d'esprit et, indirectement, le bonheur.

Avez-vous un but bien précis ? Si oui, quel est-il et quel plan avez-vous élaboré pour l'atteindre ?

Souffrez-vous d'une des six formes fondamentales de la peur ? Si oui, de laquelle ou desquelles ?

Avez-vous une méthode pour vous protéger des influences négatives des autres ?

Avez-vous délibérément recours à l'autosuggestion pour rendre votre esprit positif ?

Qu'est-ce qui a pour vous le plus de prix : vos possessions matérielles ou le pouvoir de maîtriser vos pensées ?

Êtes-vous facilement influencé par les autres au détriment de votre propre jugement ?

Copyright © 2014 Editions AdA.

La journée d'aujourd'hui a-t-elle ajouté quelque chose de valable à vos connaissances ou à votre état d'esprit ?

Affrontez-vous en face les circonstances qui vous rendent malheureux ou en fuyez-vous la responsabilité ?

Analysez-vous vos erreurs et les échecs que vous avez subis, et essayez-vous d'en tirer une leçon profitable ou pensez-vous que cela ne sert à rien ?

Pouvez-vous nommer trois des faiblesses qui vous font le plus de tort ? Que faites-vous pour les surmonter ?

Encouragez-vous les autres à vous raconter leurs ennuis pour attirer leur sympathie ?

Choisissez-vous dans votre expérience quotidienne les leçons ou les influences qui aideraient à votre avancement personnel ?

De manière générale, votre présence a-t-elle une influence négative sur les autres ?

Quelles sont les habitudes qui vous dérangent le plus chez les autres ?

Élaborez-vous vos propres opinions ou laissez-vous les autres vous influencer ?

Avez-vous appris comment créer un état d'esprit qui vous protège contre les influences déprimantes ?

Vos occupations vous inspirent-elles foi et espoir ?

Êtes-vous conscient de posséder des forces spirituelles dont le pouvoir suffit à préserver votre esprit de toute forme de peur ?

Votre religion vous aide-t-elle à conserver un état d'esprit positif ?

Pensez-vous qu'il soit de votre devoir de partager les soucis des autres ? Si oui, pourquoi ?

Si vous croyez que « qui se ressemble s'assemble », qu'avez-vous appris sur vous-même en étudiant les amis que vous attirez ?

Quel lien faites-vous, s'il y a lieu, entre les gens qui sont le plus près de vous et tout mécontentement que vous pourriez présenter ?

Croyez-vous possible qu'une personne que vous considérez comme votre ami soit en réalité votre pire ennemi par l'influence négative qu'il a sur votre esprit ?

La bonne fortune est un autre nom que l'on donne à la ténacité de l'objet.

RALPH WALDO EMERSON

Vous n'avez de maîtrise absolue que sur une chose, vos pensées. C'est le fait le plus important et le plus inspirant de tous les faits connus de l'homme ! [...] *Votre esprit est votre bien spirituel !* Protégez-le et utilisez-le avec tout le soin que requiert son origine divine.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La défaite est simplement un signal de continuer à aller de l'avant.

HELEN KELLER

Selon quels critères jugez-vous ce qui vous est utile et ce qui ne l'est pas ?

Vos proches associés sont-ils intellectuellement supérieurs ou inférieurs à vous ?

Quelle part de temps consacrez-vous chaque jour (sur vingt-quatre heures) à :

a. vos occupations ;
b. votre sommeil ;
c. vos loisirs et moments de détente ;
d. l'acquisition de connaissances utiles ;
e. perdre votre temps ?

Qui, parmi vos connaissances :

a. vous encourage le plus ;
b. vous engage le plus à la prudence ;
c. vous décourage le plus ;
d. vous aide le plus, d'autres manières ?

Quelle est votre plus grande préoccupation ? Pourquoi la tolérez-vous ?

Quand on vous donne un avis désintéressé et non sollicité, l'acceptez-vous sans poser de questions ni analyser les motifs qui l'ont suscité ?

Qu'est-ce que vous désirez le plus au monde ? Avez-vous l'intention de l'acquérir ? Êtes-vous décidé à subordonner tous vos autres désirs à celui-là ? Combien de temps par jour consacrez-vous à son acquisition ?

Changez-vous d'avis souvent ? Si oui, pourquoi ?

En général, finissez-vous tout ce que vous avez commencé ?

Vous laissez-vous facilement impressionner par les titres, par le rang professionnel, par les diplômes ou les richesses des autres ? Êtes-vous facilement influencé par ce que les autres pensent et disent de vous ?

La maîtrise de l'esprit est le résultat de l'autodiscipline et de l'habitude. Ou vous maîtrisez votre esprit, ou c'est votre esprit qui vous dirige. Il n'y a pas de moyenne mesure.

Vous intéressez-vous aux gens en raison de leur position sociale ou financière ?

Quel est à votre avis le plus grand personnage vivant de notre époque ? En quoi cette personne est-elle supérieure à vous ?

Combien de temps avez-vous mis pour étudier ces questions et y répondre ? (Il vous faut au moins un jour pour analyser toutes ces questions et y répondre.)

Copyright © 2014 Editions AdA.

Si vous y avez répondu sincèrement, vous vous connaissez mieux que la plupart des gens ne se connaissent. Étudiez soigneusement les questions, revoyez-les une fois par semaine pendant plusieurs mois et vous serez étonné des connaissances précieuses acquises par cette simple méthode consistant à y répondre avec sincérité. Si vous hésitez sur quelques réponses à donner, demandez conseil à ceux qui vous connaissent bien, spécialement à ceux qui n'ont pas de raison de vous flatter, et voyez-vous avec leurs yeux. L'expérience est stupéfiante.

Au milieu de la difficulté se trouve l'opportunité.

ALBERT EINSTEIN

Vous n'avez de maîtrise absolue que sur une chose, vos pensées. C'est le fait le plus important et le plus inspirant de tous les faits connus de l'homme ! Et cet aspect de l'homme reflète sa nature divine. Cette prérogative est le seul moyen de commander votre destinée. Si vous n'arrivez pas à maîtriser votre propre esprit, vous pouvez être certain de ne jamais arriver à maîtriser quoi que ce soit.

Si vous devez négliger ce qui vous appartient, il vaut mieux que ce soient les biens matériels. *Votre esprit est votre bien spirituel !* Protégez-le et utilisez-le avec tout le soin que requiert son origine divine. C'est à cette fin que vous avez reçu une force de volonté.

Malheureusement, il n'existe pas de protection légale contre ceux qui, intentionnellement ou par ignorance, empoisonnent l'esprit des autres par des suggestions négatives. Cette forme de destruction devrait être punissable de lourdes sanctions pénales, parce qu'elle peut ruiner, et souvent elle le fait, les chances qu'a tout homme d'acquérir des biens matériels, qui eux sont protégés par la loi.

Des gens d'esprit négatif essayèrent de persuader Thomas A. Edison qu'il était impossible de fabriquer une machine propre à enregistrer la voix humaine et à la reproduire, « parce que personne n'y est encore jamais parvenu », disaient-ils. Edison ne les crut pas. Il savait que son esprit pourrait engendrer n'importe quel objet conçu par lui et auquel il croirait. Cette connaissance lui permit de s'élever au-dessus du commun des mortels.

Le moyen le plus pratique de tous pour maîtriser votre esprit est de prendre l'habitude de l'occuper dans un but précis, selon un plan défini.

Des gens à l'esprit négatif prédirent à F. W. Woolworth qu'il irait à la ruine s'il ouvrait un magasin d'articles « bon marché ». Il ne les crut pas. Il savait, et avec raison, qu'il pouvait faire et réussir n'importe quoi si ses plans reposaient sur la foi. Comme il en avait le droit, il ferma son esprit aux suggestions négatives et amassa une fortune de plus de cent millions de dollars.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Les petites occasions sont souvent le début de grandes entreprises.

DÉMOSTHÈNE

Des hommes à l'esprit négatif dirent à George Washington qu'il ne pouvait espérer gagner contre les forces éminemment supérieures des Britanniques, mais il exerça son droit divin de croire. Par conséquent, ce livre a été publié sous la protection de la bannière étoilée du drapeau américain, et le nom de Lord Cornwallis a été relégué aux oubliettes.

Des sceptiques ricanèrent lorsque Henry Ford essaya la première automobile, assez sommairement construite, dans les rues de Detroit. Certains dirent que cette chose ne deviendrait jamais pratique, d'autres, que personne de débourserait jamais un cent pour ce bidule. Mais Ford dit : « J'inonderai la terre d'automobiles », et c'est ce qui est arrivé. Sa décision de se fier à son propre jugement lui a déjà permis d'amasser une fortune bien plus grande que les cinq prochaines générations de ses descendants ne pourraient dilapider. À ceux qui désirent faire fortune, je rappellerai la différence à retenir entre Ford et la plupart des gens qui travaillent pour lui : Ford a un cerveau et le commande, les autres ont un cerveau, mais n'essayent pas de le commander.

Nous avons mentionné maintes fois Henry Ford dans le présent ouvrage parce qu'il s'agit d'un exemple stupéfiant de ce que peut accomplir un homme doté d'un esprit bien à lui et de la volonté de le commander. Ce record de réussite démolit la fondation de cette excuse usée par le temps : « Je n'ai jamais eu une chance de réussir. » Ford non plus n'avait jamais eu de chance, mais il créa une occasion et l'appuya de persévérance, jusqu'à ce que cela le rende plus riche que Crésus.

La maîtrise de l'esprit est le résultat de l'autodiscipline et de l'habitude. Ou vous maîtrisez votre esprit, ou c'est votre esprit qui vous dirige. Il n'y a pas de moyenne mesure. Le moyen le plus pratique de tous pour maîtriser votre esprit est de prendre l'habitude de l'occuper dans un but précis, selon un plan défini. Étudiez la vie d'un homme qui a obtenu de grands succès. Vous verrez qu'il ne procède pas autrement ; qu'il exerce cette maîtrise et le dirige vers l'atteinte d'objectifs définis. Sans cette maîtrise, le succès est impossible.

Justifier un échec par des excuses est un passe-temps national. Cette habitude, aussi ancienne que la race humaine, est *fatale* au succès.

CINQUANTE-SEPT EXCUSES CÉLÈBRES PAR CE BON VIEUX « SI »

Les gens qui ne réussissent pas ont un trait commun : ils connaissent *toutes les raisons de leurs échecs*, y croient et les expliquent en les excusant irréfutablement.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Certaines de ces excuses sont brillantes, mais fort peu sont justifiées par les faits. Mais les excuses ne peuvent remplacer l'argent. Et tout ce que le monde veut savoir, c'est si vous avez atteint le succès.

Un spécialiste de l'analyse du caractère a dressé une liste des excuses les plus couramment utilisées. En lisant cette liste, faites votre examen personnel et déterminez, s'il y a lieu, celles que vous avez coutume d'utiliser. Rappelez-vous que la philosophie présentée dans ce livre les infirme toutes.

Trop de gens pensent à la sécurité plutôt qu'à l'opportunité. Ils semblent avoir davantage peur de la vie que de la mort.

JAMES F. BYRNES

- SI je n'avais ni femme ni enfants...
- SI j'avais plus d'« attrait »...
- SI j'avais de l'argent...
- SI j'avais eu une bonne instruction...
- SI je pouvais trouver un travail...
- SI j'avais la santé...
- SI seulement j'avais le temps...
- SI les temps étaient meilleurs...
- SI les autres me comprenaient...
- SI les circonstances étaient différentes...
- SI je pouvais revivre ma vie...
- SI je n'avais pas peur du « qu'en-dira-t-on »...
- SI on m'avait donné ma chance...
- SI j'avais la chance, maintenant...
- SI les autres n'avaient pas une « dent contre moi »...
- SI rien ne m'arrêtait...
- SI j'étais plus jeune...
- SI seulement je pouvais faire ce que je veux...
- SI j'étais né riche...
- SI je pouvais rencontrer « les personnes qu'il me faut »...
- SI j'avais le talent que certains ont...
- SI j'osais me mettre en avant...
- SI seulement j'avais su profiter des occasions passées...
- SI les gens ne m'énervaient pas autant...
- SI je ne devais pas garder la maison et m'occuper des enfants...
- SI je pouvais mettre de l'argent de côté...
- SI mon patron pouvait seulement m'apprécier...
- SI au moins j'avais quelqu'un pour m'aider...

Pourquoi les gens se cramponnent-ils à leurs excuses ? La réponse est bien évidente. Ils les défendent parce qu'ils les ont créées ! L'excuse d'un homme est l'enfant de sa propre imagination. Il est humain de défendre sa progéniture.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La chance, c'est quand la préparation rencontre l'opportunité.

OPRAH WINFREY

- SI ma famille me comprenait...
- SI je vivais dans une grande ville...
- SI on pouvait m'aider à commencer...
- SI seulement j'étais libre...
- SI j'avais la personnalité d'un tel...
- SI je n'étais pas si gros...
- SI mon talent était reconnu...
- SI je pouvais seulement avoir un « coup de pouce »...
- SI je pouvais régler mes dettes...
- SI je n'avais pas échoué...
- SI seulement j'avais su comment...
- SI tout le monde n'était pas contre moi...
- SI je n'avais pas tant de soucis...
- SI j'avais pu épouser la personne qu'il me fallait...
- SI les gens n'étaient pas si bêtes...
- SI ma famille n'était pas si extravagante...
- SI j'étais sûr de moi...
- SI la chance n'avait pas été contre moi...
- SI je n'étais pas né sous une mauvaise étoile...
- SI ce n'était pas vrai que « ce qui doit être sera »...
- SI je n'avais pas à travailler si dur...
- SI je n'avais pas perdu tout mon argent...
- SI je vivais dans un quartier différent...
- SI je n'avais pas de « passé »...
- SI seulement j'avais une affaire à moi...
- SI les autres voulaient seulement m'écouter...
- SI *** et c'est le plus important de tous ***
  SI j'avais le courage de me voir tel que je suis réellement, *je trouverais ce qui cloche en moi et j'y remédierais.* J'aurais alors une chance de savoir profiter de mes erreurs et de tirer un enseignement des expériences d'autrui. Je serais maintenant là où *j'aurais été* si j'avais passé plus de temps à analyser mes faiblesses, et moins de temps à leur chercher des excuses.

Il est difficile de se défaire d'habitudes, particulièrement lorsqu'elles servent à justifier nos actes. C'est à ça que Platon pensait lorsqu'il disait : « La première et la plus belle victoire de l'homme est la conquête de soi-même. Être conquis par son être est la chose la plus honteuse et répugnante qui soit. »

Justifier un échec par des excuses est un passe-temps national. Cette habitude, aussi ancienne que la race humaine, est *fatale au succès.* Pourquoi les gens se cramponnent-ils à leurs excuses ? La réponse est

Copyright © 2014 Editions AdA.

bien évidente. Ils les défendent parce qu'ils les ont créées ! L'excuse d'un homme est l'enfant de sa propre imagination. Il est humain de défendre sa progéniture.

Imaginer des excuses est une habitude fortement enracinée. Il est difficile de se défaire d'habitudes, particulièrement lorsqu'elles servent à justifier nos actes. C'est à ça que Platon pensait lorsqu'il disait : « La première et la plus belle victoire de l'homme est la conquête de soi-même. Être conquis par son être est la chose la plus honteuse et répugnante qui soit. »

Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité, un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté.

WINSTON CHURCHILL

Un autre philosophe déclarait : « Je fus très surpris lorsque je découvris que la plupart des laideurs que je voyais chez les autres n'étaient qu'un reflet de ma propre nature. »

« Certaines gens restent pour moi des énigmes, dit pour sa part Elbert Hubbard, ce sont celles qui se trompent en consacrant beaucoup de temps à la mise au point de leurs excuses. Si elles consacraient ce temps à vaincre leurs faiblesses, elles n'auraient plus besoin d'excuses. »

Avant de terminer, je voudrais vous rappeler que si la vie est un échiquier, le joueur qui vous fait face est le temps. Si vous hésitez avant d'agir ou si vous négligez d'agir promptement, vos pièces seront balayées de l'échiquier par le temps. Vous jouez contre un adversaire qui ne tolère aucune indécision !

Jusqu'à présent, vous aviez, peut-être, une bonne excuse de ne pas contraindre la vie de vous donner ce que vous lui demandez, mais votre excuse ne vaut plus rien, car vous possédez dorénavant la clé d'une vie remplie de richesses.

Ce passe-partout est intangible, mais tout-puissant. C'est le pouvoir d'engendrer en votre esprit un ardent désir pour une forme précise de richesse. Si vous utilisez cette clé, aucune pénalité ne vous sera imposée. Mais si vous ne l'utilisez pas, vous risquez d'avoir à en payer le prix : l'échec. Si vous vous en servez, une grande récompense vous attend : la satisfaction que ressentent tous ceux *qui se maîtrisent et qui forcent la vie à leur donner ce qu'ils lui demandent.*

Si la vie est un échiquier, le joueur qui vous fait face est le temps. Si vous hésitez avant d'agir ou si vous négligez d'agir promptement, vos pièces seront balayées de l'échiquier par le temps. Vous jouez contre un adversaire qui ne tolère aucune indécision !

Cette récompense est digne de vos efforts. Vous y mettrez-vous pour vous laisser convaincre ?

« Si nous avons des points en commun, a dit l'immortel Emerson, nous nous rencontrerons. » En terminant, je me permets d'emprunter cette pensée et de dire : « Si nous avons des points en commun, grâce à ces pages, nous nous sommes rencontrés. »

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCÈS

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé ?
- Quels sont les « six fantômes de la peur » ?
- Quel est le « septième mal fondamental » ?
- Lequel vous correspond-il le mieux ?
- Comment vous protégez-vous contre les influences négatives ?
- Relisez le « test d'autoanalyse » (pages 279-282). Qu'est-ce qui vous a le plus surpris de vos réponses ?
- Examinez la liste des « cinquante-sept excuses célèbres » (pages 285-286) et notez celles que vous avez utilisées pour limiter votre potentiel.

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPES VERS LE SUCCÈS.

Copyright © 2014 Editions AdA.

IV.
CRÉEZ VOTRE ESPRIT MAÎTRE[3]

abrégé du livre électronique Penguin
Créez votre esprit maître Réfléchissez et devenez riche

par JOEL FOTINOS

Il existe une technique simple pouvant vous aider à réaliser ce que vous voulez, à demeurer engagé et inspiré tout au long du parcours et à créer des relations durables qui vous seront profitables pour des années à venir. Cette technique utilise le pouvoir de l'esprit maître.

L'une des idées les plus efficaces et les plus importantes qui se dégage des grands succès de librairie de Napoleon Hill, *Réfléchissez et devenez riche* et *Les lois du succès,* est la notion de l'esprit maître.

En fait, la formation de partenariats d'esprit maître est si importante que c'est la toute première leçon du livre de motivation personnelle de Napoleon Hill publié en 1928, *Les lois du succès* (à l'origine, une série de livres). Dans ce livre, Napoleon Hill écrit qu'un esprit maître est un « esprit qui se développe grâce à la coopération harmonieuse de deux ou plusieurs personnes qui s'associent dans le but d'accomplir une tâche donnée ». Le premier contact de Napoleon Hill avec l'expression « esprit maître » lui est venu de son association avec Andrew Carnegie, le grand magnat de l'acier et philanthrope, qui créait des groupes d'esprit maître pour contribuer à l'expansion de son empire industriel.

Je crois qu'avoir accès à un groupe d'esprit maître, quel que soit votre but, est l'une des habitudes les plus efficaces que vous puissiez acquérir sur le chemin du succès. Si vous avez un groupe d'esprit maître en action dans votre vie, vous serez davantage en mesure d'être engagé et cohérent dans vos actions, vous aurez probablement plus de plaisir et, pour ces raisons, vous verrez sans doute aussi davantage de résultats.

3. N.d.T: Traduction libre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Les renseignements contenus dans cette section sont fondés sur les éditions originales des livres de Napoleon Hill mentionnés ci-dessus, avec des documents et des mises à jour tirés d'expériences contemporaines, y compris les miennes. Bien que Napoleon Hill ait écrit à propos des groupes d'esprit maître principalement pour les lecteurs du secteur des affaires, les partenariats d'esprit maître peuvent être utiles à des fins sociales ou autres fins non commerciales. Des groupes aussi variés que des équipes de vente, des organismes religieux, des groupes parents-enseignants, des groupes de perte de poids, des sociétés et même des familles ont fait appel aux principes de l'esprit maître pour les aider à atteindre leurs buts.

L'esprit maître que vous formerez devrait en être un qui contribuera à favoriser une énergie créatrice de réussite pour vous et pour vos partenaires d'esprit maître. Servez-vous de ces idées et de ces directives et développez-les pour les adapter à vos propres besoins. Soyez créatif, servez-vous des idées qui fonctionnent pour vous et adaptez ce qui ne fonctionne pas pour le transformer en quelque chose qui vous sera utile.

Chaque initiative en vue de réussir exige d'avoir plusieurs qualités, notamment l'engagement et la passion. Assurez-vous que vous-même, comme les membres de votre groupe d'esprit maître, êtes entièrement dévoué au groupe. Si l'un des membres domine, les autres membres du groupe s'investissent généralement moins dans le processus et les résultats. Et si une personne du groupe fait preuve de plus de passion que les autres envers le succès de l'esprit maître, le groupe ne pourra probablement pas réaliser des succès à long terme. C'est pourquoi il est essentiel de choisir avec soin les personnes que vous inviterez à joindre votre groupe.

QU'EST-CE QU'UN ESPRIT MAÎTRE ?

Selon Napoleon Hill, un esprit maître est un regroupement de personnes dont le but est de s'entraider à atteindre les buts de chacun afin de réussir. Il écrit dans *Les lois du succès* :

> Un esprit maître peut être créé par la réunion ou l'amalgame de deux ou plusieurs esprits, dans un esprit de parfaite harmonie. De cet amalgame harmonieux, la chimie de l'esprit

Copyright © 2014 Editions AdA.

> crée un troisième esprit que chacun des esprits individuels ou tous les esprits peuvent s'approprier et utiliser. Cet esprit maître demeurera tant que l'alliance amicale et harmonieuse entre les esprits individuels existera. Il se désintègrera et tout signe de son existence antérieure disparaîtra au moment où l'alliance amicale sera brisée.
>
> L'effet de la rencontre de deux esprits est évident, même pour le simple observateur [écrit Napoleon Hill]. Chaque effet doit avoir sa cause ! N'est-il donc pas raisonnable de supputer que la cause du changement d'attitude mentale entre deux esprits qui viennent de se rencontrer étroitement n'est rien d'autre qu'une réaction des électrons ou des unités de chaque esprit qui se réorganisent dans le nouveau champ créé par ce contact ?

Autrement dit, une réaction chimique a lieu lorsque deux ou plusieurs personnes ayant des atomes crochus se rencontrent, et l'effet de leur contact est plus grand que la somme des parties individuelles. « Que la réaction ait lieu, chaque fois, est un fait connu qui nous donne un point de départ à partir duquel nous pouvons démontrer ce que signifie le terme "esprit maître". »

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE UN GROUPE D'ESPRIT MAÎTRE ET UN PARTENAIRE D'ESPRIT MAÎTRE ?

Un « esprit maître » peut se composer d'une ou plusieurs personnes. De nombreuses personnes fonctionnent mieux dans un groupe officiel, c'est pourquoi pour ces personnes, un groupe d'esprit maître est la meilleure forme. D'autres fonctionnent mieux en travaillant avec une seule personne ; un partenaire est donc la forme d'esprit maître la plus efficace pour eux.

Dans le cas d'un groupe d'esprit maître, Napoleon Hill recommande environ six personnes travaillant conjointement dans un esprit d'harmonie. Il écrit : « Un esprit maître peut être créé par tout groupe de gens qui coordonneront leurs facultés mentales dans un esprit de parfaite harmonie. Ce groupe peut se composer de deux ou plusieurs personnes. Les meilleurs résultats semblent se faire sentir lorsque six ou sept esprits se rencontrent. »

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

- Strictement confidentiels
- Orientés sur les objectifs
- Et ils ne doivent surtout pas se transformer en séances de thérapie de groupe ni en commérage ou bavardage

QUI DEVRIEZ-VOUS INVITER À JOINDRE VOTRE ESPRIT MAÎTRE ?

Le choix de votre groupe ou partenariat d'esprit maître est essentiel à son succès. Si vous choisissez uniquement en fonction de facteurs émotifs (c.-à-d. choisir un ami, une conjointe, etc.), vous pourriez ne pas choisir la bonne personne pour appuyer vos efforts. Si vous les choisissez uniquement pour des motifs rationnels, vous pourriez choisir une ou des personnes avec lesquelles le courant ne passe pas. Équilibrez vos facteurs émotionnels et rationnels lorsque vous choisissez vos partenaires d'esprit maître, de manière à ne choisir que des personnes en qui vous avez confiance et que vous respectez, avec lesquelles vous entretenez de bonnes relations et qui peuvent vous apprendre quelque chose.

Si vous désirez mettre sur pied un groupe d'esprit maître, décidez *d'abord* pourquoi vous voulez le faire, quel type de soutien il vous faut et aussi quel type de soutien vous pouvez offrir aux autres.

Il est de la plus grande importance de choisir des personnes qui possèdent ce que Napoleon Hill appelle « une personnalité agréable ». Les personnes qui s'opposent naturellement de quelque manière que ce soit n'ont pas tendance à devenir des participants positifs à l'esprit maître.

Si un membre de votre esprit maître fait preuve d'un esprit de mésentente, d'un manque d'engagement ou qu'il se montre peu digne de confiance, il vaut mieux mettre fin immédiatement à son association à votre esprit maître. Comme le dit si sagement Napoleon Hill : « Aucun ensemble d'esprits ne peut se fusionner en un esprit maître si l'esprit de l'un des membres du groupe est extrêmement négatif et repoussant. Les esprits négatifs et les esprits positifs ne s'amalgameront pas dans le sens de l'esprit maître décrit ici. L'ignorance de ce fait a mené de nombreux chefs de file habiles à la défaite. »

Pensez aux qualités que vous rechercherez chez les personnes que vous inviterez :

Copyright © 2014 Editions AdA.

- Des personnes solidaires et capables d'offrir du soutien
- Des personnes qui n'ont pas l'esprit de compétition
- Des personnes désireuses de réussir
- Des personnes cohérentes
- Des personnes fiables
- Des personnes positives et désireuses de faire partie du groupe
- Autre

Où pouvez-vous trouver des candidats pour votre esprit maître ?

- Parmi vos contacts professionnels
- Dans les associations professionnelles
- Dans les organismes religieux
- Par Internet, notamment les sites de réseautage social (tels que LinkedIn, Facebook et autres). Mais bien qu'il s'agisse d'une bonne option, veillez à faire attention.
- Parmi vos amis et votre famille. La famille et les amis peuvent être d'un grand soutien, mais il importe de ne choisir que ceux qui ont les mêmes motivations et le même niveau d'intérêt que vous. Aussi, choisissez ceux de votre famille et de vos amis qui veulent vous voir grandir et qui seront heureux de votre succès. Évitez ceux avec lesquels les relations sont orageuses, ceux que vous voulez « sauver » (plutôt que les aider) ou ceux qui sont (ou pourraient être) jaloux de votre succès croissant.
- Autre

Combien de personnes devraient faire partie de votre groupe ?

Comme mentionné un peu plus haut, Napoleon Hill recommande un nombre idéal de six ou sept personnes par groupe d'esprit maître. Cependant, cela peut être ou ne pas être le nombre approprié pour vous et vos objectifs. Pensez au nombre de personnes avec lesquelles vous seriez à l'aise dans votre groupe ; un groupe de trois à six personnes constitue un nombre raisonnable pour commencer, puis ajoutez des personnes au besoin.

Copyright © 2014 Editions AdA.

OÙ SE RENCONTRER ?

En règle générale, pour que l'expérience d'esprit maître soit positive, il faut prévoir un lieu confortable, tranquille et facilement accessible qui convient aux besoins du groupe.

Voici quelques exemples :

- La bibliothèque
- L'église ou la synagogue
- La maison privée de quelqu'un. Rappelez-vous qu'il ne doit pas y avoir d'interruptions, ce qui peut se révéler difficile dans une résidence.
- Un restaurant. Trouvez un restaurant pouvant vous accommoder, qui soit tranquille, qui offre un endroit privé et dont la direction ne se formalise pas que vous restiez là pendant toute la durée de la réunion. N'oubliez pas de laisser un pourboire approprié en fonction du temps que vous passerez, du nombre de personnes et du montant de votre facture.
- Une salle de réunion sur le lieu de travail. Vérifier auprès du service aux ressources humaines s'il y a de restrictions ou des lignes directrices à respecter avant de réserver une salle.
- Un parc ou un autre endroit à l'extérieur, si la météo le permet.
- Autre

Certains groupes se réunissent uniquement en ligne, par vidéoconférence, ou par conférence téléphonique. Toutes ces options peuvent être adéquates, mais lorsque les gens se rencontrent en personne, une certaine chimie s'installe. De nombreux sites Web proposent gratuitement des conférences téléphoniques ; ainsi, chacun des membres peut composer un numéro et accéder à une conférence téléphonique ou vidéo. Si vous choisissez cette option, assurez-vous de lire les détails sur les sites Web et de fournir à chacun des participants de l'esprit maître les renseignements d'accès appropriés. Si vous utilisez une autre méthode que les rencontres en personne, assurez-vous d'avoir fait parvenir par courriel un ordre du jour à chacun des membres et désignez une personne pour minuter la réunion.

Copyright © 2014 Editions AdA.

QUE DOIT COMPORTER UNE RÉUNION D'ESPRIT MAÎTRE RÉUSSIE ?

Le succès des réunions d'esprit maître arrive généralement au bout d'un certain temps. Commencez par suivre certaines des recommandations ci-dessous, puis ajoutez ou retirez des éléments en fonction de vos besoins. Idées pour réussir sa réunion d'esprit maître :

- Choisissez un animateur. Il peut s'agir de la même personne chaque fois ou vous pouvez décider de changer d'animateur à chaque réunion.
- Établissez certaines règles et lignes directrices de base, telles que :
  - La fréquence des réunions ; généralement, une ou deux fois par semaine est un bon nombre maximal, et une fois par mois est un bon minimum.
  - Le nombre de réunions que les membres peuvent manquer au cours d'une période donnée avant qu'on leur demande de quitter le groupe.
  - La manière dont vous comptez composer avec les membres qui perturbent les réunions.
  - Le processus pour inviter de nouveaux membres une fois que le groupe a commencé à se réunir.
- Ayez un ordre du jour pour chaque réunion afin que celle-ci soit organisée et cohérente ; de plus, établissez d'avance la durée de la réunion. Commencez par des réunions d'une heure et allongez-les (ou raccourcissez-les) au besoin et avec l'accord de tous.
- Demandez à un animateur de diriger le groupe et minutez les interventions afin que la réunion progresse et que chacun ait le même temps de parole. Servez-vous d'un chronomètre ou d'une horloge si nécessaire et assurez-vous que tous aient la même possibilité de partager avec les autres.
- Commencez par faire une présentation initiale en allouant deux ou trois minutes à chacun pour parler des réussites qui portent sur le groupe d'esprit maître.
- Permettez ensuite à chacun de faire une mise à jour de ses objectifs pendant cinq à dix minutes : expliquez

Copyright © 2014 Editions AdA.

quels sont leurs objectifs, ce qu'ils font ou ce dont ils ont besoin, ce qu'ils ont fait depuis la dernière réunion, et les défis qu'ils rencontrent. Ajustez le temps alloué en fonction de la taille du groupe.
- Après chaque intervention, accordez une période de temps pour que les membres du groupe puissent faire du remue-méninge et proposer leur appui. Continuez à tour de rôle jusqu'à ce que chacun des membres ait eu la chance de parler.
- Terminez la réunion soit en demandant à l'animateur de lire un court texte inspirant ou à tous de prononcer à l'unisson une affirmation que vous aurez choisie ensemble.
- Faites-vous parvenir mutuellement des courriels de soutien pendant la semaine et/ou
- Établissez un lieu dans le cyberespace, tel qu'un groupe Yahoo!, où les gens peuvent faire parvenir des courriels et afficher de l'information confidentiellement.
- Autre

Encore une fois, il se peut que vous ayez à modifier ces idées afin qu'elles s'adaptent à la perfection à votre groupe. La communication et le soutien sont les éléments clés d'une telle association. De nombreux groupes dont les membres sont désireux de demeurer sur la même longueur d'onde intègrent à leur réunion un livre de développement personnel. Il pourrait être avisé de commencer par l'un des livres de Napoleon Hill, notamment :

- *Réfléchissez et devenez riche*
- *The Think and Grow Rich Workbook*
- *Les lois du succès*
- *Votre passe-partout vers les richesses*
- *Les clés du succès*
- ou tout autre livre de Napoleon Hill

On trouvera au chapitre intitulé « Liste de lecture des classiques sur le succès » (page 321) d'autres titres importants.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Si vous désirez commencer un partenariat d'esprit maître, bon nombre des lignes directrices et des recommandations mentionnées plus haut s'appliqueront. Lisez-les et voyez lesquelles vous conviennent à tous les deux.

Pour plus de renseignements, consultez *Creating Your Think and Grow Rich Master Mind* en livre électronique Penguin partout où l'on vend des livres électroniques.

Copyright © 2014 Editions AdA.

V.
INSPIRATION ADDITIONNELLE

Bienvenue à l'université des possibilités !

Ceux qui s'enflamment pour la philosophie présentée dans *Réfléchissez et devenez riche* commencent à voir les idées de Napoleon Hill s'exprimer partout, et désirent continuer à alimenter leur conscient et leur subconscient avec des idées inspirantes. Dans cette édition spéciale de *Réfléchissez et devenez riche*, vous trouverez deux outils enthousiasmants qui serviront à ouvrir votre esprit et à développer votre vie.

Le premier outil se compose d'extraits de *six ouvrages classiques* portant sur la prospérité et le succès. On peut les lire en supplément à *Réfléchissez et devenez riche*, afin de souligner les principes sur lesquels Napoleon Hill écrit si passionnément. Si l'un ou l'autre de ces extraits semble résonner en vous et faire écho à votre expérience, nous vous encourageons à lire l'ouvrage complet duquel est tiré l'extrait. Il existe des dizaines de livres dont nous aurions pu présenter des extraits dans cette section, mais nous avons dû nous limiter, faute d'espace, aux extraits de six des ouvrages les plus puissants et les plus importants à nos yeux.

Une fois que vous aurez lu ces six extraits, consultez notre deuxième outil : la Liste de lecture des classiques portant sur le succès. Lisez les ouvrages indiqués sur cette liste, l'un après l'autre, afin d'implanter davantage la semence du succès et de la prospérité dans votre subconscient. Donnez-vous comme objectif, non seulement de lire chacun de ces livres, mais d'extraire de chacun ce qu'il vous aura appris, le cadeau qui vous aura été fait. Ne vous limitez pas à

Copyright © 2014 Editions AdA.

cette liste de livres, continuez à chercher d'autres livres qui vous inspireront. Efforcez-vous tout au long de votre vie de lire le plus de livres inspirants que vous le pouvez. Comme Napoleon Hill l'a mentionné, nous pouvons apprendre tant et aussi longtemps que nous sommes vivants. Et plus nous apprenons, plus nous grandissons. Le fait de lire ces livres constitue littéralement à mettre la philosophie de *Réfléchissez et devenez riche* en action dans votre vie.

- *La science de la grandeur* – Wallace D. Wattles, p. 300
- *La science de l'enrichissement* – Wallace D. Wattles, p. 306
- *L'homme est le reflet de ses pensées* – James Allen, p. 310
- *The Power of Decision* – Raymond Charles Barker, p. 312
- *Comment vivre avec 24 heures par jour* – Arnold Bennett, p. 318
- *The Pathway of Roses* – Christian Larson, p. 319

extrait de

LA SCIENCE DE LA GRANDEUR

par Wallace D. Wattles

traduction : Marcelle della Faille

Devenir grand

Trop de personnes [...] ne comprennent pas la nécessité de l'action immédiate pour réaliser la vision et amener la forme-pensée à se manifester. Deux éléments sont nécessaires. Premièrement, l'élaboration de la forme-pensée et, deuxièmement, votre appropriation réelle de tout ce qui compose et de tout ce qui entoure la forme-pensée [...] Une fois votre forme-pensée élaborée, vous êtes déjà, dans votre for intérieur, ce que vous voulez être. Vous devez ensuite devenir extérieurement ce que vous voulez être. Vous êtes déjà grand en dedans, mais vous n'agissez pas encore avec grandeur en dehors. Vous ne pouvez pas commencer instantanément à accomplir de grands actes. Par rapport au monde, vous ne pouvez pas être le grand acteur, le grand avocat, le grand musicien ou la grande personnalité que vous savez être. Personne ne vous confiera de grandes œuvres encore parce que vous ne vous êtes pas

Copyright © 2014 Editions AdA.

fait connaître. Mais vous pouvez toujours commencer à accomplir de petits actes d'une grande manière.

C'est là que réside le secret. Vous pouvez commencer à être grand aujourd'hui, chez vous, dans votre magasin ou dans votre bureau, dans la rue, partout. Vous pouvez commencer à vous faire connaître comme quelqu'un de grand, et vous pouvez le faire en agissant d'une grande manière en tout. Vous devez mettre toute la puissance de votre grande âme dans chacun de vos actes, même petit et banal, et ainsi révéler à votre famille, à vos amis et à vos voisins qui vous êtes vraiment. Ne fanfaronnez pas et ne vous vantez pas. N'allez pas dire aux gens quelle grande personnalité vous êtes. Vivez simplement d'une grande manière. Personne ne vous croira si vous lui dites que vous êtes un grand homme, mais personne ne peut douter de votre grandeur si vous la démontrez dans vos actions. Dans votre cercle domestique, soyez si juste, si généreux, si courtois et si bienveillant que votre famille, votre épouse, votre mari, vos enfants, vos frères et sœurs sauront que vous êtes une grande et noble âme. Dans toutes vos relations avec les hommes, soyez grand, juste, généreux, courtois et bienveillant. Les grands ne sont jamais autrement.

Surmonter les pensées habituelles

En ce qui concerne l'habitude, il est probable que votre plus grande difficulté sera de surmonter vos modes de pensée habituels et de former de nouvelles habitudes. Le monde est régi par l'habitude. Les rois, les tyrans, les maîtres et les ploutocrates ne détiennent leurs positions que parce que le peuple a fini par les accepter par habitude. Les choses sont ce qu'elles sont seulement parce que les gens ont formé l'habitude de les accepter comme elles sont [...].

Vous avez peut-être formé l'habitude de penser que vous êtes une personne banale, une personne aux capacités limitées ou une personne qui a plus ou moins échoué. Quoi que vous pensiez être habituellement, vous l'êtes. Vous devez former, maintenant, une habitude accrue et améliorée. Vous devez former une conception de vous-même comme étant un être au pouvoir illimité, et penser habituellement que vous êtes cet être. C'est la pensée habituelle, et non la pensée périodique, qui décide de votre destin. Il ne vous servira à rien de vous asseoir un moment au calme plusieurs fois par jour et d'affirmer que vous êtes grand, si pendant le reste de la journée, alors

Copyright © 2014 Editions AdA.

que vous vaquez à vos occupations habituelles, vous ne vous pensez pas grand. Peu importe le nombre de prières ou d'affirmations que vous récitez, vous ne serez pas grand si vous vous considérez toujours petit en général.

L'utilisation de la prière et des affirmations sert à changer vos habitudes de pensée. Tout acte mental ou physique fréquemment répété devient habituel. Le but des exercices mentaux est de répéter certaines pensées à plusieurs reprises jusqu'à ce que la pensée de ces pensées devienne constante et habituelle. Les pensées que nous répétons continuellement deviennent des convictions. Ce que vous devez faire, c'est répéter la nouvelle pensée de vous-même jusqu'à ce qu'elle constitue votre unique manière de penser à vous-même. C'est la pensée habituelle, et non l'environnement ou les circonstances, qui a fait de vous ce que vous êtes. Chaque personne a une certaine idée ou forme-pensée centrale d'elle-même et, selon cette idée, elle classe et arrange tous les faits et toutes les relations externes de sa vie. Vous classez vos faits soit selon l'idée que vous êtes une grande et forte personnalité soit selon l'idée que vous êtes limité, banal ou faible. Si vous vous reconnaissez dans ce dernier cas, vous devez modifier votre idée centrale.

Obtenez une nouvelle image mentale de vous-même. N'essayez pas de devenir grand en répétant de simples chaînes de mots ou des formules superficielles. Répétez à plusieurs reprises la PENSÉE de votre propre puissance et de votre propre capacité, jusqu'à ce que vous classiez les faits externes et que vous décidiez de votre position en tout lieu, selon cette idée.

La pensée

La grandeur s'obtient uniquement par l'entretien constant de grandes pensées. L'homme ne peut atteindre une grande personnalité extérieure qu'en étant grand intérieurement. Et l'homme ne peut être grand intérieurement qu'en PENSANT. Aucun degré d'éducation, de lecture ou d'étude ne peut vous rendre grand sans la pensée. Mais la pensée peut vous rendre grand avec très peu d'étude. Trop de personnes essayent de se réaliser en lisant des livres sans penser. Tous ceux-là échoueront. Vous ne vous développez pas mentalement grâce à ce que vous lisez, mais grâce à ce que vous pensez de ce que vous lisez.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La pensée est la tâche la plus dure et la plus épuisante. Par conséquent, beaucoup de gens s'y dérobent. Dieu nous a ainsi façonnés que nous sommes sans cesse encouragés à penser. Nous devons soit penser soit nous engager dans une activité pour échapper à la pensée. La poursuite impétueuse et continue du plaisir, dans laquelle la plupart des gens passent tout leur temps libre, n'est qu'un effort pour échapper à la pensée. S'ils sont seuls ou s'ils n'ont rien d'amusant pour attirer leur attention, comme un roman à lire ou un spectacle à voir, ils doivent penser. Et pour échapper à la pensée, ils recourent aux romans, aux spectacles et à tous ces dispositifs inépuisables qu'offrent les approvisionneurs d'amusement. La plupart des gens passent la majeure partie de leur temps libre à fuir la pensée et, par conséquent, ils sont là où ils sont. Nous n'avançons que si nous nous mettons à penser.

C'est la pensée, et pas la simple connaissance ou information, qui fait la personnalité. Penser, c'est croître. Vous ne pouvez pas penser sans croître. Chaque pensée engendre une autre pensée. Notez une idée et d'autres suivront jusqu'à ce que vous en ayez rempli une page. Vous ne pouvez pas sonder votre propre esprit. Il n'a ni fond ni limites [...] L'hérédité, l'environnement, les circonstances, tout cela doit céder devant vous si vous pratiquez une pensée soutenue et continue. D'autre part, si vous négligez de penser par vous-même et si vous recourez uniquement à la pensée d'autrui, vous ne saurez jamais ce dont vous êtes capable, et vous finirez par être incapable de réaliser quoi que ce soit.

Il ne peut y avoir de vraie grandeur sans pensée originale. Tout ce qu'un homme fait extérieurement est l'expression et l'accomplissement de sa pensée interne. Aucune action n'est possible sans pensée, et aucune grande action n'est possible sans qu'une grande pensée ne l'ait précédée. L'action est la deuxième forme de la pensée, et la personnalité est la matérialisation de la pensée. L'environnement est le résultat de la pensée. Tout se regroupe ou s'arrange autour de vous selon votre pensée. Comme Emerson le dit, il est une idée ou conception centrale spécifique de vous-même d'après laquelle tous les faits de votre vie sont arrangés et classés. Modifiez cette idée centrale et vous modifierez l'arrangement ou la classification de tous les faits et de toutes les circonstances de votre vie. Vous êtes ce que vous êtes parce que vous pensez ce que

Copyright © 2014 Editions AdA.

vous pensez. Vous êtes là où vous êtes parce que vous pensez ce que vous pensez.

Agir chez soi

Ne pensez pas simplement que vous allez devenir grand. *Pensez que vous êtes grand maintenant.* Ne pensez pas que vous allez commencer à agir d'une grande manière dans un temps futur. Commencez dès maintenant. Ne pensez pas que vous allez agir d'une grande manière lorsque vous obtiendrez un environnement différent. Agissez d'une grande manière là où vous êtes maintenant. Ne pensez pas que vous commencerez à agir d'une grande manière lorsque vous commencerez à vous occuper de grandes questions. Commencez à vous occuper des petites questions d'une grande manière. Ne pensez pas que vous commencerez à être grand lorsque vous fréquenterez des personnes plus intelligentes ou qui vous comprennent mieux. Commencez maintenant à traiter d'une grande manière les gens qui vous entourent.

Si votre environnement actuel ne vous permet pas d'exprimer vos plus grandes capacités et vos plus grands talents, vous pourrez toujours changer en temps voulu. En attendant, vous pouvez être grand là où vous êtes [...]. Vous ne devenez pas grand grâce à l'endroit où vous vous trouvez ni grâce à ce dont vous pouvez vous entourer. Vous n'êtes pas grand grâce à ce que vous recevez d'autrui, et vous ne pourrez jamais manifester de la grandeur tant que vous vous reposerez sur autrui. Vous ne manifesterez de la grandeur que lorsque vous commencerez à être autonome. Écartez toute pensée de dépendance sur l'extérieur, qu'il s'agisse de biens, de livres ou de personnes. Pour reprendre les propres termes d'Emerson : « Shakespeare est le seul biographe de Shakespeare. » Shakespeare sera réalisé par la pensée de pensées shakespeariennes.

Peu importe comment vous traitent les personnes qui vous entourent, y compris celles de votre propre ménage. Cela n'a rien à voir avec votre propre comportement de grandeur. En d'autres termes, cela ne peut vous empêcher d'être grand. Les gens peuvent avoir un comportement négligent, ingrat et peu aimable envers vous. Cela vous empêche-t-il d'être grand dans votre comportement et votre attitude envers eux ? [...].

Copyright © 2014 Editions AdA.

Ne parlez pas de votre grandeur. En réalité, par essence, vous n'êtes pas plus grand que ceux qui vous entourent. Vous avez peut-être accédé à une manière de vivre et de penser qu'ils n'ont pas encore découverte, mais ils sont parfaits sur leur propre plan de pensée et d'action [...].

Ne prenez pas de grands airs. Les grands ne le font jamais. Ne demandez aucun honneur et ne recherchez aucune reconnaissance. Les honneurs et la reconnaissance viendront suffisamment rapidement si vous y avez droit.

Votre devoir d'être grand

Lorsque [les gens] commencent à se réaliser et à pratiquer la science de la grandeur, ils se trouvent nécessairement obligés de réarranger plusieurs de leurs relations. Cela va peut-être leur aliéner certains de leurs amis, certains proches ont du mal à les comprendre et ont le sentiment d'être quelque peu ignorés par eux. L'homme vraiment grand est souvent considéré comme égoïste par un grand cercle de personnes qui lui sont reliées et qui estiment qu'il pourrait leur conférer plus d'avantages qu'il ne le fait. La question de départ est : est-il de mon devoir de donner le meilleur de moi-même indépendamment de tout le reste ? Ou est-ce que je dois attendre de pouvoir le faire sans causer de désaccord ou de perte à personne ? C'est la question du devoir envers soi par rapport au devoir envers les autres [...].

Votre premier devoir envers Dieu, envers vous-même et envers le monde, c'est de vous développer en une personnalité aussi grande que possible [...].

Une grande quantité d'hommes et de femmes ont vécu et travaillé jusqu'à devenir pratiquement incapables de penser de la sorte. Ils ne peuvent recevoir ce message. Il est possible de les aider par la démonstration, c'est-à-dire en vivant la vie devant eux. Mais c'est le seul moyen de les aider à s'éveiller. Le monde a besoin de démonstration, davantage que d'enseignement. Pour ce nombre de personnes, notre devoir est de devenir aussi grands en personnalité que possible, pour qu'elles puissent le voir et désirer faire de même. Il est de notre devoir de nous rendre grands par égard pour elles, de sorte que nous puissions contribuer à préparer le monde et que la prochaine génération puisse disposer de conditions de pensée améliorées.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Un exercice mental

Un exercice mental est un exercice, non pas de répétition de mots, mais de pensée de certaines pensées. Les énoncés que nous entendons de manière répétée deviennent des convictions, comme le dit Goethe. Et les pensées que nous pensons de manière répétée deviennent habituelles et font de nous ce que nous sommes. Le but d'exécuter un exercice mental est de vous permettre de penser certaines pensées à plusieurs reprises jusqu'à former l'habitude de les penser. Elles constitueront alors vos pensées à tout moment.

extrait de

LA SCIENCE DE L'ENRICHISSEMENT

par Wallace D. Wattles

traduction : Alice Fagalde

Agissez maintenant... N'attendez pas !

Beaucoup de personnes, grâce à leur physique ou à leur détermination, arrivent à mettre en marche les forces créatrices (consciemment ou non). Toutefois, elles restent pauvres, car elles ne sont pas prêtes à recevoir ce qu'elles désirent.

Par la pensée, ce que vous voulez devient accessible. Par l'action, vous en faites l'obtention.

Quelle que soit votre action, elle doit concerner le moment présent. Étant donné que vous ne pouvez pas agir sur le passé, il est essentiel que vous l'effaciez de votre esprit afin que votre vision mentale garde toute sa clarté. Oubliez l'avenir, car on ne peut agir sur le futur et que nul ne peut dire ce qu'il fera dans le futur avant que ce dernier ne soit advenu.

C'est pourquoi si vous n'avez pas actuellement un travail qui vous convient ou si vous ne vous trouvez pas dans un environnement propice, ne pensez pas qu'il faille repousser toute action jusqu'à ce que vous ayez une bonne situation ou que vous vous trouviez dans un environnement plus approprié. Ne passez pas non plus votre temps à anticiper les solutions les plus adaptées à des problèmes futurs : ayez foi en votre faculté à résoudre les problèmes quand ils surviennent.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Si vous agissez maintenant en pensant à demain, vos agissements du moment seront ceux d'un esprit divisé : ils ne seront pas efficaces. Tâchez donc de concentrer toutes vos forces mentales sur le moment présent.

Ne donnez pas d'impulsion créatrice à la substance originelle si vous comptez vous tourner les pouces et attendre que les choses se fassent d'elles-mêmes. Si vous agissez ainsi, vous ne récolterez rien. Agissez maintenant. Il n'y a jamais de meilleur moment pour agir que l'instant présent et il n'y en aura jamais d'autres. Si jamais vous êtes prêt à commencer à recevoir ce que vous voulez, commencez à agir dès à présent.

Votre action doit tenir compte de ce que vous faites actuellement, mais aussi des personnes et des objets qui vous entourent présentement.

Vous ne pouvez pas agir là où vous n'êtes pas. Ainsi, il est impossible pour vous d'agir là où vous n'êtes plus et là où vous serez. Vous ne pouvez donc qu'agir de là où vous êtes.

Ne revenez pas sans cesse sur la qualité du travail de la veille. Faites bien votre travail actuel.

N'essayez pas de faire à l'avance ce qu'il vous faudra faire demain. Vous ne manquerez pas de temps pour le faire demain.

N'attendez pas que votre environnement change pour agir. Changez votre environnement en agissant.

Vous ne pouvez agir sur votre environnement juste pour votre bon plaisir. Ne perdez pas de vue la vision d'un meilleur environnement et agissez sur votre environnement présent de tout votre cœur, de toutes vos forces et de toute votre intelligence afin qu'il devienne meilleur pour tous.

Ne passez pas votre temps à rêvasser ou à construire des châteaux en Espagne. Gardez à l'esprit la vision de ce que vous voulez faire et agissez MAINTENANT [...].

Si vous vous êtes engagé dans quelque chose où vous ne vous sentez pas à l'aise, n'attendez pas qu'une meilleure opportunité se présente pour agir.

Ne vous découragez pas, ne baissez pas les bras et ne vous lamentez pas, car ce n'est pas ainsi que vous changerez la donne. Personne n'a jamais été si mal loti qu'il ne puisse trouver de meilleure place et personne n'a jamais été si mal engagé en affaires qu'il ne puisse en trouver de meilleures.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Gardez fermement ancrée en vous une vision où vous êtes à votre place et ne doutez pas qu'il en sera un jour ainsi. Agissez dans ce que vous faites présentement et considérez votre travail actuel et votre environnement présent comme des étapes qui vous permettront d'en connaître de meilleurs [...].

Tout en gardant à l'esprit cette vision, conduisez-vous dans votre poste actuel avec foi et détermination, et la situation que vous souhaitez se présentera sûrement.

Devenez plus grand que la place que vous occupez actuellement

Aucune société ne pourrait progresser si tous ses membres occupaient un poste inférieur à celui qui devrait être le sien [...].

Une journée est soit couronnée de succès, soit sanctionnée par un échec. Seules les journées couronnées de succès vous conduiront vers ce que vous voulez atteindre. Si chacune de vos journées est un échec, vous ne pourrez jamais devenir riche. En revanche, si chacune d'entre elles est un succès, l'enrichissement est inéluctable.

Si aujourd'hui vous avez omis de faire quelque chose qui aurait pu l'être, alors vous êtes en situation d'échec à cet égard, et les conséquences seront plus désastreuses qu'il n'y paraît au premier abord.

Nul ne peut prédire les conséquences de ses actes, quand bien même sont-ils des plus anodins. On ne peut pas connaître l'impact des forces qu'on met en mouvement.

Il suffit parfois de peu de choses pour passer à côté de très belles opportunités. Nul ne peut connaître tout ce que fait le pouvoir suprême en sa faveur. Négligence ou refus de mener à bien de petites tâches peuvent entraver considérablement la réalisation de nos objectifs.

Faites chaque jour TOUT ce qui est à votre portée.

Il y a toutefois une limite à cette injonction. Il ne s'agit pas d'essayer de faire aujourd'hui ce que vous ferez demain ou de faire en un jour ce que vous feriez en une semaine. Le but n'est pas d'abattre un maximum de travail, car *ce n'est pas la quantité de choses que vous faites qui compte, mais l'EFFICACITÉ de chacune de vos actions.*

Chaque acte porte en lui les fruits de son efficacité. Les échecs sont le fruit d'actions inefficaces et si vous passez votre vie à agir inefficacement, votre vie ne sera faite que d'échecs. Plus vous vous

Copyright © 2014 Editions AdA.

perdrez en gestes inutiles, plus les conséquences dont vous pâtirez seront sérieuses.

En revanche, chaque acte efficace est un succès en soi, et si chaque action de votre vie s'avère efficace, alors votre vie ne sera qu'une succession de réussites.

L'échec est soit la conséquence de trop d'actions menées de façon inefficace, soit la conséquence d'une insuffisance d'actions menées de manière efficace.

Il s'agit donc de déterminer si vous pouvez transformer chacun de vos actes en une réussite. Rien n'est plus évident. Vous pouvez, en effet, transformer chacun de vos actes en succès.

Les actes que nous posons sont soit forts soit faibles. Si nous exécutons chacun de nos actes avec la force de l'assurance alors notre enrichissement sera inéluctable.

Si lorsque nous travaillons, nous gardons à l'esprit notre vision et que nous agissons avec FOI et DÉTERMINATION, alors chaque acte peut devenir fort et efficace [...].

C'est ici que les gens qui séparent le pouvoir mental de l'action personnelle échouent. Ils utilisent le pouvoir de l'esprit à un endroit et à un moment donné, mais agissent en d'autres lieux et à un autre moment. Leurs actes perdent alors en efficacité et ils ne sont plus vecteurs de réussite. En revanche, si vous faites en sorte que le pouvoir suprême vous soutienne dans chacune de vos actions, peu importe si elles relèvent du lieu commun, alors chacun de vos actes sera vecteur de réussite. Chaque succès ouvrant la voie à des succès ultérieurs, vous progresserez vers votre but, et ce dernier avancera vers vous à une incroyable vitesse.

Les règles pour mener une vie exceptionnelle

Ne soyez pas anxieux en imaginant de possibles désastres, obstacles, paniques ou concours de circonstances défavorables. À chaque jour suffit sa peine, et vous vous rendrez en plus compte que toute difficulté porte en elle les ferments de sa résolution.

Modérez vos propos : n'évoquez jamais sur un ton las et découragé votre situation ou celle de vos affaires ou de quoi que ce soit d'autre.

Ne dites jamais que les temps sont durs ou que les conditions pour faire des affaires sont hasardeuses. Les temps peuvent être durs et les conditions pour faire des affaires hasardeuses pour ceux qui

Copyright © 2014 Editions AdA.

ne se situent pas sur le plan créatif, mais ce ne sera jamais votre cas. Vous pouvez créer ce que vous voulez si vous abordez sans crainte la situation. Le malheur des uns fait le bonheur des autres : lorsque certains verront péricliter leurs affaires, vous verrez naître de grandes opportunités [...].

Ne vous autorisez jamais à être déçu. Vous pouvez attendre d'avoir une certaine chose à un certain moment et à ne pas l'avoir au moment dit. Cela peut sembler être un échec. Mais si vous gardez la foi, vous vous rendrez compte que cet échec n'est qu'apparent.

Persévérez en gardant confiance, et si vous ne recevez pas cette chose, vous recevrez autre chose de meilleur et qui sera tel que vous ne pourrez voir dans ce qui vous semble un échec que le prélude d'une plus grande réussite.

extrait de

L'HOMME EST LE REFLET DE SES PENSÉES

par James Allen

traduction : Jean-Pierre Manseau et Louise Dumais

Un homme est, littéralement, le reflet de ce qu'il pense. Tout comme une plante sort de la graine, sans laquelle elle ne pourrait exister, nos actions prennent naissance dans les graines secrètes de la pensée, et ne pourraient se matérialiser sans elles. L'action est la fleur de la pensée; la joie et la souffrance en sont les fruits. Ainsi l'homme récolte-t-il les fruits doux et amers de ce qu'il a semé.

L'esprit de l'homme peut se comparer à un jardin que l'on peut cultiver intelligemment ou laisser à l'abandon; qu'il soit cultivé ou négligé, ce jardin doit produire, et d'ailleurs, il produit. Si on n'y ensemence aucune graine utile, la mauvaise herbe s'y installera et s'y développera.

Tout comme un jardinier prend soin de sa parcelle de terre, en y arrachant les mauvaises herbes et en y plantant les fleurs et les fruits qu'il désire, l'homme peut veiller sur le jardin de son esprit, écartant les pensées mauvaises, inutiles et impures, et amenant lentement à la perfection les fleurs et les fruits de pensées justes, utiles et pures. C'est en respectant ce principe que l'homme découvre tôt ou tard

Copyright © 2014 Editions AdA.

qu'il est le maître jardinier de son âme, le dirigeant de sa vie. Il découvre également en lui-même les lois de la pensée et il comprend, avec de plus en plus de justesse, comment les forces de la pensée et les éléments de l'esprit agissent dans la formation de son caractère, des circonstances, et de sa destinée.

L'homme est ballotté par les circonstances tant et aussi longtemps qu'il se croit la créature d'influences extérieures; mais quand il se rend compte qu'il est lui-même une puissance créatrice et qu'il peut dominer la terre et les graines cachées au plus profond de lui-même, à partir desquelles se développent les circonstances, il devient alors le maître légitime de sa personne.

Les bonnes pensées portent de bons fruits, et les pensées mauvaises, des fruits gâtés.

Tout homme remarquera que lorsqu'il modifie ses pensées envers les choses et les autres personnes, ces choses et ces autres personnes se modifient à son égard, et il sera étonné de la rapide transformation que cela apportera aux conditions matérielles de sa vie.

Les hommes n'attirent pas ce qu'ils veulent, mais ce qu'ils sont. L'homme n'a pas ce qu'il souhaite et désire, il n'a que ce qu'il mérite. Ses souhaits et ses prières sont exaucés uniquement lorsqu'ils s'harmonisent avec ses pensées et ses actions. Un homme ne peut que s'élever, conquérir et réussir en élevant ses pensées. Il demeure faible, abject et misérable en refusant d'élever ses pensées.

Tout homme devrait se fixer un but légitime dans son cœur et prendre les moyens pour l'atteindre. Ce but doit devenir le centre de ses pensées. Il peut emprunter la forme d'un idéal spirituel ou d'un objet matériel, selon ses dispositions du moment; mais, quel que soit ce but, il devrait concentrer les forces de sa pensée sur l'objectif établi. Ce devrait être sa tâche suprême, et il lui faudrait se consacrer à l'atteindre sans jamais laisser ses pensées errer dans des fantaisies passagères, des désirs éphémères et de folles chimères. C'est le chemin royal vers la maîtrise de soi et la véritable concentration mentale. Même s'il échoue à plusieurs reprises à la poursuite de son but (ce qui se produira forcément tant qu'il n'aura pas surmonté sa faiblesse), sa véritable réussite passera par la *force de caractère* ainsi acquise; cela constituera son nouveau point de départ vers une puissance et un triomphe à venir.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Tu recevras ce que tu auras mérité, ni plus ni moins. Peu importe ton environnement actuel, tu crouleras, te maintiendras ou t'élèveras avec tes pensées, ta vision, ton idéal. Tu deviendras aussi petit que le désir qui te contrôle et aussi grand que ton aspiration dominante.

Les étourdis, les ignorants et les fainéants, qui ne voient que les effets apparents des choses et non leur substance, parlent de chance et de bonne fortune. En voyant un homme riche, ils s'écrient : « Comme il est chanceux ! » Devant un intellectuel, ils s'exclament : « Voilà un être hautement avantagé ! » Et, remarquant le caractère plein de bonté et la vaste influence d'un autre, ils déclarent : « La chance lui a souri dans chacune de ses entreprises ! »

Ils ne voient pas les combats, les échecs et les tentatives que ces gens ont dû vivre de plein gré afin d'acquérir de l'expérience. Ils n'ont aucune idée des sacrifices qu'ils ont dû faire, des efforts inébranlables qu'il leur a fallu, des renoncements qui leur ont permis de surmonter l'insurmontable et de concrétiser la vision qui habitait leur cœur. Ignorant les ténèbres et les chagrins, ils ne voient que la lumière et la joie et nomment cela la « chance ». Ils ne voient pas le voyage long et pénible, mais n'en retiennent que le but plaisant et l'appellent « bonne fortune » ; ils ne comprennent pas le processus, n'en percevant que les résultats, qu'ils appellent de la « chance ».

Dans toutes les affaires humaines, il y a les *efforts* et il y a les résultats, et la force de l'effort est la mesure du résultat. La chance n'existe pas. Les talents, les pouvoirs, les possessions matérielles, intellectuelles et spirituelles sont les fruits de l'effort. Ce sont des pensées concrétisées, des buts atteints et des visions réalisées. Vous construirez votre vie à l'image de la vision que vous glorifiez dans votre esprit et de l'idéal qui règne dans votre cœur. Vous deviendrez à la fois cette vision et cet idéal.

extrait de

THE POWER OF DECISION[4]

par Raymond Charles Barker

Décidez de diriger votre vie

Vous êtes plus exceptionnel que vous ne le pensez. Vous détenez la clé de la vie dans votre esprit. Vous pouvez agir intelligemment dans

4. N.d.T.: Traduction libre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

un univers d'intelligence. Vous *pouvez* choisir ce qui pénètre dans votre subconscient. Vous *pouvez* penser ce que vous voulez et ainsi commander à votre subconscient de produire ce que vous voulez. Vous *pouvez* observer votre expérience présente, et planifier et déterminer votre avenir. Des milliers de personnes l'ont déjà fait. Et des milliers d'autres le font actuellement. Pourquoi ne pas joindre leurs rangs et devenir celui que vous voulez être ?

Les dangers de la procrastination

Le moment présent est le moment de prendre des décisions. En fait, vous prenez des décisions en tout temps [...]. L'indécision est en réalité une décision. Celle d'échouer. Dès maintenant, il est temps de passer du niveau de dérive quotidienne inintelligente à un niveau d'action mentale ferme.

Tous les problèmes résultent de pensées et de sentiments inintelligents dans un champ d'intelligence qui doit présumer que ce que vous pensez et ressentez est ce que vous désirez vraiment vivre comme expérience. Dans le cas de tout problème, un nouvel enchaînement d'idées est le début du traitement. Mais les nouvelles idées doivent capter votre attention et vous fasciner. Les vieilles idées sont incroyablement tenaces dans votre subconscient. Elles sont en terrain connu. Et il ne faut aucun effort mental pour les maintenir actives. Vous les pensez et les repensez avec facilité. Vous avez déjà convaincu votre subconscient qu'elles sont valides et vous justifiez qu'elles continuent d'exister.

De tels états de conscience confortable sont hypnotiques, et vous devriez les éviter. Cela prend du courage pour secouer les routines du confort et commencer à vous aventurer dans le domaine des commandes de votre vie. C'est là que le rôle important de la décision entre en jeu ; la décision de demeurer tel que vous êtes, car vous vous sentez à l'aise dans vos limites actuelles, ou la décision de vivre de l'inconfort pendant un certain temps et de graduellement embrasser de nouveaux horizons de vie. La loi de l'esprit vous laisse libre. Libre de demeurer tel que vous êtes et de continuer à colmater le présent en vivant dans le faux espoir que le lendemain sera meilleur. Mais libre aussi de prendre les rênes de votre esprit et de vos émotions et d'émerger du cocon de l'habitude pour émerger dans le monde nouveau de l'inhabituel.

Copyright © 2014 Editions AdA.

La grandeur

Vous n'êtes pas qu'un simple observateur de l'univers. Vous participez de manière essentielle à l'univers. Dorénavant, ne laissez personne vous dire que vous n'êtes pas important. Dieu ne s'est pas trompé à votre naissance. L'Intelligence vous a créé pour vivre en cette ère parce que vous avez tout ce qu'il faut pour relever les défis inhérents à cette ère. Vous êtes la bonne personne, au bon endroit, pour vous créer le monde qui est bon pour vous. Toutes les ressources de l'Infini sont déjà vôtres. Elles attendent après vous pour s'exprimer.

Vous êtes le résultat de vos décisions antérieures. Vous deviendrez et expérimenterez les résultats de vos décisions actuelles. Joignez-vous à moi pour choisir le camp de la grandeur.

L'indécision

Le succès et l'échec sont des résultats de l'utilisation que l'on fait de son esprit. Chaque esprit motivé envers le succès a toujours été un esprit de décision. Chaque esprit motivé envers l'échec a été un esprit d'indécision. Seul le rêveur qui a agi avec décision pour réaliser son rêve a apporté quelque chose de nouveau et de valable. Il faut autant de dur labeur mental pour échouer qu'il n'en faut pour réussir. L'échec est en réalité le négatif du succès. Il est le résultat des pensées négatives constantes du subconscient. L'inquiétude engendre toujours l'indécision.

Vos seuls outils dans la vie sont votre esprit et vos émotions. Les gens qui réussissent le mieux, dans tous les secteurs d'activités, se servent du même genre d'esprit et des mêmes émotions que les vôtres. L'esprit d'un génie n'est pas différent du vôtre. Consciemment ou inconsciemment, il sait comment se servir de son esprit pour obtenir les résultats qu'il recherche. Il en va de même de l'utilisation des émotions. Il sait ce qu'il veut réaliser et tient pour acquis qu'il peut le faire. Cette présomption est donc sa décision [...].

L'indécision est en réalité la décision d'une personne d'échouer. Nombreux sont ceux qui demeurent indécis toute leur vie.

Les dangers de la suffisance

La suffisance est un fléau. Elle n'a pas sa place dans le processus de création. Lorsqu'elle s'empare de votre esprit, commencent les problèmes du subconscient. Des mois ou des années peuvent passer

Copyright © 2014 Editions AdA.

avant que vous ne vous rendiez compte de la désintégration qu'elle a occasionnée. Vous avez beau en rire, mais le processus dégénératif se poursuit jusqu'à ce que vous vous réveilliez. Tôt ou tard, certains problèmes graves surgiront qui vous arrêteront net et vous feront réévaluer votre conscience. Soudainement, vous vous rendez compte que vous vous êtes laissé dériver et que vous n'avez rien créé. Vous vous êtes reposé dans le confort factice du quotidien et n'avez pas tenu compte des idées nouvelles. Votre pensée et votre conversation, bien qu'elles soient respectables, sont dépassées. Vous êtes pris dans le mécanisme de la mort de l'esprit. Et ce mécanisme s'est mis en place de cette manière parce qu'inconsciemment, vous avez renoncé à vivre.

Si quiconque devait vous dire que vous avez inconsciemment renoncé à votre raison de vivre, vous seriez hors de vous-même. Vous souligneriez toutes les valeurs que vous avez créées dans votre vie actuelle. Vous relateriez les triomphes de votre passé. Et pourtant, au cœur de vos pensées, il y aurait un sentiment d'échec persistant. Le sentiment que tout n'a pas été bien. La vérité vous regarderait bien en face. Et vous pourriez vouloir ou ne pas vouloir la voir.

Les buts. Ce mot hante plus d'une personne. Les plus vieux disent qu'il est trop tard. Les jeunes disent qu'ils n'ont pas de chance. Les personnes d'âge moyen font état de leurs visées limitées, croyant que cela suffit. Je vous dis d'oser penser grand. Je vous mets au défi de rêver plus grand que nature. Rien n'est impossible à ceux qui décident que tout est possible. L'Infini réagit en correspondance, en devenant la chose que vous avez déterminé qu'il doit être. Le cadre de vos opinions préconçues est le seul frein à votre mise au monde. Ces opinions sont sujettes à changement sur-le-champ une fois que vous avez pris une décision.

Décidez d'être heureux

Le bonheur est une satisfaction authentique relativement à votre présente expérience. Il est stupéfiant de constater le nombre de personnes qui ne sont pas heureuses dans le monde d'aujourd'hui. Pensez à six de vos amis et faites une estimation du nombre d'entre eux qui sont satisfaits de leur situation actuelle. Le bonheur n'est pas une constante, mais la satisfaction peut l'être. La satisfaction est un sens permanent d'épanouissement et de réalisation, le sentiment de

Copyright © 2014 Editions AdA.

bien vivre sa vie. C'est une bonne base subconsciente qui offre une certitude durable pour traverser les nombreuses vicissitudes de la vie qui se présentent à l'esprit conscient. C'est une salubrité de base de l'esprit qui permet au flux de la créativité d'être en action tant dans l'esprit que dans les émotions.

Les gens malheureux croient qu'ils savent pourquoi ils sont malheureux. Les gens malheureux que j'ai écoutés et conseillés sont légion. Leurs explications des nombreuses causes de leurs malheurs sont généralement incorrectes. Ils ne se voient pas correctement. Leurs émotions perturbées déforment leur capacité de raisonnement. Ils veulent changer les événements, les situations, les conditions et les gens dans leurs mondes individuels. Ils ne cherchent pas à se changer eux-mêmes. Ils veulent que les faits se réorganisent et évitent l'idée de réorganiser leurs idées dans leur propre conscience [...].

Si les objets ne rendent pas les gens heureux, alors qu'est-ce qui peut les rendre heureux ? Une prise de conscience, accompagnée d'un changement à cet égard est la réponse, mais peu de gens sont disposés à le faire. Ils voudraient changer la situation, tout en conservant leur état d'esprit actuel tel qu'il est. Pour changer la situation, il faut avoir changé soi-même. C'est une loi mentale et spirituelle. C'est une vérité de la vie, et intuitivement, chacun le sait. Et nous avons beau essayer d'éviter cette vérité, elle continue d'être vraie. Le monde réagit à ce que vous êtes en correspondant à vos pensées. Il devient ce que vous êtes pour lui. Il prend la forme de votre conscience et ne peut changer que lorsque vous modifiez votre niveau de conscience. Les choses, les situations et les événements n'arrivent pas tout seuls ; ils sont l'effet d'une cause, et votre mentalité est l'un des champs de causalité.

Décidez de vivre richement

Peu de gens connaissent la grandeur de la vie, alors que beaucoup devraient la connaître. La majorité des gens ne vivent que partiellement. Ils sont à moitié en santé, à moitié riches, à moitié heureux et à moitié créatifs. Ils ont accepté de vivre à moitié comme une chose normale. Une fois de temps en temps, en un instant fugace et rare, ils ont un aperçu de ce que pourrait être une vie plus grande et espèrent qu'il en soit ainsi. Puis ils reviennent à leur mode de pensée habituel et continuent de fonctionner sans grand enthousiasme et sans conviction. Il n'est ni normal ni nécessaire de vivre à moitié.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Vous pouvez vivre une vie plus riche où que vous soyez rendu dans les circonstances présentes. Il ne faut ni plus d'argent, ni un meilleur travail, ni une plus belle maison, ni un conjoint différent. Il faut simplement modifier votre niveau de conscience, ce que vous pouvez faire, car vous avez la faculté de penser. Vous êtes le contrôleur de votre conscience. Dès le moment où vous déciderez de vivre une vie plus riche, votre conscience trouvera les moyens de vous l'offrir [...].

Cela ne dépend que de vous ; cela ne relève pas du domaine des événements, des choses et des gens. Votre esprit est l'endroit où vous vivez. Votre monde, votre corps et votre situation réagissent en exacte concordance avec votre esprit. Pas l'esprit de quelqu'un d'autre, le *vôtre*. Une conscience élargie s'exprime par une expérience élargie. C'est la manière dont fonctionne la loi de l'esprit, et elle ne fonctionne d'aucune autre manière. Une expérience extérieure plus intéressante et plus heureuse doit être précédée d'un état de conscience plus grand et plus riche.

Bien des gens utilisent cette loi mentale à l'envers. Ils pensent « petit » tout le temps. Ils réduisent inconsciemment leurs perspectives, prennent de moins en moins d'intérêt à la vie et se demandent pourquoi ils sont malheureux et limités. Si vous deviez leur dire que c'est à cause de leur niveau de conscience, ils seraient furieux. Ils vivent dans la croyance obtuse que rien n'est de leur faute, que d'une manière ou d'une autre la situation s'est développée toute seule. Alors ils s'adaptent à une vie amoindrie et se disent que ceux qui sont capables de vivre dans l'aisance et dans l'ordre sont simplement chanceux. Ces derniers ne sont pas chanceux, ils sont sages. Ils se voient et se pensent « grands ». Ils ne font pas qu'apercevoir la grandeur, ils la saisissent.

La prospérité

Je définis la prospérité comme étant la capacité de faire ce que vous voulez au moment où vous le voulez. C'est ce qui s'appelle vivre pleinement sa vie. Vous remarquerez que le but n'est pas l'argent. Il y a autant de gens malades qui sont riches qu'il y a de pauvres malades. Il y a autant de gens riches qui sont malheureux qu'il y a de pauvres malheureux. L'argent est le moyen d'atteindre ses fins, mais ce n'est pas la fin. Vous vous faites des illusions si vous croyez que l'argent résoudra vos problèmes. Il ne l'a jamais fait et ne le fera jamais, parce

Copyright © 2014 Editions AdA.

que vos problèmes surgissent dans votre esprit et sont créés par lui, et non par votre compte en banque. La manière de résoudre vos problèmes est de modifier vos pensées pour toujours. C'est la bonne décision à prendre pour vivre une vie plus remplie [...].

En ce qui concerne votre esprit, vous êtes un agent libre. Vous seul décidez de ce qu'il devrait être. C'est la responsabilité de la vie. Pour certaines personnes, l'esprit ouvre la porte aux limitations et à la frustration. Pour d'autres, il ouvre la porte à la liberté, à la croissance et à la vraie prospérité, qui est la capacité de faire ce que vous voulez, lorsque vous le voulez.

extrait de

COMMENT VIVRE AVEC 24 HEURES PAR JOUR

par Arnold Bennett

traduction : Anne Wilson

Le temps est l'inexplicable matière première de tout ce qui arrive. Avec du temps, tout est possible, sans, rien ne l'est. L'approvisionnement en temps est vraiment un miracle quotidien, une chose tout à fait étonnante, lorsqu'on s'arrête à y penser.

En effet, vous vous réveillez le matin – et miracle ! – votre poche est, comme par magie, remplie de vingt-quatre heures de vie ! Ce capital de vingt-quatre heures est à vous. Elle est la plus précieuse de toutes les possessions. Personne ne peut vous la prendre. Et personne ne reçoit plus ou moins que ce que vous recevez.

Dans le royaume du temps, il n'y a aucune aristocratie de la richesse ni aucune aristocratie de l'intellect. Le génie n'est jamais récompensé par une heure supplémentaire par jour. Et il n'y a aucune punition. Gaspillez votre produit précieux autant que vous voulez et vous ne ferez pas l'objet d'une retenue à la suivante phase d'approvisionnement. De plus, vous ne pouvez emprunter sur le futur. Impossible de vous endetter ! Vous pouvez seulement gaspiller le moment présent. Vous ne pouvez pas gaspiller le temps de demain ; il est conservé pour vous. Vous ne pouvez pas gaspiller la prochaine heure ; elle vous est réservée.

N'est-ce pas un vrai miracle ?

Copyright © 2014 Editions AdA.

Vous avez à vivre seulement vingt-quatre heures de temps par jour. Et c'est à l'intérieur de cette « fenêtre » que vous devez trouver la santé, le bien-être durable, le plaisir et l'argent, rechercher le respect des autres et l'évolution de votre âme. Bien l'utiliser, efficacement, est donc un sujet d'importance capitale et d'actualité brûlante. Tout dépend de cela. Votre bonheur, ce prix insaisissable que vous essayez tous d'attraper, mes amis, en dépend.

Celui qui ne réussit pas à s'arranger pour que ce revenu de vingt-quatre heures par jour couvre exactement tous les postes de dépense se contente de faire son chemin tant bien que mal indéfiniment toute sa vie.

Nous n'aurons jamais plus de temps. Nous avons eu et nous aurons toujours tout le temps qu'il y a à avoir.

extrait de

THE PATHWAY OF ROSES[5]

par Christian Larson

Une grande idée – votre grand objectif

Vivez en fonction d'un grand objectif, et gardez toujours vivante dans votre esprit l'idée qui est au centre de cet objectif. Ne vivez pas dans le simple but de prolonger votre existence ; vivez pour quelque chose qui magnifie, à l'échelle la plus grande possible, tous les éléments de votre existence. Vivre pour un grand objectif, c'est vivre une grande vie, et plus votre vie sera grande, plus grands seront les bienfaits que vous recevrez de la vie. Le désir le plus pressant de chaque être humain est d'avoir la vie, et de l'avoir en plus grande abondance ; par conséquent pour combler ce désir, nous devons perpétuellement continuer à vivre pour ce qui engendre le plus de vie. Peu importe à quel point nous pouvons devenir riches dans la vraie vie spirituelle, voilà un principe que nous devons nous rappeler et mettre en pratique en tout temps.

Ne travaillez pas pour vous-même, travaillez pour la grande idée qui se trouve au sommet de votre plus grand objectif. Plus grande sera l'idée pour laquelle vous travaillez, plus grand sera votre travail.

5. N.d.T.: Traduction libre.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Et c'est celui qui fait le plus grand travail qui en fait le plus pour tout le monde, y compris lui-même. Lorsque votre travail est grand, vous devenez une grande puissance pour de bon parmi des milliers, et en même temps, vous en faites plus pour vous-même que vous ne pourriez en faire d'une quelconque autre manière.

Lorsque vous commencez à vivre et à travailler pour un grand objectif, vous vous placez dans le courant de grandes forces, de grands esprits et de grandes âmes. Vous profitez de toutes les sources; toutes les vies puissantes de ce monde travailleront de concert avec vous; vous ferez partie de ce mouvement dans le monde qui détermine une plus grande destinée pour l'homme; vous deviendrez l'un des éléments principaux dont dépendra le futur de nombreuses générations à venir; vous deviendrez l'un des élus du Très-Haut.

Vivre pour un grand objectif, c'est vivre dans un monde de grandes idées, et les grandes idées réveillent de grandes pensées. L'homme est ce qu'il pense. Les grandes pensées engendrent les grands esprits, et les grands esprits découlent de grands ouvrages. Les grands ouvrages sont les matériaux qui serviront à construire le royaume sur terre.

Lorsque nous commençons à vivre pour une grande et bonne cause, nous mettons en action cette loi qui fait que tout se met en œuvre pour de bon. Dorénavant, rien ne sera fait en vain; chaque personne, chose ou événement qui arrive dans notre monde ajoutera au bien-être, à la richesse et à la beauté de ce monde. Toutes les choses deviennent des ministres de la vie qui est la vraie vie, nous devons donner le meilleur de nous-mêmes partout et en tout temps, et nous recevrons en retour le meilleur de chacune des sources.

Vivre pour ce qui est élevé et sublime, c'est marcher aux côtés de Dieu. L'amour, la vie, le pouvoir et la sagesse de l'Infini seront avec nous pour toujours, et nous sommes vraiment bénis de cheminer avec de tels compagnons. Et chaque moment nous donnera une paix qui dépasse l'entendement, chaque heure sera remplie d'une joie éternelle, et chaque jour comptera pour mille ans dans les royaumes célestes...

L'âme qui vit le plus parfaitement possible dans le présent est celle qui crée le plus noblement pour le futur. Soyez vous-même aujourd'hui, peu importe ce qui s'est passé hier. Soyez aujourd'hui tout ce que vous êtes ou pouvez être, et vous vivrez demain dans un monde plus juste.

Copyright © 2014 Editions AdA.

VI.
LISTE DE LECTURE DES CLASSIQUES SUR LE SUCCÈS

Combien de ces livres de développement personnel avez-vous lu ? Recherchez chacun de ces livres, lisez-les et mettez-les en pratique dans votre vie. Une fois que vous avez lu un livre, passez au suivant. Obtenez ainsi un diplôme de l'université des possibilités de la vie !

- *Réfléchissez et devenez riche* – Napoleon Hill

EXTRAITS PRÉSENTÉS DANS CE LIVRE (LISEZ MAINTENANT LE LIVRE EN ENTIER)

- *La science de la grandeur* – Wallace D. Wattles
- *La science de l'enrichissement* – Wallace D. Wattles
- *L'homme est le reflet de ses pensées* – James Allen
- *The Power of Decision* – Raymond Charles Barker
- *Comment vivre avec 24 heures par jour* – Arnold Bennett
- *The Pathway of Roses* – Christian Larson

AUTRES TITRES DE NAPOLEON HILL

- *Les lois du succès*
- *Les clés du succès*
- *Votre passe-partout vers les richesses*
- *Think Your Way to Wealth*
- *How to Be Rich* (Napoleon Hill et col.)
- *How to Prosper in Hard Times* (Napoleon Hill et col.)
- *The Prosperity Bible* (Napoleon Hill et col.)
- *Think and Grow Rich Every Day*

Copyright © 2014 Editions AdA.

CLASSIQUES SUR LE SUCCÈS

- *La puissance de votre subconscient* – Joseph Murphy
- *La clé de la maîtrise : un merveilleux guide pour obtenir tout ce que vous désirez dans la vie* – Charles F. Haanel
- *Les secrets sans âge* – Robert Collier
- *La Richesse à votre portée : la loi du plus haut potentiel* – Robert Collier
- *The Life Magnet* – Robert Collier
- *A Message to Garcia* – Elbert Hubbard
- *Une mine de diamants sous vos pieds : le grand classique d'inspiration personnelle* – Russell Conwell
- *À l'unisson de l'infini* – Ralph Waldo Trine
- *Le jeu de la vie et comment le jouer* – Florence Scovel Shinn
- *Mind is the Master* – James Allen
- *Prosperity* – Charles Fillmore
- *Comment parler en public* – Dale Carnegie
- *Creative Mind and Success* – Ernest Holmes
- *This Thing Called You* – Ernest Holmes

OUVRAGES RÉCENTS SUR LE SUCCÈS

- *The Now Habit* – Neil Fiore
- *The Prosperity Plan* – Laura B. Fortgang

TITRES ADDITIONNELS

(Faites votre propre liste d'ouvrages que vous aimeriez lire.)

Copyright © 2014 Editions AdA.

VII.
LE PARCOURS DE RÉFLEXION SUR LA VOIE DE LA RICHESSE EN 90 JOURS

Pour réaliser un grand objectif, il faut souvent le morceler en plusieurs objectifs de moins grande envergure et plus réalisables. Ainsi, vous pourrez aller de l'avant en toute clarté et en toute confiance, sans vous sentir dépassé. C'est le but du parcours de réflexion sur la voie de la richesse en quatre-vingt-dix jours.

L'une des manières les plus efficaces de lire *Réfléchissez et devenez riche* est de le lire lentement et d'en intégrer les idées dans votre vie. Si vous désirez approfondir la philosophie présentée et étudier le texte de manière plus fouillée, nous vous recommandons de vous servir du parcours de réflexion sur la voie de la richesse en quatre-vingt-dix jours comme un guide pour explorer les treize étapes de Napoleon Hill. Avec ce guide, vous étudierez chaque semaine, pendant treize semaines, l'une des « étapes vers la richesse ». Ce qui couvre environ trois mois et vous permet de saisir complètement la philosophie de *Réfléchissez et devenez riche* et de la mettre en œuvre dans votre vie.

Servez-vous des tableaux hebdomadaires suivants pour demeurer centré et motivé tout au long des treize semaines. Assurez-vous de faire tous les devoirs indiqués, puis notez dans votre journal ou sur une feuille votre progression.

Pour ce qui est de votre « Déclaration d'intention », vous pouvez soit créer votre propre déclaration en fonction de ce que vous désirez ou vous servir de la déclaration présentée à la page 10 du livre comme exemple. Napoleon Hill vous recommande de lire cette déclaration deux fois par jour de manière inspirée. Vous pouvez donc

Copyright © 2014 Editions AdA.

vous reproduire les tableaux hebdomadaires dans votre journal ou sur une feuille pour y consigner cela aussi.

Chaque semaine, donnez-vous des buts réalisables, que nous appelons les « étapes vers le succès », et inscrivez-les sur une feuille ou dans un journal. Cochez-les une fois que vous les avez accomplis. Efforcez-vous de réaliser chaque semaine vos étapes vers les succès, et d'en reporter le moins possible à la semaine suivante.

Nous avons également ajouté des instructions pour ceux qui voudront se servir du cahier d'exercices (*The Think and Grow Rich Workbook*) et du journal personnel des réussites (*The Think and Grow Rich Success Journal*). Ces deux ouvrages sont des outils puissants et importants tirés et inspirés du livre *Réfléchissez et devenez riche* pour approfondir encore davantage les idées du livre et les appliquer à votre expérience. Se servir de ces deux outils en plus du livre vous placera sur la voie rapide d'accès à votre réussite !

Commencez ce parcours dès aujourd'hui ; n'attendez pas à demain. Soyez actif et engagez-vous dans ce parcours ; et consacrez chaque jour du temps à l'étude de ces idées qui changeront votre vie. Si vous prenez du retard, n'abandonnez pas le processus. Recommencez simplement là où vous êtes rendu et continuez à aller de l'avant. Chaque jour où vous êtes activement engagé dans le processus de *Réfléchissez et devenez riche*, vous faites avancer votre vie.

Copyright © 2014 Editions AdA.

SEMAINE 1
LE DÉSIR

- Devoir – Lisez les chapitres 1 et 2
- Rédigez votre « Déclaration d'intention » (voir page 10)
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

SEMAINE 2
LA FOI

- Devoir – Lisez le chapitre 3
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

Copyright © 2014 Editions AdA.

SEMAINE 3
L'AUTOSUGGESTION

- Devoir – Lisez le chapitre 4
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

SEMAINE 4
LES CONNAISSANCES SPÉCIALISÉES

- Devoir – Lisez le chapitre 5
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

Copyright © 2014 Editions AdA.

SEMAINE 5
L'IMAGINATION

- Devoir – Lisez le chapitre 6
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

SEMAINE 6
L'ÉLABORATION DES PLANS

- Devoir – Lisez le chapitre 7
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

Copyright © 2014 Editions AdA.

SEMAINE 7
L'ESPRIT DE DÉCISION

- Devoir – Lisez le chapitre 8
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

SEMAINE 8
LA PERSÉVÉRANCE

- Devoir – Lisez le chapitre 9
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

Copyright © 2014 Editions AdA.

SEMAINE 9
LE POUVOIR DE L'ESPRIT MAÎTRE

- Devoir – Lisez le chapitre 10
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

SEMAINE 10
LE MYSTÈRE DE LA TRANSMUTATION SEXUELLE

- Devoir – Lisez le chapitre 11
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

Copyright © 2014 Editions AdA.

SEMAINE 11
L'ESPRIT SUBCONSCIENT

- Devoir – Lisez le chapitre 12
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

SEMAINE 12
LE CERVEAU HUMAIN

- Devoir – Lisez le chapitre 13
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

Copyright © 2014 Editions AdA.

SEMAINE 13
LE SIXIÈME SENS

- Devoir – Lisez les chapitres 14 et 15
- Répondez aux « Questions pour atteindre le succès » à la fin du chapitre
- Faites les exercices dans le cahier d'exercices *The Think and Grow Rich Workbook*
- Écrivez quotidiennement dans votre journal personnel des réussites *The Think and Grow Rich Success Journal*

LECTURES DE VOTRE DÉCLARATION D'INTENTION

	jour 1	jour 2	jour 3	jour 4	jour 5	jour 6	jour 7
avant-midi							
après-midi							

ÉTAPES DE LA SEMAINE VERS LE SUCCÈS

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

À PROPOS DES AUTEURS

NAPOLEON HILL est né en 1883 en Virginie et il est mort en 1970 après une longue et fructueuse carrière de conférencier, d'auteur et de consultant auprès de chefs d'entreprises. *Réfléchissez et devenez riche* est un succès de librairie depuis toujours dans son domaine, s'étant vendu à 15 millions d'exemplaires partout dans le monde et établissant la norme en matière de pensée motivationnelle. *Les lois du succès*, *Votre passe-partout vers les richesses*, *Les clés du succès*, *Think your Way to Wealth* et *Think and Grow rich Every Day* comptent parmi les autres livres écrits par Napoleon Hill.

JOEL FOTINOS est éditeur, auteur, ministre et conférencier. Il est vice-président et éditeur de Tarcher pour le groupe Penguin (É.-U.) et il a effectué la narration de huit livres audio motivationnels sur la prospérité et le succès pour Penguin Audio. M. Fotinos est auteur et coauteur de huit livres, notamment *The Think and Grow Rich Workbook* et de deux livres électroniques à succès sur la philosophie *de Réfléchissez et devenez riche*. Il donne des cours, des ateliers et des téléconférences sur *Réfléchissez et devenez riche* partout aux États-Unis et il est également le fondateur de DebtClear, un programme destiné à aider les gens à se débarrasser de leurs dettes. Il vit dans le New Jersey.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez consulter le site www.joelfotinos.com.

Copyright © 2014 Editions AdA.

AUGUST GOLD, cofondatrice et ancienne directrice spirituelle du Sacred Center de New York, est une auteure primée et elle a travaillé pendant vingt ans à titre d'enseignante et de conseillère spirituelle à New York. Elle fait des conférences à l'échelle nationale et internationale lors de congrès et de réunions d'organismes et est auteure ou coauteure de plusieurs livres destinés tant aux adultes qu'aux enfants, notamment *The Prayer Chest, Prayer Partners, Does God Hear My Prayer?* et *Does God Forgive Me?*

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez consulter le site www.augustgold.net.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

Copyright © 2014 Editions AdA.

AdA éditions

www.ada-inc.com
info@ada-inc.com

www.facebook.com/editionsada

www.twitter.com/editionsada

Copyright © 2014 Editions AdA.

Êtes-vous prêt à accueillir la richesse ?

« Les principes [contenus dans ce livre] ont été réunis à partir de l'expérience de plus de cinq cents hommes qui ont réellement accumulé de grandes richesses. Des gens qui ont d'abord été pauvres, qui n'avaient reçu que peu d'éducation, et qui n'ont bénéficié d'aucune relation influente. Ces principes ont bien servi ces hommes. Vous pouvez les mettre à profit vous-même. **Et vous trouverez que c'est beaucoup plus facile que difficile.** »

L'ouvrage *Réfléchissez et devenez riche* de Napoleon Hill est devenu la bible de la prospérité et du succès pour des millions de lecteurs depuis sa publication initiale en 1937. Les treize «étapes vers la richesse» que Hill met en lumière sont devenues un tremplin vers une meilleure vie pour des gens de tous les horizons : des gens d'affaires aux étudiants, en passant par tous ceux qui veulent réaliser leur but dans la vie et vivre leurs passions.

Publiée dans ce nouveau format interactif et facile à utiliser, avec plus d'une douzaine d'éléments exclusifs, cette édition sera la seule édition que tout étudiant sérieux de *Réfléchissez et devenez riche* voudra utiliser, non seulement pour lire le texte, mais aussi pour le comprendre, le maîtriser et le mettre en action dans sa vie.

L'édition suprême du best-seller de tous les temps !

Voici l'édition la plus complète et la plus indispensable de *Réfléchissez et devenez riche* jamais publiée. Ce livre vous offre les puissants outils suivants, pour la première fois réunis en un seul volume :

- Le texte original publié en 1937 du classique de Napoleon Hill ;
- Les directives et la liste de vérification du « parcours de réflexion sur la voie de la richesse en quatre-vingt-dix jours » ;
- Des directives sur la manière de former un groupe ou un partenariat d'esprit maître ;
- Des citations tirées du texte original à mémoriser pour servir d'inspiration ;
- D'autres citations sur le succès, tirées de l'histoire des grands hommes et des grandes femmes qui ont réalisé leur plein potentiel ;
- Des « questions pour atteindre le succès » à la fin de chaque chapitre ;
- D'autres écrits motivationnels sur la prospérité et le succès tirés des ouvrages des auteurs James Allen, Wallace Wattles, Raymond Charles Barker et autres ;
- Une déclaration d'intention à signer comme un contrat pour énoncer son désir de richesse ;
- Une toute nouvelle introduction de Joel Fotinos et August Gold ;
- Et plus encore.

ISBN 978-2-89733-691-2

9 782897 336912

ADA éditions
www.ada-inc.com
info@ada-inc.com