

JOE VITALE

Auteur du best-seller *Zéro Limite*

Le

**Millionnaire
ÉVEILLÉ**

Trouver l'équilibre entre
la quête de la richesse
et la croissance spirituelle



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

Vitale, Joe, 1953-

[Awakened millionaire. Français]

Le millionnaire éveillé : trouver l'équilibre entre la quête de la richesse et la croissance spirituelle

Traduction de : The awakened millionaire.

ISBN 978-2-89436-874-9

1. Richesse - Aspect religieux. 2. Bien-être - Aspect religieux. 3. Succès - Aspect religieux.

I. Titre. II. Titre : Awakened millionaire. Français.

BL65.W42V5714 2017 650.1 C2016-942394-8

Avec la participation financière du gouvernement du Canada. **Canada**

Nous remercions la Société de développement des entreprises culturelles du Québec (SODEC) pour son appui à notre programme de publication.

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC.

© 2016 Joe Vitale. Publié originalement par la maison d'éditions Wiley sous le titre *The Awakened Millionaire : A Manifesto for the Spiritual Wealth Movement*

Traduction : Sylvie Fortier

Révision linguistique : Amélie Lapierre

Infographie de la couverture : Marjorie Patry

Mise en pages : Josée Larrivée

Correction d'épreuves : Michèle Blais

Éditeur : Les Éditions Le Dauphin Blanc inc.
Complexe Lebourgneuf, bureau 125
825, boulevard Lebourgneuf
Québec (Québec) G2J 0B9 CANADA
Tél. : 418 845-4045 Téléc. : 418 845-1933
Courriel : info@dauphinblanc.com
Site web : www.dauphinblanc.com

ISBN version papier : 978-2-89436-874-9

ISBN version numérique epdf : 978-2-89436-875-6

ISBN version numérique epub : 978-2-89436-876-3

Dépôt légal : 1^{er} trimestre 2017

Bibliothèque nationale du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

Données de catalogage disponibles auprès de Bibliothèque et Archives nationales du Québec.

© 2017 Les Éditions Le Dauphin Blanc inc. pour la version française.

Tous droits réservés pour tous les territoires francophones.

Imprimé au Canada

Limites de responsabilité

L'auteur, la traductrice et la maison d'édition ne revendiquent ni ne garantissent l'exactitude, le caractère applicable et approprié ou l'exhaustivité du contenu de ce programme. Ils déclinent toute responsabilité, expresse ou implicite, quelle qu'elle soit.

Joe Vitale

Auteur à succès de *Zéro limite*

Le millionnaire éveillé

**Trouver l'équilibre entre la quête de la richesse
et la croissance spirituelle**

Traduit de l'anglais par
Sylvie Fortier

Le Dauphin Blanc

« Joe Vitale est un véritable génie du *marketing*, des ventes et de la promotion. »

— Dan Kennedy, dans son livre *No B.S. Marketing to the Affluent*

« Juste au moment où vous croyez comprendre comment le monde fonctionne, Joe Vitale arrive et vous présente un point de vue tout à fait nouveau. Il est engageant, divertissant, édifiant et – oh là là ! – qu’est-ce qu’il vous ouvre l’esprit. »

— Ian Percy, psychologue agréé et membre de
Speaking Hall of Fame au Canada et aux États-Unis

« Je ne connais personne d’autre que Joe qui pourrait aider quelqu’un à imaginer une Grande Idée à la P. T. Barnum pour ensuite l’aider à la mener à bien et à en faire un phénomène colossal, ce qui se traduit par *beaucoup* d’argent, de gloire, de reconnaissance et un positionnement unique dans le monde. Voyez la liste extravagante des réalisations de Joe Vitale pour constater que c’est du sérieux. »

— David Garfinkel, concepteur-rédacteur, écrivain, consultant

À vous, le millionnaire éveillé

« Promettez-vous...

... d'être si fort que rien ne puisse perturber votre tranquillité d'esprit.

... de parler de santé, de bonheur et de prospérité à chaque personne que vous rencontrez.

... de faire sentir à tous vos amis qu'il y a en eux quelque chose qui en vaut la peine.

... de voir le bon côté en tout et de faire de votre optimisme une réalité.

... de ne penser qu'au meilleur, de ne travailler que pour le meilleur et de vous attendre seulement au meilleur.

... d'être aussi enthousiaste par rapport au succès des autres que vous l'êtes par rapport au vôtre.

... d'oublier les erreurs d'hier et de persévérer en direction des exploits plus remarquables de demain.

... d'arborer une expression joviale en tout temps et d'offrir un sourire à chaque être vivant que vous croisez.

... de consacrer tellement de temps à vous améliorer que vous n'en avez plus pour critiquer les autres.

... d'être trop confiant pour le souci, trop noble pour la colère, trop fort pour la peur et trop heureux pour permettre la présence des difficultés.

... d'avoir une bonne opinion de vous-même et de proclamer ce fait à la face du monde, non pas en parlant fort, mais en faisant de grandes actions.

... de vivre en croyant que le monde entier est de votre côté, tant que vous êtes fidèle à ce qu'il y a de meilleur en vous. »

— Traduction du texte original du « Credo de l'optimiste »,
de Christian D. Larson, dans son ouvrage
Your Forces and How to Use Them
(publié en 1912)

Le credo du millionnaire éveillé

Le millionnaire éveillé est d'abord motivé par sa passion, son dessein et sa mission.

Le millionnaire éveillé utilise l'argent comme un outil d'expression qui lui sert à avoir un impact positif.

Le millionnaire éveillé est constamment en possession de ses moyens, car il a toujours entièrement foi en lui-même.

Le millionnaire éveillé s'engage à grandir, à s'améliorer, à se réinventer et à toujours « découvrir ».

Le millionnaire éveillé est d'une audace inébranlable et prend des risques sans hésiter.

Le millionnaire éveillé est guidé par l'écho spirituel de son intuition.

Le millionnaire éveillé sait que la richesse comprend tout ce qu'il possède et pas seulement l'argent.

Le millionnaire éveillé ressent une profonde gratitude pour tout ce qu'il possède et accomplit.

Le millionnaire éveillé est en contact permanent avec l'abondance universelle.

Le millionnaire éveillé est généreux, possède une éthique supérieure et focalise sur le bien de ses semblables.

Le millionnaire éveillé est partisan de tout ce qui est gagnant-gagnant-gagnant.

Le millionnaire éveillé partage avec enthousiasme ses talents d'entrepreneur.

Le millionnaire éveillé prêche par l'exemple en étant le catalyseur de la transformation d'autrui.

« Quoi que l'on dise pour faire l'éloge de la pauvreté,
les faits prouvent qu'il n'est pas possible de vivre
une vie vraiment complète ou réussie à moins d'être riche. Personne ne peut
s'élever à la plus grande dimension possible du développement de ses talents ou
de son âme à moins
qu'il n'ait abondance de ressources ; car pour s'épanouir pleinement
il doit pouvoir jouir de l'usage de beaucoup de choses.
Il ne peut pas avoir ces choses à moins
d'avoir l'argent nécessaire à leur achat. »

— Wallace D. Wattles, *La science de l'enrichissement*

« La fortune sourit aux audacieux. »

— Virgile

Avant-propos

Ceci est mon œuvre. Ce manifeste a mis trente ans à voir le jour. Je ne me suis jamais senti plus convaincu de quoi que ce soit que j'ai enseigné ou partagé avant.

Le mouvement du millionnaire éveillé n'existe pas uniquement pour bâtir votre avenir, vous édifier et vous permettre de réussir à la fois financièrement et spirituellement. Il concerne l'avenir de chacun de nous. Ce que vous pouvez devenir en tant que millionnaire éveillé dépasse votre succès total individuel. Il s'agit de ce que vous pouvez redonner au monde, à un monde qui en a besoin. Il s'agit pour vous de devenir une force au service du bien, du changement. Il s'agit pour vous d'améliorer les choses. Pour ce faire, vous devez réussir à la fois financièrement et spirituellement. C'est ainsi que vous deviendrez l'acteur majeur qu'est le millionnaire éveillé. Vous devez prospérer dans notre intérêt à tous.

Le monde a besoin que vous réussissiez.

La vision est considérable, l'appel à l'action est vibrant et les enjeux sont élevés. En conséquence, je veux expliquer de façon limpide pourquoi vous devriez m'écouter – puisque tous les succès que j'ai obtenus, tous les défis que j'ai surmontés et tous les rêves que j'ai réalisés m'ont mené à cet instant, ici, avec vous.

Je ne suis pas né avec une cuiller d'argent dans la bouche. En fait, durant la période où j'ai vécu dans les rues de Dallas, au Texas, une cuiller d'argent aurait été ma bouée de sauvetage. Au lieu de cela, j'ai vécu dix ans dans la pauvreté. J'ai probablement vécu chaque obstacle qui s'oppose à votre propre succès. Et dans les profondeurs de la pauvreté que j'ai vécue, les obstacles que nous affrontons tous sont amplifiés à un degré inouï.

Aujourd'hui, j'ai établi un mode de vie qui transcende ce que mon personnage de sans-abri aurait considéré comme possible. Je suis un multimillionnaire jouissant d'un degré de richesse et de liberté que je veux pour vous. En outre, je suis profondément engagé dans mon évolution spirituelle personnelle, voué à grandir davantage, à vivre davantage et à m'éveiller davantage. C'est le

cheminement d'une vie. J'en aime tous les instants.

Il m'a fallu des dizaines d'années pour arriver où j'en suis aujourd'hui et je suis sincèrement fier des exploits que j'ai accomplis. Je vous en parle non pas pour me vanter, mais simplement pour prouver que j'applique ce que je dis et que je vis ce que j'enseigne.

Que ce soit m'envoler pour le Koweït comme invité d'une princesse et être payé des milliers de dollars pour donner une conférence lors de l'évènement qu'elle organise ou que ce soit le fils du producteur des Beatles qui me veut dans un film et une émission télé qu'il réalise...

Que ce soit la cinquantaine de livres que j'ai écrits, dont des livres à succès internationaux comme *Le facteur d'attraction* ou *The Secret Prayer* ou que ce soient les programmes de développement personnel qui battent tous les records, vendus par des éditeurs comme la célèbre maison Nightingale-Conant...

Que ce soit faire du *marketing* d'avant-garde en ligne, écrire l'un des premiers ouvrages jamais publiés sur le sujet, utiliser Internet pour réaliser de meilleures ventes qu'un livre de Harry Potter ou vendre un coûteux programme de formation et engranger un demi-million de dollars en trois jours...

Que ce soit voyager de par le monde, donner des conférences dans des pays aussi variés que la Russie, le Pérou ou la Pologne ou être premier conférencier lors de grands évènements américains pour des associations nationales de conférenciers et des évènements pour les grandes fortunes où Donald Trump et Tony Robbins figurent aussi au programme...

Que ce soit inventer les produits Hypnotic Writing, Hypnotic Marketing, Buying Trances, The Secret Mirror, The Secret Reflection, Miracles Coaching, Wealth Trigger, Hyper-Wealth, et bien d'autres, ou simplement savoir comment générer des idées, les présenter et les commercialiser auprès des masses...

Que ce soit attirer l'attention des médias nationaux en étant invité partout, de *Larry King Live* (deux fois) à l'émission de Donny Deutsch, *Big Idea*, en passant par ABC, Fox, CNN, CNBC et d'autres ou participer à quinze films, *Le secret* étant le plus célèbre parmi eux...

Que ce soit apporter au monde le système de guérison spirituelle appelé « Ho'oponopono » par mes livres *Zéro limite – Le programme secret hawaïen pour l'abondance, la santé, la paix et plus encore* et *Zéro limite : l'ultime secret – La quête des miracles par Ho'oponopono* qui ont rejoint environ cinq millions

d'individus ou suivre à près de soixante ans l'impulsion spirituelle de me lancer dans une carrière de musicien ayant enregistré quinze albums au dernier compte...

Que ce soit élaborer une approche spirituelle de la santé qui s'écarte des méthodes impitoyables et qui focalise constamment sur une façon équilibrée et saine d'atteindre le succès, basée sur la passion et le dessein personnels, ou savoir créer des négociations gagnantes pour toutes les parties et faire des affaires à partir du cœur...

Que ce soit écouter quasiment n'importe qui durant à peu près vingt minutes et voir ou élaborer une idée originale lucrative qui lui va comme un gant ou mettre sur pied Operation YES, un mouvement pour mettre un terme à l'itinérance, collecter des fonds pour ceux qui vivent dans la pauvreté ou enseigner aux sans-abris à penser grand, à affronter leurs limites et à se lancer à la poursuite de leurs idéaux les plus nobles...

Que ce soit découvrir un « secret manquant » en développement personnel, le concept des intentions contraires, et enseigner à d'autres comment chacun peut les surmonter et obtenir des résultats plus rapidement ou devenir un spécialiste de la loi d'attraction qui sait comment s'en servir, l'enseigner et la dépasser...

J'ai atteint la réussite financière. J'ai goûté à l'éveil spirituel. Et j'ai montré à des millions de personnes le chemin pour s'y rendre. Ce manifeste est l'échelon suivant.

Ces succès sont devenus mon héritage. Cependant, je vous en parle pour gagner votre confiance, car le chemin qui se présente l'exigera.

J'ai quelque chose à vous enseigner. Je veux vous inspirer le désir de vous lancer à la poursuite et à la réalisation de vos rêves. De plus, je veux que vous le fassiez en suivant votre passion. Quand vous saurez comment transformer votre passion en profit et apporter quelque chose au monde en exprimant ce qui fait de vous un être unique, votre vie deviendra miraculeuse. Vous aurez découvert la richesse spirituelle.

Et vous deviendrez alors un millionnaire éveillé.

Ce manifeste est mon instrument pour réaliser ce noble rêve pour vous.

Comme vous le verrez, le livre n'est pas très orthodoxe en soi. Il est néanmoins au service d'une stratégie précise : éveiller vos côtés logique et émotionnel, deux aspects de vous qui doivent s'unir alors que vous vous engagez

dans votre cheminement pour devenir un millionnaire éveillé.

Ce manifeste est un cri de ralliement qui vous invite à vous joindre à un mouvement.

Je vous en prie, lisez-le, assimilez-le, réfléchissez-y et mettez-le en pratique.

Je suis en mission pour contribuer à élever le monde au-dessus des luttes inutiles que nous affrontons. Ma mission commence en vous aidant à transformer et à réaliser les rêves financiers et spirituels que vous caressez.

Je le fais pour vous. Je le fais pour nous.

Vous joindrez-vous à moi ?

Joe Vitale

Austin, Texas

www.awakenedmillionaireacademy.com/begin

Introduction

par Vishen Lakhiani

J'admire Joe Vitale du plus loin que remontent mes souvenirs. J'ai découvert ses livres pour la première fois quand j'étudiais à l'Université du Michigan et ils ont ouvert mon esprit à l'idée que je n'étais pas obligé d'emprunter le chemin traditionnel : avoir de bonnes notes, obtenir un diplôme, décrocher un emploi à temps plein, gagner ma vie. Ses livres m'ont initié à la place à l'idée que la vie comportait bien plus de possibilités que ce chemin unique emprunté par le reste du monde. Voilà pourquoi je suis honoré d'écrire cette préface.

Cet ouvrage particulier de Joe, *Le millionnaire éveillé*, a une fonction importante parce qu'il constitue un manifeste pour la planète. Il parle du profit ; c'est un appel au réveil qui invite les gens à ne pas emprunter le chemin traditionnel dans la vie, c'est-à-dire travailler dur pour décrocher un emploi, trimer de neuf à dix-sept heures pour recevoir un peu d'argent afin de pouvoir payer les factures, de pouvoir survivre. La plupart des gens sont *en mode* survie, alors que nous devrions être *en mode* prospérité. Ce livre pourrait donc très bien vous épargner ce sort et vous aiguiller sur une voie vous permettant de mener une vie qui a du sens.

Voyez-vous, le problème avec le système d'éducation est que nous demandons aux individus : « Que voulez-vous faire une fois que vous serez grand ? » Or la nature de cette question et la nature même de l'idée suggèrent que nous grandissons pour nous engager dans une carrière précise, gagner de l'argent, payer les factures, survivre.

Une question plus judicieuse pourrait être celle-ci : « Qu'aimez-vous vraiment faire que vous seriez capable de transformer en cadeau pour le monde ? » Voilà la question à laquelle ce livre vous fait répondre. Il s'agit de richesse spirituelle. Il s'agit de faire la paix avec l'argent. De ne pas voir l'argent comme une chose pour laquelle vous devez travailler dur, mais de le voir comme une récompense qui vous revient pour avoir accompli de bonnes actions pour ce monde et mené à

bien votre mission.

En effet, une chose extraordinaire se produit quand vous travaillez à ce que vous sentez être une mission. Elle vous pousse. Elle vous inspire. Elle vous motive. Vivre ne vous semble pas une tâche pénible. On dirait presque que vous avez le vent dans le dos quand vous vous dirigez vers cette mission. Quand vous agissez ainsi, le travail disparaît. Le mot *travail* cesse d'exister dans votre vocabulaire parce que lorsque vous travaillez à votre mission, rien ne vous rend plus heureux. L'argent est simplement un bel effet secondaire.

Ce livre est le meilleur de l'œuvre de Joe à ce jour – peut-être sa plus grande œuvre en trente ans et cinquante livres. Il est conçu pour donner aux gens l'envie de se dépasser, de grandir, de servir, de s'éveiller.

La première partie aborde le sujet du point de vue du « nous » pour vous aider à comprendre que nous sommes tous un. Comme nous sommes tous un, que pourrait-il y avoir de plus important que de créer une mission qui serve l'humanité ?

La deuxième partie parle de vous. Elle part du point de vue du « vous » pour vous adresser personnellement un appel à l'action qui vous est propre. Elle vous aide à définir votre mission, à vous assurer qu'elle est juste et à la « monétiser ».

Tout comme certains livres dans l'histoire ont changé le cours de l'histoire, ce livre, ce manifeste, est conçu pour faire de même avec une nouvelle génération. Votre génération. Ma génération. Le moment est venu. Le livre est ici.

Merci.

Vishen Lakhiani, fondateur de Mindvalley et
auteur de *Code of the Extraordinary Mind*

Remerciements

Par où commencer ? J'ai bien des gens à remercier. Sans l'enthousiasme, la persistance, le dévouement et la passion de Mitch Van Dusen, ce livre serait peut-être resté une idée qui n'a jamais éclos dans la réalité. Sa conjointe, Paloma Mele, et lui ont été directement responsables de la création des principes fondateurs de ce manifeste. Matt Holt et mes amies chez John Wiley & Sons, Elizabeth Gildea et Shannon Vargo, ont vu la valeur de ce livre et vite offert de le publier. Chez Wiley, Dawn Kilgore a fourni d'excellents commentaires à la rédaction. Le Statbrook Group, qui réunit Frank Mangano, Steve G. Jones, Paul Mascetta et Glenn Cucurullo, est toujours en faveur de mes idées de produit ; ensemble, nous avons créé en ligne un produit et un mouvement découlant de ce livre au www.awakenedmillionaireacademy.com/begin. Suzanne Burns et Zion Chatelle sont avec moi depuis longtemps, comme amies et comme assistantes ; sans elles, peu de mes projets se réaliseraient. Achieve Today, qui dirige mon programme Miracles Coaching, est composé de belles âmes qui contribuent toutes à diffuser mon travail à travers le monde. Et, bien entendu, Nerissa, mon amour, est toujours là pour moi. Je vous aime tous et je vous remercie tous.

Prologue

Un combat bizarre, schizophrène, fait rage dans votre tête. Vous êtes au front, un fusil entre vos mains couvertes d'ampoules, et vous tirez de façon fanatique et continue dans un nuage de brouillard aveuglant.

Vous ne pouvez pas voir plus loin.

Mais, l'ennemi est là, menaçant, un chien enragé. À l'occasion, vous voyez une ombre chatoyer dans le brouillard – un éclair de mouvement sans forme définie. Vous aimeriez vouloir dire que vous voyez des visages, des corps et des arbres, mais rien n'est clair sinon la bataille. La bataille est un monstre impossible à manquer. Donc, l'ennemi doit aussi être un monstre.

Cependant, tout ce que vous connaissez vraiment de l'ennemi est ce brouillard qui le dissimule. Ce brouillard qui ne se lève jamais. Il est aussi persistant que vous êtes tenace.

À votre gauche et à votre droite, vous voyez de longues lignes d'êtres humains comme vous, hommes et femmes, impliqués avec la même compulsion et la même vigueur que vous. Certains hurlent avec férocité, balayant le brouillard de volées de balles. D'autres continuent simplement de tirer sans relâche, dans un investissement stoïque.

Aucun ne ressemble à un soldat endurci ou à un combattant entraîné. Vous êtes tous de simples individus. Tous ont l'air insensibles à force d'épuisement.

Vous êtes épuisé, lessivé, et votre âme vacille. Vos mains sont couvertes de callosités. La saleté s'est incrustée dans les fibres de vos vêtements. Vos épaules sont tendues et crispées, comme quelqu'un qui étreint une arme de façon permanente.

Pourtant, personne n'ose se reposer. L'ennemi est là. La guerre est réelle. Les enjeux sont désespérément élevés. C'est tout ce que vous devez savoir.

Vous ne vous rappelez pas quand cette guerre a débuté.

Vous ne vous souvenez pas du visage de l'ennemi que vous combattez.

Vous ne vous souvenez pas de la dernière fois que vous vous êtes allongé.

Des doutes vous ont assailli, mais votre conviction profonde ne vous a jamais quitté.

Vous ne cédez pas aux doutes. Vous combattez pour le bien. Vous combattez pour ce qui est juste. Vous combattez pour votre propre survie.

Comme c'est tout ce que vous devez vous rappeler, vous ne l'oubliez jamais.

Vous devez rester fidèle et persévérer. Alors, vous le faites.

Vous vous arrêtez un moment et reposez vos yeux. C'est alors que vous sentez une main chaude se poser sur votre épaule.

Avec vos nerfs en boule, vous auriez sursauté, mais le léger contact est bienveillant et désarmant.

« Venez avec moi. Il faut que vous voyiez quelque chose. » La femme a la voix douce.

Elle est vêtue de vêtements ordinaires. Pas d'uniforme. Pas d'arme. Par contre, vous voyez les vieilles callosités sur la main qui pressait la gâchette. Elles ne sont pas comme les vôtres. Elles ont ramolli.

Il y a quelque chose de tranquillement persuasif dans l'attitude de cette femme. Elle semble... bonne. Une bonne personne. Calme et paisible. Sa posture est assurée et pourtant sans agressivité.

Pourquoi est-elle là ?

Vous secouez la tête. Vous ne pouvez pas abandonner la cause. Vous ne pouvez pas quitter votre position.

Et pourtant, vous vous levez.

Vous déposez votre arme sur le sol, vous sortez de votre bunker et vous la suivez sans faire de bruit. Vos compagnons d'armes se retournent et vous lancent un regard venimeux.

Votre corps tressaille encore des vibrations de votre fusil, vos bras sont embarrassés et maladroits sans arme à tenir.

La culpabilité et la rage montent jusqu'à votre visage tandis que le sang descend dans vos pieds.

Vous avez le sentiment d'être déloyal, un traître.

Néanmoins, elle avance et vous la suivez.

Spasmes musculaires et genoux flageolants... vous êtes mal à l'aise. Vous ne vous rappelez pas depuis combien de temps vous n'avez pas marché.

Néanmoins, elle continue d'avancer et vous continuez de la suivre.

À mesure que vous passez devant vos compagnons d'armes qui guerroient avec acharnement, vous voyez une futilité que vous n'aviez jamais reconnue jusqu'ici.

Nous ne sommes pas des soldats, songez-vous. Nous ne sommes pas des soldats.

Vous vous êtes perdu dans vos pensées avant de vous rendre compte que vous avez atteint la fin des rangs. Votre guide a escaladé la tranchée et en est sortie, puis elle s'est remise en marche, sans peur...

Pourquoi nous dirigeons-nous vers les lignes ennemies ?

Vos douleurs et votre curiosité sont remplacées par l'effroi et la confusion. Néanmoins, vous ne vous arrêtez pas.

La peur fait affluer le sang à vos joues. Vous vous sentez étourdi. Néanmoins, vous ne dites rien. Vous avez une peur bleue. Néanmoins, vous continuez d'avancer.

Où vous emmène-t-elle ?

Sur ces entrefaites, elle s'arrête. Elle vous montre une petite colline sur votre droite et fait un geste de sa main ouverte dans cette direction.

Vous passez devant elle et escaladez la colline en silence. Elle marche à vos côtés, avançant avec aisance au rythme de vos pas tendus. Cela vous donne une impression de bienveillance et de compassion.

Une fois au sommet, vous vous retournez.

Et il est là. Le champ de bataille. Comme vous ne l'aviez jamais imaginé.

À gauche, vous voyez l'éclat étincelant des éclairs des gueules de fusils noyés dans le brouillard, les armes de vos compagnons d'armes qui claquent avec un désespoir furieux.

À droite, vous voyez enfin au-delà du brouillard.

Il n'y a rien.

Pas d'ennemis, pas de machines de guerre gargantuesques, pas de bêtes

effroyables.

Juste une petite forêt d'arbres criblés de balles inutiles.

L'exclamation involontaire qui vous échappe vous étonne presque autant que le site devant vous.

Tous les muscles de votre corps sont secoués d'horreur.

Vos yeux écarquillés se pressent avec insistance contre vos orbites.

Il n'y a rien là-bas !

Brusquement saisi d'une impulsion, vous attrapez la main de la femme et vous la serrez, pris d'une confusion féroce.

Vous voulez hurler votre question, mais vous n'émettez qu'un murmure étranglé : « Pourquoi nous sommes-nous battus ? »

Elle tourne la tête vers vous avec de la bienveillance dans le regard : « Pour l'amour de l'argent. »

PREMIÈRE PARTIE

NOUS

Chapitre 1

La vérité

« L'argent n'est point requis pour acheter
une simple nécessité de l'âme. »

— Henry David Thoreau

Vrai ou faux ?

L'argent est la racine de tous les maux.

L'argent est le grand destructeur.

L'argent ne fait pas le bonheur.

L'argent n'apporte pas la tranquillité d'esprit.

L'argent corrompt absolument.

L'argent endurecit le cœur.

L'argent nous rend fous.

L'argent est notre prison.

L'argent nous domine.

L'argent nous change.

L'argent nous rend cupides.

L'argent nous appauvrit.

Nous sommes en guerre contre l'argent. Nous ne savons pas quand cette guerre a commencé ni même pourquoi. Cependant, elle semble juste. C'est une bonne guerre à mener parce que nous sommes plus importants que l'argent. Nos âmes sont en danger. L'argent ne devrait pas avoir de pouvoir sur nous. Mais il en a. Donc, nous lançons un cri de guerre.

Nous le maudissons. Nous le maudissons avec plaisir, avec colère, avec malveillance, avec venin.

Nos âmes pestent contre lui, comme s'il représentait tout ce qui est pourri dans l'humanité.

Nous détestons la domination malfaisante qu'il exerce sur nous.

Nous éprouvons du ressentiment quant à son mépris malveillant du stress qu'il engendre.

Nous méprisons la cupidité qu'il fait naître.

Nous ruminons sa façon sournoise de gruger notre santé, notre longévité et notre bonheur.

Nous le haïssons parce qu'il fait de nous des victimes impuissantes sous le joug de son pouvoir.

Nous geignons comme des enfants gâtés à cause du cadeau de misère qu'il nous fait.

Nous le ferions brûler avec joie, billet après billet, si nous ne l'aimions pas autant.

Oui, nous sommes amoureux de l'argent.

Peu importe la nature de cette guerre montée de toutes pièces, elle n'atteint pas ce désir insatiable d'avoir de l'argent, de le garder, de le convoiter et de le chérir.

Nous rêvons de poches bien remplies et de chèques de paie démesurés.

Nous convoitons furieusement cette liberté magique qu'il apporte.

Nous le vénérons avec une indifférence flagrante pour les conséquences.

Nous sommes persuadés que nous en avons besoin pour faire notre bonheur.

Nous sommes jaloux de ceux qui en ont.

Nous gémissons quand nous en perdons.

Nous nous réjouissons quand nous en gagnons.

Nous mendions, nous implorons, nous combattons, nous pleurons pour lui.

Nous maudirions violemment l'homme qui le ferait brûler avec joie, billet après billet.

Quelle folie ! Quelle façon tordue d'avancer dans la vie !

Si nous avions le même genre de relation avec nos amoureux, ce serait dysfonctionnel et émotionnellement violent : « Je t'aime, j'ai besoin de toi, je te

veux encore plus. Tu me dégoûtes, tu m'empoisonnes. Tu es à moi, rien qu'à moi. Tu aimes tout le monde sauf moi. »

Or nous sommes en relation avec l'argent, que cela nous plaise ou non. Il ne s'en ira pas. Il ne s'éteindra pas. Nous vivons avec l'argent et l'argent vit avec nous. Pourtant, nous le combattons, nous le combattons et nous le combattons. Lutte, lutte et lutte.

Ce cercle vicieux semble être notre destin.

Pourtant, tandis que nous combattons, luttons, aimons et haïssons, un petit groupe d'individus a de l'argent, le détient et n'en a pas besoin. Ces individus baignent dans la prospérité et possèdent tout ce qu'ils pourraient vouloir. Tout, y compris une mission et un dessein. Des individus qui goûtent un succès complet alors que l'argent est la moindre de leurs passions.

Ils ne l'aiment pas et ne le haïssent pas.

Ils ne sont pas en guerre contre lui, pas plus qu'ils ne le combattent.

Ils le dominant et pourtant le respectent.

Ils ne se battent pas pour en avoir, mais « donnent » grâce à lui.

Et d'une façon ou d'une autre, ils continuent de faire de l'argent.

Cependant, cette approche éclairée est loin d'être la norme. De plus, nous ne recevons aucune aide du monde extérieur pour atteindre à cette illumination, encore moins pour reconnaître au minimum ce potentiel d'illumination. Regardons comment le poison mental maintient l'illumination à distance.

En route pour son travail, un homme roule sur la route 180, à Saint-Louis, au Missouri, quand sa Toyota Corolla 1993 se met brusquement à « vomir » de la fumée et de la vapeur de sous le capot. L'homme n'a pas d'argent pour payer les réparations, mais s'il ne réussit pas à se rendre au travail, il ne recevra pas son salaire payé à l'heure. Comme il n'a pas de carte de crédit ni aucun autre recours, il court vite jusqu'à l'établissement de prêts sur salaire le plus proche. En quelques heures, il a signé un prêt de cinq cents dollars et envoie sa Corolla au garage pour la faire réparer. Deux semaines plus tard, il reçoit son chèque de paie, mais n'arrive pas tout à fait à rassembler la somme nécessaire pour liquider son prêt à long terme. Sa dette grimpe à 644 dollars en une seule journée et augmente de façon ahurissante au cours des quelques mois qui suivent. Pour finir, l'entreprise de prêts sur salaire le poursuit en justice et il perd tout ce qu'il

possède, y compris son emploi.

Il conclut que *l'argent est mauvais*.

Deux sœurs se retrouvent dans le cabinet d'un avocat pour entendre pour la première fois la teneur du testament et des dernières volontés de leur mère. Elles apprennent que la plus grande partie de ses biens a été laissée à l'aînée et qu'une somme moins élevée, placée en fiducie, a été laissée à la cadette. Plus tard, dans la salle de séjour de l'aînée, la cadette en colère demande pourquoi elle a été si pauvrement récompensée dans le testament. L'aînée mentionne prudemment ses problèmes de drogues et d'alcool ainsi que son absence de l'hôpital au cours des derniers mois. La cadette se met en rage et ainsi commence une dispute si horrible qu'elles ne sont plus capables de s'adresser la parole. Même après avoir repris contact des années plus tard, la cadette éprouve toujours du ressentiment. L'aînée se sent à jamais coupable d'avoir gardé toute sa part, mais n'offre pourtant jamais à sa sœur de l'aider financièrement, de peur de l'insulter.

Elles concluent que *l'argent est le grand destructeur*.

Chaque jour, depuis 23 ans, un homme commence sa journée en s'arrêtant au comptoir-*deli* de son quartier pour acheter un café, un sandwich comme petit-déjeuner et un billet de loterie. Comme il n'est pas très fortuné, il fait rarement la folie d'acheter un billet coûteux ; cependant, après avoir dépensé des milliers de dollars en billets de loterie au fil des ans, il gagne le gros lot. Lorsqu'on lui donne le choix de recevoir son prix en 26 versements ou en une seule somme, il opte pour le montant total. Il veut voir trois millions de dollars dans son compte de banque. Étant donné que durant son enfance, il ne savait pas s'il y aurait de l'eau chaude quand il ouvrirait le robinet de la douche et s'est fait ridiculiser pour avoir porté des vieux vêtements deux tailles trop grandes pour lui, il décide de montrer à tout le monde ce qu'il n'a jamais eu. Il achète une maison, une belle voiture et un bateau et fait la connaissance de celle qui devient sa femme. Il achète aussi une nouvelle maison à ses parents. Il va de vacances extravagantes en vacances extravagantes. Il donne de l'argent aux communautés voisines. En cinq ans, son compte de banque est vide. Il vend la maison, la voiture, le bateau. Sa femme le quitte et il retourne sur le marché du travail et dans un autre comptoir-*deli*.

Il conclut que *l'argent ne fait pas le bonheur*.

Une mère monoparentale cumule deux emplois pour élever ses enfants. Elle n'arrive pas à se rappeler la dernière fois qu'elle n'était pas en train de travailler,

de cuisiner ou de nettoyer. Chaque mois, la pile de factures devient plus haute et chacune de ces enveloppes blanches avec fenêtre en papier cristal qu'elle retire de sa boîte aux lettres est un autre instant parmi des milliers où son cœur se serre. Il n'y a pas de règlement en vue. Par ailleurs, comme la retraite ressemble de plus en plus à un conte de fées que ses parents lui auraient raconté, elle ne peut pas voir de fin à tout cela.

Elle conclut que *l'argent est notre prison*.

Un jeune homme accepte un emploi dans une entreprise qu'il n'aime pas pour vendre un produit auquel il ne croit pas, s'adressant sans joie ni enthousiasme à des clients putatifs. Malheureux au travail, il n'arrive pas à faire d'argent et peine à régler ses factures. Au fil du temps, il perd son estime de lui-même, sa famille et sa santé.

Il conclut que *l'argent nous rend cupides*.

Une femme lance son entreprise. Dans l'ignorance de ses croyances cachées par rapport à l'argent et au succès, elle investit ses économies et ses prêts au complet dans son affaire. À mesure que son entreprise bat de l'aile, elle emprunte encore, exploite ses cartes de crédit au maximum et lutte pour survivre. Comme elle ne vit pas d'éveil, elle fait faillite.

Elle conclut que *l'argent nous appauvrit*.

Cependant, ces âmes bien intentionnées tirent-elles des conclusions en fonction des faits ou de leurs croyances ?

Nous sommes beaucoup trop nombreux à croire que ce que nous pensons constitue des vérités quand il s'agit en fait de croyances partagées qui ne tiennent pas la route après mûre réflexion.

Les croyances créent notre réalité. Elles influencent ce que nous voyons. Elles filtrent les faits. Et beaucoup parmi nous finissent par croire qu'il leur faut lutter, mourir de faim et souhaiter une vie meilleure.

Cependant, dans ces nombreux moments que nous sommes si nombreux à vivre, nous regardons de l'autre côté avec envie. Ces gens qui ont trouvé le moyen de se libérer des entraves de l'argent. Nous croyons que ceux qui fuient l'argent sont meilleurs que nous ne pourrions jamais l'être. Nous ressentons de la honte de ne pas pouvoir être aussi téméraires. Il y a de ces âmes courageuses qui, dans un moment d'instruction divine, démissionnent de leur emploi, vendent leur maison et tous leurs biens pour partir en voyage sans savoir quand ni comment

elles reviendront. Sans la menace de l'argent pour les talonner.

Nous admirons leur courage.

Nous voyons les dévots spirituels embrasser une vie de pauvreté et remettre leur âme à leur Dieu et au bien le plus grand. Ils passent leur vie sans aucun luxe, sinon le luxe plus noble de la liberté et de la pureté d'âme. Ils sont des cadeaux d'altruisme ambulants. Ils travaillent dur dans des pays déchirés par la guerre à aider ceux qui sont dans les conditions les plus désespérées et les plus abjectes qui soient, insensibles à la menace du seigneur de la guerre qui attend au coin de la rue le moment de capturer une autre victime.

Nous admirons leur pureté.

Nous voyons les poètes, les artistes légendaires, refuser l'argent avec romantisme pour épouser à la place leur muse divine. Ils endurent la pauvreté, la pénurie de nourriture ou de vêtements et la menace d'expulsion pour le frisson absolu de suivre leur passion. Leur passion... Quelle idée délicieuse que de se consacrer à une cause aussi noble. Une passion qui n'est pas bridée par ce que le reste d'entre nous endure tous les jours... veut et nécessite. Ces nobles esprits n'ont ni désir ni besoin. On dirait qu'ils s'abreuvent d'air, absorbent du soleil et y comblent leur besoin de nourriture indispensable à la vie, comme des vignes sauvages qui, fidèlement, se tendent de vénération vers le firmament.

Nous admirons leur ténacité.

Et nous sommes là, avec des montagnes de factures à payer sur notre gauche, tandis que nous contemplons avec nostalgie sur notre droite ces âmes courageuses qui se dépassent librement dans le monde, sans souci financier. Elles souffrent peut-être. Elles luttent peut-être. Elles passent peut-être des jours à avoir faim... mais elles sont libres. Elles sont des bastions de vie passionnée. Elles sont l'incarnation de ce que veut vraiment dire *être en vie*. Elles vivent la vie au maximum. Elles sont habitées par une mission sans entrave. Elles sont les véritables servantes du divin.

Cependant, quelle est la croyance la plus insidieuse de toutes ?

Quelle est la croyance cachée qui maintient la plupart des gens dans le noir en ce qui concerne l'argent ?

Ces histoires d'âme corrompue par la cupidité et d'esprit inspiré par la passion sont aussi anciennes que l'argent lui-même. En fait, la citation peut-être la plus fameuse de toutes, qui est largement répandue partout dans notre société, est un

verset ancien tiré de la Bible. Vous pouvez le compléter par vous-même : « L'argent est la racine de _____. »

Vous connaissez les mots. Ils sont dans votre inconscient et à présent dans votre conscient. C'est sans importance que nous soyons chrétiens ou pas. Cette citation s'est infiltrée de façon puissante et durable dans le monde séculier. Le démon incarné, patiemment replié dans votre porte-monnaie, attend de voir la lumière et de torturer votre âme à nouveau.

Néanmoins, la Bible a été mal citée.

Ces neuf mots immémoriaux – *l'argent est la racine de tous les maux* – sont faux.

En fait, la vraie citation de la Bible brosse un portrait très différent : « [...] ceux qui veulent s'enrichir tombent dans la tentation, dans le piège et dans beaucoup de désirs insensés et pernicieux qui plongent les hommes dans la ruine et la perdition. Car l'amour de l'argent est une racine de tous les maux ; et quelques-uns, en étant possédés, se sont égarés loin de la foi, et se sont jetés eux-mêmes dans bien des tourments » (première épître à Timothée, chapitre 6, versets 9-10).

Nous goûtons ici notre avant-goût de l'éveil. Pas du genre biblique, mais du genre universel.

L'amour de l'argent...

L'amour de l'argent est la racine de tous les maux...

Or les millionnaires vraiment éveillés ne sont pas amoureux de l'argent.

Ils s'en servent. Ils l'apprécient. Ils en tirent profit. Mais, ils n'en sont pas amoureux.

Bien que cette précision n'invalide pas les actes de cupidité et de corruption que certains hommes et femmes ont perpétrés au nom de l'argent, elle appelle une question chargée d'une nouvelle façon de voir.

L'argent est-il la racine de cette cupidité et de cette corruption ?

L'argent est-il la cause de tous nos chagrins et de toutes nos souffrances ?

L'argent est-il ce démon qui se cache derrière nos désirs et nos besoins maudits ?

L'argent est-il la seule force responsable d'un tel malheur universel et d'un tel

combat collectif ?

Ou se pourrait-il que ce soit tout à fait autre chose ?

Et si nous envisagions l'argent pour ce qu'il est : un objet inanimé, un morceau de papier, une pièce de vil métal ?

Et si nous pouvions nous débarrasser de toutes nos notions concernant l'argent ? Et si nous pouvions nous défaire de nos pensées mortifères à son sujet ainsi que de nos désirs voraces de le posséder ?

Pourrions-nous complètement transformer notre rapport à l'argent ? Pourrions-nous imaginer un nouvel avenir sans cette bataille bizarre, schizophrène, faisant rage dans nos têtes ?

À présent, si nous envisagions que ce point de vue sur l'argent, qui va absolument à l'encontre de l'intuition, mène à plus de bonheur, à un succès plus authentique, et ouvre nos vies à l'abondance ?

Cela se pourrait-il ?

Je suis ici pour vous dire que c'est possible. C'est possible. Ce n'est pas un fantasme ou une illusion utopique. Par ailleurs, il n'est pas question de nous cacher maladroitement la tête dans le sable.

En fait, ce modèle de l'art d'établir un rapport sain et des interactions saines avec l'argent est bien vivant et il a été inculqué à un petit groupe d'individus. C'est une réalité défendue par ce type tranquille de visionnaires et de fournisseurs passionnés du bien.

Il est ici. Maintenant.

Je vous présente le millionnaire éveillé.

Chapitre 2

Les millionnaires éveillés

« Ce que nous voulons vraiment faire est ce que nous sommes réellement censés faire. Quand nous faisons ce que nous sommes censés faire, l'argent vient à nous, les portes s'ouvrent pour nous, nous nous sentons utiles et le travail que nous faisons nous apparaît comme un jeu. »

— Julia Cameron

Vous n'avez probablement jamais entendu parler de Vash Young. Pourtant, il a écrit au début des années 1930 l'un des livres de développement personnel les plus influents de l'époque : *A Fortune to Share*. Young a fait fortune dans le domaine de l'assurance-vie – durant la Grande Dépression – quand d'autres luttaien et mouraien de faim et certains se suicidaient – et il a écrit ses livres pour enseigner aux gens comment avoir de la compassion pour leurs semblables, être heureux au présent et vraiment servir. Même s'il a disparu depuis longtemps, ses livres restent d'une lecture agréable et pertinente de nos jours.

Bruce Barton a déjà été surnommé l'« homme que tout le monde connaît ».

Ce « Mad Man » de la première heure était loin d'être fou. Barton était un génie de la publicité populaire, le cofondateur de BBDO en 1919, l'une des plus grandes agences publicitaires au monde, et un auteur à succès. Ses livres, tel *The Man Nobody Knows*, ont révélé Jésus sous les traits d'un homme d'affaires ayant rassemblé douze individus et transformé le monde. Mon propre ouvrage sur Barton, *The Seven Lost Secrets of Success*, présente un homme amoureux du principe avant le profit.

Mary Kay Ash a dit : « Une idée médiocre qui suscite l'enthousiasme ira plus loin qu'une idée formidable qui n'inspire personne. »

Elle a inspiré les femmes. Elle a récompensé les meilleures vendeuses de ses

produits de beauté avec des Cadillac roses. Elle était en mission pour faire du profit grâce à sa passion d'aider les femmes à acquérir leur indépendance.

Allen Carr a essayé de faire arrêter de fumer le monde entier.

Carr avait été un très gros fumeur quand il a découvert et élaboré un remède « vocal » efficace. Il a consacré le reste de sa vie à enseigner sa méthode élémentaire au monde entier. Célébrités comme gens ordinaires ont entendu sa présentation et cessé de fumer. Ironiquement, il est mort d'un cancer du poumon. Il laissait les fumeurs fumer en l'écoutant livrer son message. Résultat : il a respiré de la fumée secondaire et est tombé malade. Quand il l'a appris, il a dit : « Ça en valait la peine. » Son message était à ce point important pour lui. Il était en mission.

Debbie Ford a apporté la lumière à l'obscurité.

Elle a écrit des livres qui ont éveillé les gens à leurs faiblesses cachées afin qu'ils puissent retrouver leur pouvoir et réaliser leurs rêves. *La part d'ombre du chercheur de lumière* a aidé des gens qui se mentaient à eux-mêmes à voir leurs croyances cachées et à s'en libérer. Elle a fait des apparitions à la télévision et dans des films en plus de donner des conférences à des gens de partout à travers le monde.

Qu'ont tous ces gens en commun ?

Ils sont tous des millionnaires éveillés.

Ils n'ont pas d'organisation ou de club. Ils ne se regroupent pas pour tenir des conférences annuelles. Ils n'ont pas de terme pour se désigner. Dans bien des cas, ils peuvent même ne pas être conscients de ce qu'ils sont.

Ils sont, tout simplement.

Ces visionnaires pragmatiques vivent en fonction d'un credo étrange... étrange uniquement parce que nous serons étonnés en en voyant la formule. Elle est en rupture complète avec ce que nous avons considéré comme un fait avec une conviction tellement éculée que nous ne voyons rien d'autre qu'un brouillard épais.

Cette formule est simple :

$$\text{Âme} + \text{argent} = \text{plus d'âme et plus d'argent.}$$

L'âme plus l'argent égalent une plus grande âme et plus d'argent.

Notre premier mouvement est de rejeter entièrement la formule.

L'amour de l'argent est mauvais. L'argent détruit. Il corrompt. Il aveugle. Il ne rehausse certainement pas l'âme. En fait, nous observons systématiquement que l'argent tue l'âme.

Pourtant, considérer que l'argent et l'âme travaillent non seulement de concert et en harmonie, mais donnent en fin de compte plus de chacun des deux s'apparente à de la folie.

Néanmoins, nous avons des exemples vivants de cette façon de vivre, de ce rapport très différent à l'argent, de cette vision de la passion et du dessein.

Nous avons les millionnaires éveillés – et chaque pas qu'ils font renforce cette formule.

Ils ne sont pas des êtres surnaturels. Ils ne sont pas des héros de légende. Ils mènent des existences très réelles qui pourront sembler simples ou banales à l'observateur nonchalant. Néanmoins, c'est en épluchant les couches que nous voyons le fonctionnement intérieur de ce nouveau paradigme qui attend le reste d'entre nous :

- Ce n'est pas l'amour de l'argent qui les motive. C'est une vision singulière.
- Ce n'est pas le désir d'avoir plus d'argent qui les inspire. C'est le désir de partager leur passion.
- Ce n'est pas l'ancrage de l'aisance matérielle qui assure leur stabilité. C'est l'ancrage de leur dessein.
- Ce n'est pas l'éclat des objets brillants et des nouveaux jouets clinquants qui les guide. C'est la lumière de leur mission.

Cette liste pourra se lire comme une énumération interminable destinée à un saint ; pourtant, il n'est pas question ici de sainteté.

Les millionnaires éveillés ont une forme de spiritualité au cœur de leur être. La forme que pourra prendre cette spiritualité dépend entièrement de l'individu, comme il se doit. Qu'ils se relient à une puissance supérieure précise ou qu'ils aient le sentiment de l'existence de quelque chose de puissant en dehors d'eux.

Cette spiritualité peut avoir ou non un rapport avec la religion. La plupart du temps, les millionnaires éveillés ont un contact personnel qui leur est propre

avec le Grand Quelque Chose. Ils ont une relation personnelle avec leur propre idée de la Source.

Quand ils marchent, ils sont à l'église.

Quand ils parlent, ils prient.

Quand ils travaillent, ils font leurs dévotions.

Je le répète, chacun décide en quoi consiste sa spiritualité, qui pourra ou non inclure de participer à une religion en particulier. Comme ils sont éveillés, ils comprennent qu'ils *sont* la spiritualité qu'ils cherchent.

Les millionnaires éveillés ne sont pas seulement des êtres spirituellement riches. Les millionnaires éveillés sont des êtres spirituellement riches qui se servent de l'argent *comme d'un outil* pour mener à bien leur mission.

L'argent, outil de l'âme.

L'argent, collaborateur de l'âme.

L'argent, entonnoir qui dirige la grande lumière de l'âme de l'individu dans le monde matériel avec des conséquences tangibles.

Même si les millionnaires éveillés constatent que le flot de l'argent afflue vers eux et coule d'eux avec aisance, ils n'en gagnent pas et n'en dépensent pas uniquement pour eux ou leur famille. Derrière leur passion, derrière leur dessein et derrière leur mission – actualisée grâce à l'argent et à sa mise en œuvre –, ils ont conscience qu'ils peuvent accomplir ce qui les motive.

Notre passion, ce sont les sentiments forts, amoureux, qui palpitent en nous. C'est notre désir profond.

Notre dessein n'est pas seulement ce que nous voulons, c'est aussi la raison d'être de notre existence.

Et notre mission est un objectif puissant qui s'accompagne d'une conviction passionnée. C'est notre vocation.

Passion + objectif = mission

Notre rapport collectif à l'argent est en train de causer notre perte. Cet amour et cette haine, et les étincelles qui jaillissent de leur danse, ne font pas seulement du mal à l'individu qui souffre. Ils se propagent, comme des dommages collatéraux, chez ceux qui nous entourent, dans la communauté et la société dans

son ensemble.

Dans notre monde, certains millionnaires ont peut-être une passion de nos jours. Pourtant, certains ont une passion pour l'argent et pas grand-chose d'autre. Malheureusement, les stéréotypes négatifs sur l'argent s'appliquent souvent à leur cas. Leur corruption, leur mépris de la loi et des gens, leur cupidité sont souvent à l'origine de nos opinions viscérales sur l'argent et la manière dont il nous influence tous.

Les millionnaires éveillés voient bien au-delà de cela.

Comme ils sont éveillés à leur dessein, à leur passion et à leur mission, il s'ensuit qu'ils ont un rapport prospère à l'argent.

Soyons clairs. Nous n'avons pas besoin d'être vraiment millionnaires pour devenir un millionnaire éveillé. Il se pourrait que nous ayons des millions en banque. Et même des milliards. Ou il se pourrait que nous en ayons un millier. Nous devons nous étudier pour comprendre ce que la prospérité signifie pour nous comme individus. Nous devons imaginer la prospérité de façon holiste. L'abondance ne doit pas et ne devrait pas faire uniquement référence aux finances. Nous sommes les seuls à savoir ce qui nous apportera du sens, de la joie et un sentiment de prospérité.

Dans ce cas, pourquoi employer le terme *millionnaire* à tout prix ?

Parce que le millionnaire est un concept. Une métaphore. Le millionnaire a longtemps été l'obsession de notre société, le symbole ultime de celui qui a tout. Celui que nous voulons être, dont nous convoitons le statut, dont nous sommes jaloux, ou que nous détestons carrément.

Nous devons nous réapproprier le mot *millionnaire*.

Nous devons le débarrasser de sa connotation financière malsaine et lui redonner une nouvelle couleur, avec une fonction plus profonde, une fonction à la hauteur de ce que l'argent peut vraiment devenir. Nous le laisserons renaître sous forme d'inspiration personnelle. Le millionnaire éveillé qui se met en marche pour faire autant d'argent éveillé qu'il en est capable afin d'augmenter l'impact de ses passions.

Âme + argent = plus d'âme et plus d'argent

Voilà le nouveau cri de ralliement, pas pour combattre, mais pour prospérer dans tous les sens.

Chapitre 3

Un éveil

« Si un individu remet de l'ordre dans son attitude quant à l'argent,
il contribuera à remettre de l'ordre dans presque
tous les autres domaines de sa vie. »

— Billy Graham

Une histoire d'éveil véridique

Aux États-Unis, les années 1960 n'étaient pas une période facile pour beaucoup de gens. Employé des chemins de fer, un garçon savait travailler dur depuis son jeune âge. Son père était du genre à ne jamais manquer une journée de travail. Il avait mis son fils au travail à cinq ans. Quand l'enfant n'était pas à l'école, il travaillait sur les voies ferrées. C'était gratifiant en un sens puisqu'il était payé un dollar de l'heure et recevait un déjeuner gratuit, mais c'était loin de la stimulation qu'il désirait.

Il n'y avait pas grand-chose à dire sur son village rural de l'Ohio. William McKinley y était né et la bibliothèque municipale, commémorant ce président des États-Unis, était une attraction touristique. La famille du garçon était profondément ancrée dans les valeurs de la classe ouvrière. Il voyait la souffrance et la misère sur les visages des membres de sa communauté. Il entendait les histoires des voisins quand ils passaient prendre un café ou s'arrêtaient après le travail pour boire un verre de vin maison. Tout le monde en arrachait.

Le téléviseur familial à l'image floue racontait des histoires similaires. Même les comédies à succès comme *Les joyeux naufragés* programmaient innocemment les gens à croire que les riches étaient cupides et peu aimables. Par ailleurs, les émissions vedettes comme *Sur la piste du crime* enseignaient que les gens font des choses horribles pour de l'argent. D'autres émissions télévisées, comme *200 dollars plus les frais*, véhiculaient l'idée que l'argent corrompait. La

programmation était insidieuse, mais peu de gens s'en rendaient compte. Après tout, ce n'était que du divertissement.

Dès son jeune âge, le garçon savait qu'il voulait être écrivain. C'était en partie « à cause » du mythe qui entoure la vie d'écrivain – ces aventures étrangères au marasme de la vie de la plupart des gens. Il lisait des romans de Jack London et des ouvrages sur lui et désirait ardemment connaître une vie aventureuse. Voyager par monts et par vaux, visiter des villes exotiques et affronter des monstres de légende étaient des pensées captivantes qui pouvaient à peine tenir dans la tête de ce garçon d'une petite ville.

Cependant, c'était aussi en partie parce qu'il voulait « apporter » de la joie. Il voulait faire en sorte que les gens se sentent mieux. C'est difficile pour un enfant de comprendre les complexités des quoi et des pourquoi qui se cachent derrière la souffrance des gens, mais les faces de carême et l'odeur de la tristesse étaient faciles à comprendre.

Il voulait rendre les gens heureux.

Il voulait écrire des comédies ou des pièces de théâtre pleines d'humour pour faire sourire les gens. Il voulait écrire des livres leur inspirant d'essayer de se créer une vie plus heureuse. Il était fatigué d'être témoin de la morosité et de la sinistrose et de sentir sa propre tristesse quant au combat de la vie. Il voulait améliorer les choses avec ses écrits.

La piqûre de l'écrivain se répandit plus profondément en lui à mesure qu'il vieillissait. Le poids du monde qui l'entourait faisait qu'elle se propageait plus vite. Il ne savait pas de quoi aurait l'air ce qu'il écrirait, mais il savait qu'il voulait écrire. De plus, il savait qu'il voulait rendre les gens heureux. En voyant les horreurs de la guerre du Vietnam diffusées dans les foyers du monde entier. En étant directement témoin des conflits pour les droits civils à la télévision nationale. Endurer le traumatisme de l'assassinat d'un Président américain, d'un sénateur et d'un *leader* pour la paix très aimés était presque trop difficile à supporter.

Comme il était jeune et ignorant des us et coutumes du monde, il ne savait pas comment atteindre son objectif. Il étudia au collège, mais détesta l'expérience. Il échoua dans presque toutes les matières, sauf la littérature américaine. Dans ce domaine, il excella.

Il se créa un programme d'études autodidactes, lisant des biographies

d'auteurs, dévorant des ouvrages sur l'écriture. Comme il s'intéressait au potentiel humain, il lut aussi sur le développement personnel, la psychologie, l'hypnose, la philosophie et la métaphysique. Des livres comme *La magie de croire* changèrent sa vie en lui enseignant que s'il réussissait simplement à croire, il pourrait accomplir n'importe quoi. Même être écrivain.

Il continuait de travailler pour les chemins de fer les fins de semaine, détestant le travail, mais appréciant le salaire. En travaillant ainsi sur les voies ferrées, il économisa une petite fortune pour un jeune homme, presque deux mille dollars. Il fit ses adieux à son entourage et sauta dans un bus qui mettait trois jours à se rendre à Dallas, au Texas. Pourquoi Dallas ? Parce qu'il aimait beaucoup les Cowboys de Dallas. C'était son équipe de football préférée. Par ailleurs, les émissions de télé comme *Dallas* rendaient la ville attrayante.

Il n'était pas préparé à l'intensité de la grande ville. La bousculade, la vitesse, la diversité, la fureur.

Dallas offrit beaucoup de résistance. Le travail était difficile à trouver. Les amis étaient encore plus difficiles à trouver. Sympathique et sociable, le jeune homme avait un sens de l'humour mordant, mais il se sentait invisible. Aucun emploi qu'il décrochait ne durait. Il ne se faisait pas d'amis au travail. C'était éprouvant. Et cela faillit le briser.

Un jour, alors qu'il était à Dallas depuis quelques semaines seulement et qu'il ne lui restait plus que mille dollars sur ses économies durement gagnées, il vit une annonce pour un travail au tarif horaire élevé dans les champs pétrolifères d'Alaska. Une aventure, un bon salaire et un dur labeur. Il savait comment travailler, il avait soif d'aventure et l'argent n'aurait pu mieux tomber.

Il se rendit donc au bureau de recrutement et avança ses mille derniers dollars pour payer à la fois son voyage et la possibilité de travailler. Ses nerfs se hérissèrent, mais il était emballé. L'Alaska proposait une aventure audacieuse qui l'appelait par son nom. Il investit tous ses jetons, tout son argent, sur la mise d'un travail bien payé. Il planifiait de travailler un an, d'économiser et de revenir pour prendre une sabbatique d'écriture. C'était un plan audacieux, bien raisonné, pour réaliser un rêve.

Il ne se réalisa jamais.

L'entreprise fit faillite. Ses mille derniers dollars piégés derrière les portes closes de la compagnie. Personne ne répondait au téléphone, aucune adresse

n'était listée et son argent avait disparu. Par la suite, il apprit que le propriétaire de l'entreprise s'était suicidé.

Au début, il fut sous le choc. Puis, il ressentit de l'incrédulité. Qui se transforma en colère. Et ensuite en panique. Et finalement en désespoir inéluctable.

Que faire maintenant ?

Toutes ces heures à écouter ses voisins à la maison se répandre en histoires à faire pleurer sur les difficultés de la vie ne l'avaient pas préparé à leur réalité. Il savait qu'il pouvait rentrer à la maison. Ses parents l'accueilleraient, même si c'était avec l'intolérable « je te l'avais bien dit » qui viendrait forcément.

Cependant, il en était incapable. Il ne pouvait pas rentrer à la maison. Il devait aller de l'avant. Il devait passer au travers. Il ne savait pas comment, il n'avait pas d'argent, et bien vite, il n'eut plus d'endroit pour dormir.

Les quinze années suivantes furent enlisées dans la pauvreté. Il fut sans abri pendant plusieurs mois, dormant sur les bancs d'église, les marches du bureau de poste de Dallas, à la bibliothèque municipale et sur les sièges de la gare ferroviaire.

La gare ferroviaire était l'endroit le plus pénible. Le travail sur les chemins de fer avait été la source de sa force initiale, de ses convictions, de ses imaginations fantasques, de son éthique de travail et de l'argent qu'il avait dépensé pour partir et revendiquer son aventure, sa réussite en tant qu'écrivain et sa chance de rendre les gens heureux. À présent, les rails ne faisaient que se moquer de lui. Ils ne disaient rien, mais ils le voyaient. Ils savaient qu'il avait échoué.

Il sombra plus durement et plus rapidement. Il regarda son âme, autrefois formidable bloc de marbre, se faire lentement buriner comme par la main d'un sculpteur insouciant et aveugle.

Il était au désespoir.

Il quitta la rue en économisant un peu d'argent grâce à de petits boulots journaliers, partit de la ville en « stop » et émigra à Houston. La grande ville était en plein essor à la fin des années 1970 et au début des années 1980. On pouvait décrocher un emploi manuel le matin, le quitter si on ne l'aimait pas et en trouver un autre l'après-midi.

C'est ce que fit l'écrivain rêveur. Il accepta d'innombrables emplois, certains

tellement inadaptés à sa nature qu'il pleurait en se rendant au travail. En cours de route, il épousa une femme aussi seule que lui. Ils ramèrent ensemble. Ils travaillaient à tour de rôle. Parfois, elle travaillait pendant qu'il écrivait. Elle devint alcoolique et il fallut l'hospitaliser, à la suite de quoi elle entreprit le long cheminement des réunions des Alcooliques Anonymes (AA) et de la guérison. Comme elle n'avait pas de permis de conduire, l'écrivain en herbe la conduisait presque à chaque réunion et y assistait. Ce fut une période cauchemardesque, mais ils s'accrochèrent.

Au fil des ans, l'écrivain fut publié. On produisit l'une de ses pièces de théâtre à Houston. Il ne fit pas d'argent, mais eut ainsi un avant-goût du succès. Il publia des articles de couverture dans des magazines nationaux. Ils rapportèrent peu, mais nourrirent sa confiance en lui. Il publia son premier livre en 1984. Il ne lui rapporta rien, mais représenta une étape personnelle.

À mesure qu'il s'entêtait à poursuivre son rêve, il eut quelques coups de chance. Il fit la connaissance de quelqu'un qui le présenta à un homme d'affaires fortuné. Il fut alors bien payé pour écrire en tant que « prête-plume » le livre de cet homme. Puis, Internet fit son apparition et il publia ses écrits en ligne. Les choses commencèrent à s'accélérer. Le succès se mit à venir à lui, petit à petit. Le soleil se mit à briller. À mesure que les années passaient, il devint plus connu, publia plus de livres et fut invité à participer à un film intitulé *Le secret*, film qui changea le monde.

Pourquoi ? Comment ?

Il n'y a pas d'impulsion dans les moments de désespoir les plus profonds, où nos âmes sont engluées dans une boue visqueuse, primordiale. Il n'y a pas de mouvement. Tout semble être emprisonné dans les ténèbres. Malheureusement, certains se décomposent dans ce désespoir intense.

Mais, autrement, qu'est-ce qui vous en sort ? Comment vous en échappez-vous ? Il faut une force surnaturelle, une force enfouie en soi. La même force qui anime le millionnaire éveillé. La même force que ce jeune homme a utilisée pour finalement s'en sortir et prospérer.

La passion. Le dessein. La mission.

Sa passion était d'être écrivain. Son dessein était de rendre les gens heureux. Conjugués, ils ont formé la mission de vie qui l'a finalement sorti de la boue. Il a fallu des années. Des années de travail, des années d'effort, des années de

persévérance.

Mais il y est parvenu. Il est devenu écrivain. Il a rendu des millions de gens heureux. Et, même si l'argent n'était pas son principal objectif, il a accumulé des millions ce faisant.

Quand il était pauvre à Houston, sa femme a un jour brisé un pot de sauce aux tomates qui était censé être leur repas spécial de la semaine. Il n'avait pas en poche le dollar qu'il fallait pour en acheter un autre.

À présent, il a des millions de dollars – assez pour acheter un océan de sauce s'il le voulait. Néanmoins, même avec sa prospérité, sa passion reste la même. Son dessein reste le même. Sa mission reste la même.

Il veut écrire et rendre les gens heureux. Il vit le credo du millionnaire éveillé.

Il voulait tirer profit de sa passion.

Il voulait en tirer profit en améliorant les choses.

Il voulait en tirer profit en aidant, servant, inspirant et transformant.

Et il l'a fait.

Aujourd'hui, il vit sa mission.

C'est mon histoire.

Je la raconte pour une simple raison : vous et moi, nous sommes de la même chair et du même sang. Nous partageons la même condition humaine. C'est sans importance que votre histoire soit comme la mienne ou pas. J'ai émergé des profondeurs de la pauvreté et du désespoir. J'ai vécu ce qu'il y a de pire. J'ai traversé la nuit noire de l'âme. Et me voici.

Mon chemin vers ce millionnaire éveillé en est un parmi tant d'autres.

À la personne qui n'a pas encore une vision claire de sa passion, de son dessein et de sa mission, je dis ceci : « Vous pouvez trouver votre chemin pour devenir un millionnaire éveillé. »

À la personne débordant de passion, animée d'un dessein, engagée dans une mission, mais qui n'a pas encore trouvé le moyen de la mettre en œuvre, je dis ceci : « Vous pouvez trouver votre chemin pour devenir un millionnaire éveillé. »

À la personne qui a essayé, essayé et essayé... et échoué, échoué et échoué à

donner vie à sa passion et son dessein, je dis ceci : « Vous pouvez trouver votre chemin pour devenir un millionnaire éveillé. »

À la personne qui vit déjà la prospérité financière, mais qui n'a pas la passion, le dessein et la mission, je dis ceci : « Vous pouvez trouver votre chemin pour devenir un millionnaire éveillé. »

Peu importe par quel chemin nous arrivons, le credo du millionnaire éveillé, le chemin du millionnaire éveillé et la vision du millionnaire éveillé sont là pour que nous en profitons.

Si nous nous rassemblions tous quelque part pour partager nos histoires, elles formeraient un méli-mélo fantaisiste et imprévisible. Néanmoins, peu importe notre point de départ, peu importe nos épreuves, peu importe nos passions, peu importe nos visions, le chemin pour devenir un millionnaire éveillé est un chemin que nous pouvons tous emprunter.

Parce qu'il est simple dans sa source même. Le chemin pour devenir un millionnaire éveillé n'est pas compliqué, mais il repose sur quatre piliers sur lesquels il doit être construit. Les voici :

1. Nous devons éveiller notre passion.
2. Nous devons définir notre dessein.
3. Nous devons mettre notre mission en œuvre.
4. Nous devons devenir plus hardis dans notre rapport à l'argent.

Chapitre 4

Qu'est-ce qui est réel ?

« L'argent n'est ni mon dieu ni mon démon.
C'est une forme d'énergie qui tend à faire de nous
plus que ce que nous sommes déjà,
que ce soit avide ou aimant. »

— Dan Millman

Notre compréhension de l'argent est une illusion. Nos suppositions concernant l'âme de l'argent sont fausses. Elles sont aussi stériles que le fait de tirer des balles dans les arbres d'un ennemi imaginaire que nous avons nous-mêmes inventé.

Le millionnaire éveillé sait que l'argent est neutre, mais qu'il est un instrument puissant entre de bonnes mains. C'est un instrument spirituel entre les mains du millionnaire éveillé.

Malheureusement, la guerre contre l'argent est comme un droit de naissance. Le paradigme schizophrène d'amour/haine est si ancré en nous que l'on pourrait penser qu'il est presque génétique.

Néanmoins, il ne l'est pas. Il est acquis. Notre éducation nous inculque un rapport dysfonctionnel à l'argent. Nous sommes saturés d'attitudes violentes à l'égard de l'argent. Elles sont renforcées en nous au quotidien par tous ceux qui nous entourent et partagent ces mêmes attitudes.

Nous n'entendons jamais quelqu'un qui n'a pas beaucoup d'argent exprimer pour celui-ci une estime et un respect naturels.

Cette relation toxique qui nous environne est tragiquement devenue un nouveau trait de la condition humaine.

Cela doit cesser. Cela doit cesser aujourd'hui. Et cela doit cesser avec nous. Parce que ce rapport toxique à l'argent n'est pas statique. Les générations plus

jeunes hériteront d'un rapport carrément dysfonctionnel. Tout comme les mauvais traitements physiques peuvent être transmis d'une génération à l'autre, simplement par l'exemple d'un parent, les attitudes à propos de l'argent sont elles aussi transmises. Tout ce qu'il faut, c'est qu'un enfant dise : « Non, je ne serai pas comme ça » pour tirer un trait sur cet héritage insidieux.

Cela doit cesser pour nous tous. Nous en sommes capables. Il y a des gens dans le monde qui ont prouvé que c'est possible.

Il y a des gens qui brisent ce cercle vicieux.

Il y a des gens qui voient les dommages collatéraux et se retirent du champ de bataille.

Il y a des gens qui trouvent un moyen de transformer leur rapport à l'argent.

Ce sont les millionnaires éveillés.

Ils sont nés dans le même monde et avec les mêmes rapports à l'argent que tous les autres. Ils ont écarté le voile toutefois et vu l'incroyable réalité de leur héritage : l'argent est neutre !

On a du mal à imaginer comment nous pouvons nous défaire de tous nos fantasmes sur la nature de l'argent et accepter qu'il soit neutre. Une façon de le faire consiste à imaginer comment l'humanité s'est organisée pour fonctionner avant l'invention des devises et à bien comprendre pourquoi celles-ci ont pu être inventées.

Jusqu'à 1 500 ans avant notre ère, tout l'argent se présentait sous forme de bétail, d'agneaux, de chèvres ou de porcs. L'argent « vivant » constituait la monnaie d'échange. Tout de suite après, les Phéniciens ont inventé l'argent en métal. Pour le rendre plus précieux encore, ce métal est devenu de l'argent, du cuivre et, bien entendu, de l'or. Plus tard encore, en 1656, Johan Palmstruch a inventé le papier-monnaie. Son invention n'a pas été immédiatement adoptée étant donné que les pièces de monnaie continuaient d'être respectées et exigées. Benjamin Franklin a grandement contribué à la suggestion que le papier-monnaie soit utilisé dans le commerce. À son époque, les devises ont donc été acceptées et sont devenues la norme aux États-Unis.

Avant les devises, il y avait deux types d'économie : l'économie de troc et l'économie de don.

Dans l'économie de troc, vous avez des chaussures, j'ai des fourrures. J'ai

besoin de chaussures et vous avez besoin de fourrures. Nous faisons l'échange. La valeur de cette transaction est donc sans équivoque. En effet, il n'y a pas d'étiquette de prix sur ces chaussures ni sur ces fourrures. Leur valeur est purement basée sur le besoin de chaque individu. C'est un échange égal tant que les deux articles sont désirés.

Dans un autre cas de figure, vous avez peut-être besoin de mes fourrures, mais je n'ai pas besoin de vos chaussures. J'accepte néanmoins vos chaussures en échange parce que je sais que je pourrai rapidement les troquer contre autre chose. C'est un échange simple, pour des raisons très fondamentales. Rien de malveillant. Rien de traître.

L'économie de don est beaucoup plus compliquée.

Pour s'assurer de prendre soin de tous les membres d'une communauté, les services et les produits sont donnés indépendamment du moment ou de la manière dont ils sont récompensés. C'est une culture qui dépend des coutumes et des normes sociales entourant le don.

Mais, même dans l'économie de don, nous voyons que l'on peut donner pour des motifs douteux. Par exemple, vous pourrez donner un cadeau seulement parce que vous vous attendez à en recevoir un en retour. Cela n'a rien à voir avec le soutien de la communauté en général et cela a tout à voir avec le fait de forcer un autre membre de la communauté à vous donner quelque chose en retour.

Il pourra aussi y avoir une sorte d'obligation d'offrir des cadeaux et des services à une lignée ou un groupe de parents en particulier, comme nous le ferions pour une famille royale. C'est un moyen de maintenir la réciprocité active entre un groupe et un autre... de garder la relation de don ouverte sur l'avenir.

Il y a aussi des formes de propriété dans l'économie de don. Dans le cas des terres, une propriété pourra être conservée par une famille ou une lignée. Il est simplement établi qu'elles possèdent les droits d'user de ces terres. Seuls certains membres de la communauté se voient accorder le droit d'utiliser la terre tandis que celle-ci reste aux mains des propriétaires d'origine.

De la même manière, une économie de don présente des exemples qui ressemblent beaucoup à ce que nous appelons la « propriété intellectuelle ». C'est comme un droit d'auteur sur un livre. Le livre pourra être vendu à des

individus, son contenu continuera toutefois d'appartenir à son auteur.

On comprend facilement pourquoi il peut être compliqué de négocier dans une économie de don, peut-être même aussi compliqué que dans le capitalisme actuel. Il peut y avoir des groupes puissants et d'autres qui ont moins de pouvoir. Il peut y avoir des gens qui ont plus de biens et d'autres qui en ont moins. Par ailleurs, et c'est important, les dettes sont aussi très réelles.

Examinons néanmoins les croyances derrière tout cela.

Si nous étions dans une économie de troc et que nous tentions de mettre nos problèmes sur le dos des articles à échanger, comme les chaussures ou les fourrures, ce serait absurde.

Affirmerions-nous que « les fourrures sont la racine de tous les maux » ?

Si nous étions dans une économie de don, dirions-nous que « le don d'un cadeau est le grand destructeur » ?

Bien sûr que non. Alors, qu'est-ce que ou qui devrions-nous *blâmer* pour nos problèmes dans la vie ?

Peut-être qu'ils n'ont absolument rien à voir avec l'argent.

L'une des premières occurrences de monnaie d'échange rapportées dans l'histoire fut l'obsidienne d'Anatolie, un matériau brut utilisé pour façonner les outils à l'âge de pierre, distribuée aussi tôt que 12 000 ans avant notre ère.

L'utilisation de la monnaie d'échange est ancienne à ce point.

Le papier-monnaie tel que nous le connaissons est né en Chine au XI^e siècle sous la dynastie des Song. Les marchands et grossistes chinois voulaient éviter de trimballer des sacs de monnaie de cuivre pour effectuer d'importantes transactions commerciales et ont donc entrepris d'utiliser des billets de papier pour représenter la monnaie lourde.

Intéressant que cette simple solution à un problème soit devenue la source de l'un de nos plus grands ennemis et de nos plus grandes histoires d'amour.

L'argent n'est pas la racine de tous les maux. L'argent est la solution à un phénomène naturel... l'échange de biens et la « reconnaissance de dettes ». Vous avez quelque chose que je veux, j'ai quelque chose que vous voulez – travaillons ensemble. Je vous offre ce service tout de suite, mais j'aurai besoin de quelque chose en retour.

Alors, comment cela s'est-il transformé en ce rapport conflictuel et compliqué que nous avons avec l'argent de nos jours ? Cela n'a rien à voir avec l'argent et cela a tout à voir avec les gens.

Quand des individus animés d'intentions douteuses ont vu comment l'argent pouvait devenir un moyen de contrôle, nous avons commencé à voir apparaître notre rapport compliqué.

J'ai l'argent, pas vous.

Je vous paie, donc vous m'appartenez.

Vous m'êtes redevable.

Je veux ce que vous avez.

Il y a un point essentiel, important et instructif que nous devons tous saisir.

La corruption spirituelle et morale a commencé bien avant l'apparition de l'argent tel que nous le connaissons. Des membres de notre espèce ont convoité le pouvoir, la domination et le luxe des milliers d'années avant l'invention du papier-monnaie.

Ce sont des traits de caractère humain, des défauts humains, des déséquilibres humains. L'argent n'était qu'un moyen que des individus rusés, animés d'intentions douteuses, ont compris comment « exploiter » pour faire avancer leurs propres intérêts. Entre la toute première trace rapportée de la monnaie d'échange, environ 12 000 ans avant notre ère, et le moment où la célèbre citation « L'amour de l'argent est la racine de tous les maux » a été écrite en 62 de notre ère, il doit y avoir eu beaucoup de comportements discutables.

Or nous voyons ici un secret caché au cœur de l'instrument du millionnaire éveillé.

L'argent est neutre.

Une fois que l'argent ne nous domine plus, une fois que nous ne contrôlons plus l'argent, une nouvelle page est tournée pour qu'un changement monumental se produise. Alors naît l'occasion opportune et bien des choses auparavant impossibles deviennent possibles.

Cela peut être fait. Nous devons le faire une fois pour toutes.

Pour cela, nous devons nous initier de nouveau à l'argent.

Nous devons regarder très loin dans l'âme de l'argent et comprendre qu'il n'a

pas d'âme. Il est incapable d'avoir une âme. Ce n'est qu'un objet. C'est nous qui lui donnons son âme. Notre âme.

L'argent est neutre.

L'argent est un récipient vide qui attend d'être rempli. Rempli de quoi ?

De nos intentions. Notre mission. Notre passion. Notre âme.

Le millionnaire éveillé comprend que l'argent est un instrument permettant d'avoir un impact positif. Et nous avons besoin de plus d'impacts positifs en ce monde.

Cela veut dire que nous avons individuellement besoin d'un nouvel éveil intérieur qui nous fait comprendre que ce qui est considéré comme notre maître menaçant est destiné à devenir un instrument-ressource que des gens de bien utilisent pour accomplir des missions passionnées.

Voilà ce que nous devons défendre. À partir de maintenant et jusqu'à la fin de nos vies. Nous devons reconnaître que ce que nous avons devant nous est, à bien des égards, la plus puissante force au service du bien que nous ayons à notre disposition.

Chapitre 5

Les intentions contraires

« Il y a une sorte de snobisme spirituel à croire que
l'argent n'est pas nécessaire au bonheur. »

— Albert Camus

Notre guerre contre l'argent ne se déroule pas uniquement dans nos esprits conscients. En fait, elle est en grande partie motivée par nos esprits subconscients et inconscients.

Nous avons, enfouis profondément en nous, les habitudes acquises, les points de vue, les schémas et les jugements dont nous avons hérité. Ceux-ci se transforment en un monstre qui se dresse sur notre chemin : blocages, croyances limitatives et intentions contraires.

Consciemment, vous voulez une chose : l'argent.

Inconsciemment, vous voulez autre chose : l'argent est trop mauvais, alors tenez-le loin.

Comme l'inconscient est plus grand, plus audacieux, plus fort et que c'est lui qui mène, ce qu'il croit l'emportera.

Nos blocages mentaux pourront être que nous sommes même incapables de nous imaginer dans un état d'abondance éveillé.

Ils pourront être que nous sommes même incapables d'envisager un nouveau rapport à l'argent ou une vérité nouvelle à propos de sa neutralité essentielle.

Ils pourront être que nous ne croyons pas du tout en un monde où nous serions libres du contact malfaisant de l'argent.

Peu importe que nous soyons capables de le comprendre et d'accepter ces possibilités. Si nos esprits subconscients ne sont pas ouverts aux possibilités, ils finiront par remporter la guerre.

Nos croyances limitatives pourraient nous persuader secrètement que nous n'avons pas le courage, la volonté ou l'énergie d'aller au bout de nos idées pour mener à terme nos passions sincères.

Elles pourront prendre la forme d'un doute subconscient instantané quand nous ne faisons que considérer la possibilité d'avoir une source abondante d'argent dans nos vies.

Elles pourront être la culpabilité perpétuelle d'avoir échoué, échoué et échoué encore, sans réussir à nous tailler notre propre chemin vers le succès.

Elles pourront être de solides objections à un monde où nous pourrions être guidés par une passion, un dessein ou une mission, pour ne rien dire de les voir soutenus par le pouvoir que nous investirons dans l'argent.

Les intentions contraires pourront prendre la forme d'un auto-sabotage persistant, nos esprits subconscients faisant des dégâts à notre insu à travers la procrastination, l'hésitation ou la retenue.

Pourquoi voudrions-nous nous empêcher de réussir ou faire obstacle à l'abondance ?

La peur est une possibilité très simple. Peur de l'inconnu. Peur des nouvelles responsabilités. Peur du succès. Peur de l'échec. Peur de l'embarras. Peur de tout ce qui n'est pas la cage dans laquelle nous avons vécu toute notre vie, parce que nous la comprenons si bien et qu'elle nous semble sécuritaire.

Nous pourrions même avoir un désir secret, sombre et profond de faire de l'argent pour pouvoir faire preuve de la même cruauté et du même despotisme que nous avons vécus aux mains de ceux qui détenaient le pouvoir financier.

Quels que soient les blocages mentaux, les croyances limitatives et les intentions contraires qui montent la garde en nous, nous devons comprendre que la simple affirmation : « Je vais changer d'idée » n'aura pas toujours de résultats. En fait, elle n'en a généralement pas. Nos esprits subconscients n'aiment pas notre désir de changer et y résistent.

Quand nous nous retrouvons à tirer du fusil sans relâche dans un épais brouillard, nous devons nous taper sur l'épaule, nous dire de déposer notre arme et prendre un peu de recul pour voir la vérité de la guerre dans laquelle nous sommes engagés.

Nous devons transcender ces barrières en optant pour de nouvelles approches.

Cela commence par la toute première cause de nos barrières subconscientes. Elle s'adonne à être l'une des plus grandes causes de notre guerre contre l'argent.

Nous avons le sentiment d'être des victimes.

Nous sommes les victimes de forces extérieures.

Nous sommes les victimes de forces que nous ne pouvons pas conquérir.

Nous sommes les victimes de circonstances que nous ne pouvons pas contrôler.

Mais, le sommes-nous vraiment ? Sommes-nous vraiment à ce point disposés à renoncer aussi facilement à notre pouvoir ?

Quand nous vivons et agissons en victimes, nous renonçons à la gouverne de nos vies et de nos destins.

Nous ne pouvons pas transformer notre rapport à l'argent parce que nous sommes les victimes d'un vaste réseau d'oppression financière.

Nous ne pouvons pas échapper aux problèmes financiers parce que nous sommes les victimes de nos dettes, de nos factures et de nos responsabilités.

Nous ne pouvons pas devenir des millionnaires éveillés parce que nous sommes les victimes de nos vies difficiles et de nos dures épreuves.

Ou du moins, c'est ce que nous nous disons.

Rester victime équivaut à fermer boutique et à rentrer chez soi.

Nous avons renoncé à notre pouvoir. Nous avons admis que nous sommes à la merci des ficelles de marionnette fixées à nos bras et à nos jambes. Nous n'avons aucun libre arbitre parce que nous sommes les victimes prisonnières d'une cage que nous n'avons pas conçue et dans laquelle nous n'avons jamais accepté d'entrer.

Quelle idée invalidante et frauduleuse ! Presque aussi invalidante que ce rapport misérable à l'argent que nous devons changer.

« C'est comme ça » est un mantra de victime. Il laisse peu de place à l'espoir, au changement ou à l'action.

Les gens le disent pour hausser les épaules et se soumettre à ce qu'ils croient être une réalité immuable.

Qu'est-ce qui serait mieux que de penser ou de dire : « C'est comme ça » ?

Il m'est venu en un éclair d'inspiration que la phrase suivante serait plus juste et plus valorisante : « C'est ce que vous acceptez. »

Autrement dit, la réalité est ce que vous *acceptez*.

« C'est ce que vous acceptez. »

Quelqu'un m'a demandé ce que je pensais de ceci : « C'est ce que je décide. »

Décide pourrait convenir sauf que ce n'est pas tout à fait vrai.

Deux de mes amis sont décédés en moins d'une semaine, l'un, de façon totalement inattendue.

Si je pouvais *décider*, je déciderais de les laisser vivre.

Je ne peux pas faire cela, mais je peux *accepter* leur disparition.

« C'est ce que j'accepte. »

Au lieu de dire : « C'est comme ça », dites : « C'est comme ça *pour le moment* et je suis en train de faire quelque chose à ce sujet ! », puis dites ce que vous voulez, pas ce à quoi vous vous soumettez, et agissez pour faire de votre nouvelle intention votre nouvelle réalité.

La soumission est un geste hautement spirituel lorsque vous vous soumettez à vos idéaux les plus élevés ; c'est un pauvre geste issu d'une attitude de victime quand vous vous soumettez à des conditions que vous n'aimez vraiment pas.

Je vais répéter ce que je viens de dire : la soumission est un geste hautement spirituel lorsque vous vous soumettez à vos idéaux les plus élevés ; c'est un pauvre geste issu d'une attitude de victime quand vous vous soumettez à des conditions que vous n'aimez vraiment pas.

Il y a tant de gens parmi nous qui se mentent avec des phrases qui ont l'air a priori innocentes – « c'est comme ça » en est une – au lieu de regarder plus loin pour voir ce qu'elles cachent.

Je ne suis pas en train de vous suggérer de nier la réalité ou les faits devant vous ; par contre, je dis qu'accepter les faits comme s'ils étaient un verdict définitif est une piètre décision.

En acceptant ce que je ne peux pas changer, je continue de vivre dans une réalité consensuelle tout en reconnaissant le pouvoir que me confère

l'acceptation.

C'est un peu comme le célèbre conseil connu sous le nom de « prière de la sérénité » : « Mon Dieu, donne-moi la sérénité d'accepter les choses que je ne puis changer, le courage de changer les choses que je peux et la sagesse d'en connaître la différence. »

Bien que la plupart des gens associent cette fameuse prière aux AA, elle vient en fait d'un combat contre le mal en politique.

Selon Susan Cheever, « [...] on pourra être étonné d'apprendre que la prière a été conçue à l'origine non comme un antidote à l'alcoolisme, mais en réponse au fléau barbare de l'Allemagne nazie qui a menacé la civilisation elle-même durant la Seconde Guerre mondiale. Écrite durant les heures les plus sombres de la guerre par le théologien Reinhold Niebuhr, un Germano-Américain issu de la première génération d'immigrants allemands, la prière résumait la terrible situation délicate que vivaient Niebuhr et ses compatriotes allemands antinazis émigrés aux États-Unis, à l'abri des persécutions, mais impuissants à intervenir contre Hitler ».

La sagesse d'en connaître la différence est la clé. Trop de gens parmi nous renoncent avant de vérifier. Nous ne nous servons pas de notre sagesse.

Un meilleur conseil encore nous vient d'une comptine de *Ma mère l'Oye*, datant de 1695 :

« À tous les maux sous le soleil
Il y a un remède, sauf à la mort ;
S'il y en a un, tente de le trouver ;
S'il n'y en a pas, n'en fais pas de cas. »

Au moins, avec ce nouveau slogan, vous pouvez avoir le sentiment d'avoir le choix. Si vous n'êtes pas acculé au pied du mur, vous pouvez choisir d'envisager les options ou choisir de vous soumettre. D'une façon ou d'une autre, vous obtenez de *choisir* ce que vous acceptez.

Remarquez que cette nouvelle phrase vous donne plus de pouvoir ; bien entendu, vous pourrez vous en servir ou pas. La création de votre propre réalité est une question de choix et de perception consciente. Je suis certain que vous prendrez la bonne décision d'être le plus possible en possession de vos moyens.

La décision de vous en servir dépendra de ce que vous acceptez – mais remarquez que cette décision vous revient entièrement. « C'est ce que vous

acceptez. »

Pourquoi restons-nous victimes ? Pourquoi nous entêtons-nous et insistons-nous autant pour accepter ces prétendues chaînes et ne rien faire ?

Parce que nous avons pris nos aises. Trop pris nos aises.

Non, il n'est pas facile de nous battre et nous n'aimons pas cela. En théorie, évidemment, nous voulons évoluer pour dépasser ces combats. Nous sommes des créatures résilientes et adaptables, toutefois. Nous nous plaignons peut-être, mais nous nous sommes adaptés à cette vie de victime. Nous connaissons nos limites. Nous sommes à l'abri du monde extérieur.

Nous devons comprendre que le fait de nous dépasser pour atteindre quelque chose de nouveau fera naître un malaise en nous, justement parce que c'est nouveau.

Chaque fois que vous quitterez votre zone de confort, vous vous sentirez inconfortable. C'est évident, n'est-ce pas ? Quoi qu'il en soit, l'inconfort n'est pas un signe de ne pas continuer d'avancer. Il veut simplement dire que vous quittez le connu pour l'inconnu. Vous quittez vos limites confortables, visibles et invisibles pour entrer dans le pouvoir, la richesse et le bonheur illimités.

Le seul moyen d'y parvenir est d'accueillir l'inconfort. Après tout, ce n'est pas une menace à votre survie. C'est juste un pas en dehors de votre zone de confort. Ce n'est rien de plus que cela. Ce n'est rien que vous deviez craindre. En fait, le sentiment d'inconfort devrait être et peut être un signe que vous progressez.

Par ailleurs, il y a une autre prise de conscience à faire ici : nous sommes à l'abri du besoin d'assumer la responsabilité. Et c'est là que se trouve le remède, justement : assumer la responsabilité.

Peu de décisions conscientes ont le pouvoir d'opérer des miracles dans l'esprit subconscient et inconscient. Peu d'actions conscientes peuvent ouvrir une faille dans une zone de notre esprit qui reste largement hors de portée. Il faut souvent une reprogrammation subconsciente comme l'hypnose pour dissoudre ces obstacles subconscients. Ou bien des exercices de profond nettoyage mental pour les miner petit à petit.

Néanmoins, le simple fait d'assumer la responsabilité peut exercer un puissant effet thérapeutique.

Quand nous assumons la responsabilité... quand nous nous tenons dans le

silence de nos vies et acceptons, humbles et muets, la responsabilité de tout ce que nous sommes, cette décision imprègne notre être, notre âme et tout le reste. C'est qu'assumer la responsabilité équivaut à nous réapproprier notre pouvoir. C'est reconnaître que même lorsque des forces extérieures exercent une pression sur nous, nous ne sommes pas obligés de souffrir dans notre âme ou nos émotions. C'est notre choix.

Voici une autre histoire vraie.

Un homme commença à apprendre à jouer du piano à quatre ans. Il avait un talent inné. Pourtant, sa main gauche n'était en rien comparable à sa main droite. Celle-ci était deux fois plus rapide, deux fois plus habile, deux fois plus sensible. Cependant, il poursuivit ses études en jazz à la New School et obtint son diplôme en ayant une toute nouvelle perspective sur la musique et l'improvisation.

Quelques années plus tard, à 24 ans, il dînait avec ses parents à New York. Il leur parla de certaines réflexions qui lui étaient venues récemment à propos de ce vieil obstacle dont il n'avait jamais parlé, avec sa main gauche, surtout quand il jouait du piano.

Ses parents lui avouèrent qu'il était né avec une légère paralysie cérébrale, ce qui avait rendu tout son côté gauche plus faible que son côté droit.

La révélation était de taille. Pourquoi ne lui avaient-ils rien dit bien avant ? Ils ne voulaient pas qu'il se perçoive comme étant affligé d'un handicap ou même d'un petit désavantage. En effet, il avait passé sa vie à travailler sans relâche sur la qualité pianistique de sa main gauche et à découvrir des manières de compenser sa faiblesse.

Aujourd'hui, il la voit comme un cadeau. Sa main gauche ne sera jamais sa main droite. Elle n'aura jamais l'élégance, le toucher ou l'ampleur de mouvement de cette dernière. En revanche, sa main droite n'aura jamais la personnalité, le côté bizarrement fanfaron et le *swing* un peu balourd que sa main gauche irradie.

En fait, personne autour de lui n'aura jamais une main gauche comme la sienne et personne ne jouera de la musique selon la même approche. Il voit cela comme un cadeau, pas un handicap. Son nom est Mitch Van Dusen : c'est l'un de mes amis. Il mène une vie inspirée et m'aide dans ma mission de transformer les gens en millionnaires éveillés.

Certains sont nés avec des malformations congénitales beaucoup plus handicapantes que la sienne. Pourtant, ils sont nombreux à faire le choix de vivre aussi pleinement que n'importe qui. Les qualifier de miracles est une insulte à leur incroyable volonté de défier les attentes de leur corps et de leur esprit.

Un autre homme a eu un accident avant d'atteindre cinq ans et a perdu 80 % de sa capacité auditive. En dépit du mal qu'il a eu à grandir en affrontant les moqueries des autres enfants et en étant considéré par les adultes comme un enfant lent ou attardé, il a fini par acquérir une grande célébrité et une grande fortune. Il est devenu une vedette de cinéma, un culturiste inspirant et un conférencier. Aujourd'hui, nous connaissons Lou Ferrigno grâce à son personnage de l'incroyable Hulk.

Ces individus n'ont pas succombé à la mentalité de victime comme tant d'autres avec des problèmes beaucoup moins graves le font avec une facilité aussi obligeante.

Vous avez peut-être, vous aussi, ce que vous percevez comme une limite physique ou mentale. Cependant, elle n'a pas à vous arrêter ni même à vous ralentir. Vous pouvez l'utiliser, l'estimer, la respecter et même l'aimer.

Pensez à ceux qui sont nés avec tous les avantages que vous pouvez imaginer. La santé, la beauté, l'argent. Certains se sentent prisonniers de ces merveilleuses conditions de vie. Craignant que leurs parents ne jugent leurs passions trop humbles, ils ont le sentiment d'être obligés de répondre aux attentes parentales en reprenant l'entreprise familiale. Ils passent eux aussi à côté du potentiel qui est le leur et *blâment* le reste du monde pour cela.

Assumons notre responsabilité.

Noyons le statut de victime dans les rapides assourdissants de nos convictions personnelles.

Admettons à jamais que toutes les plaintes, toutes les justifications, ne sont que des excuses, rien de plus.

Ne succombons plus jamais à l'idée ridicule que nous n'avons pas de pouvoir.

Nous avons tout le pouvoir dont nous pourrions avoir besoin. Nous avons le pouvoir d'assumer notre responsabilité. Nous avons le pouvoir de rejeter le statut de victime que nous avons appris à accepter.

Nous ne sommes pas les victimes de l'argent ; nous sommes les maîtres de

notre cause spirituelle et l'argent est notre allié.

Nous ne sommes pas les victimes des dettes et des factures ; nous sommes les bénéficiaires des services, des biens et des occasions opportunes qui ont enrichi nos vies.

Nous ne sommes pas les victimes de l'ici et maintenant ; même s'il faut du temps et de la patience, nous avons le pouvoir de surmonter tous les obstacles, tous les défis et tous les blocages qui cherchent à nous décourager.

Nous ne sommes pas des victimes ; nous sommes les auteurs de l'histoire de notre vie.

Nous sommes les défenseurs de l'argent spirituel.

Nous sommes les millionnaires éveillés en herbe.

Chapitre 6

La formule

« La Terre nous fait payer pour ce qu'elle nous donne,
Le mendiant paie des impôts pour avoir un coin où mourir,
Le prêtre est payé pour venir nous confesser,
Nous marchandons pour les tombes où nous gisons ;
Toutes choses se vendent dans "l'entrepôt du Malin",
Chaque once de rebuts vaut son pesant d'or ;
Nous payons de nos vies pour un chapeau et des cloches.
Nous achetons des rêves en besognant de toute notre âme,
Seul le ciel nous est offert gratuitement,
Il n'y a que Dieu que nous pouvons avoir à la demande,
Aucun prix n'est fixé sur l'été somptueux ;
Le nouveau venu le plus pauvre peut avoir son mois de juin. »

— James Russell Lowell, *The Vision of Sir Launfal*,
1848 (traduction libre)

Que se passe-t-il quand nous décapons et liquidons les saletés de la mentalité de victime qui se sont accumulées en nous ?

Nous nous sentons en possession de nos moyens.

Nous vivons un profond changement, de l'impuissance à l'ancrage. La mainmise sur notre destinée, sauvée par des milliers de négriers, à qui nous avons remis notre pouvoir.

Il est difficile d'accepter le fait d'avoir vécu en victime durant des années et des années. Personne n'aime ouvrir les yeux et reconnaître dans quelle mesure il a renoncé à une grande partie de lui-même. De plus, il peut être incroyablement pénible de voir enfin à quel point la mentalité de victime a profondément imprégné tous les aspects de nos vies.

Pourtant, le tranchant de ce malaise s'en trouve émoussé dès que nous assumons la responsabilité, car nous nous retrouvons en possession de nos moyens et nous voyons apparaître un nouveau monde de possibilités.

Nous avons alors le pouvoir de découvrir, d'admettre ou de transformer... notre mission.

Nous avons touché à la passion, au dessein et à la mission. Il est important de les comprendre.

La passion est un amour profond ou un profond désir pour quelque chose.

Le dessein est un but, un objectif (et parfois, mais pas toujours, notre raison d'être).

La mission est un dessein viscéral qui s'accompagne d'une passion. C'est notre apostolat. Notre vocation. C'est ce que nous faisons.

Passion + but = mission

Ce mot – *mission* – est intimidant. Quelles sortes d'idées le concept de la mission fait-il venir à l'esprit ? Dans un film, la mission consiste à sauver le monde du méchant. Dans le cas d'une mission de la vie réelle, nous pourrions penser à une cause très noble, comme rebâtir des maisons dans une région ravagée par un ouragan, envoyer des gens sur Mars ou trouver un remède contre le cancer.

De grandes choses. Des choses importantes. Des choses qui laissent pantois.

Nous devons comprendre que des missions d'envergure de ce genre sont accomplies par la combinaison de milliers sinon de millions d'individus œuvrant chacun de leur côté à des missions précises et beaucoup moins imposantes. Il n'y aura pas une seule et même personne qui sera responsable d'éradiquer le cancer. Le remède viendra de l'aboutissement d'innombrables études, inventions, recherches et tâtonnements en marche à travers le monde.

Un jour, un remède en viendra à exister et, même si un groupe pourra se voir attribuer le mérite de la découverte ultime, l'humanité aura à remercier tous ceux qui ont travaillé à l'atteinte de ce but capital.

La vérité est que cette mission, à l'échelon de l'individu, peut être incroyablement simple et vient d'abord d'une passion.

La passion

La passion est l'endroit où naît en nous le millionnaire éveillé.

La passion est facile à cerner. C'est ce que nous aimons. Nous aimons nous y

adonner. Nous aimons l'étudier. Nous aimons y penser. Nous aimons en parler.

Quand quelqu'un met le sujet sur le tapis dans une rencontre, nous avons le sentiment d'avoir enfin trouvé un interlocuteur avec qui avoir une vraie conversation. Nous créons des liens interpersonnels autour de nos passions partagées. Parfois, c'est en établissant ce lien que nous rencontrons nos meilleurs amis ou nos compagnons de vie.

Notre passion nous rend heureux.

Notre passion nous enchante.

Notre passion peut être de réparer des voitures. Cuisiner des repas exquis. Bricoler de l'électronique. Faire de la céramique. Jouer au golf. Guérir par les mains. Faire de la plomberie. Conduire un taxi. Goûter des bières de partout au monde. Innover à travers la planète. Les chats. Les chiens. Les lézards. Les flamants roses. Les ornements de jardin. Les châteaux irlandais. Les jardins anglais. Faire du parachutisme. Piloter des avions. Faire voler des avions télécommandés. Les voitures volantes. L'entraînement de culturiste. Les marathons. Les *scrapbooks*. Les livres. Les applis. La gastronomie. Les tours de magie. La méditation.

Tout est permis. Tout compte. La passion est à l'abri du jugement. Par ailleurs, toute passion peut être transformée en profit grâce à la pensée créatrice.

Personne ne peut regarder nos passions de haut. Elles sont à nous et à nous seulement. Elles viennent de loin en nous, pour des raisons que nous sommes les seuls à pouvoir comprendre.

Nous devons épouser notre passion. Nous devons la proclamer fièrement. Porter des t-shirts qui la révèlent !

La passion est ce qui fait progresser le millionnaire éveillé à travers chaque étape d'une mission, avec une joie, une excitation et un enthousiasme sans mélange. Sans passion, il n'y a pas de mission, pas de cheminement. Il n'y a pas de dessein sans passion.

Le dessein

Chaque passion révèle un problème. Quand nous aimons passionnément une chose, nous voulons la comprendre sous toutes ses coutures. Inévitablement, nous découvrons l'un des aspects suivants à son sujet :

- Il manque quelque chose à notre passion. Pas d'ouvrage sur un type précis de [x]. Il faut qu'il existe un site Internet sur [x]. Ne pourrait-il pas y avoir un programme connexe à [x] qui pourrait faire [y] ? J'ai toujours voulu [x]. Je n'arrive pas à trouver de renseignements sur [x].
- Notre passion a un défaut ou une faiblesse. Elle pourrait être améliorée. Elle pourrait être mieux. Elle est trop lente. Elle est trop rapide. Elle est trop difficile. Elle est trop facile. Elle est statique. Il n'y a eu aucune innovation récente sur [x]. [X] a besoin de renaître.

Notre dessein naît donc souvent de ces problèmes. Or, il y a une solution à tous les problèmes. Tout commence par cette simple question, « Et si ? ».

« Et si ? » est une question très efficace lorsqu'elle est posée de la bonne manière. La plupart des gens s'en servent pour mettre en scène des scénarios malheureux dans leur tête : « Et si j'échoue ? Et si mon idée est un fiasco ? Et si je n'arrive pas à le faire ? Et si je suis l'exception à la règle ? »

Mindy Audlin, auteure de *What If It All Goes Right ?*, surnomme ces questions des « éteignoirs ». Ce que vous voulez, c'est poser des « Et si ? » qui allument : « Et si je réussis ? Et si mon idée est la meilleure ? Et si mes prochains pas sont les tournants à célébrer dans ma vie ? »

Les questions « Et si ? » peuvent servir à imaginer des solutions. Dans son livre *Not Impossible*, Mick Ebeling décrit en détail des anecdotes inspirantes sur la manière dont il a inventé des solutions en un temps record en disant qu'il trouverait un moyen quand il n'en existait aucun. Il est célèbre pour avoir créé des mains prothétiques pour les victimes de guerre en produisant des membres avec une imprimante 3D.

Lorsque Mitch Van Dusen et moi nous réunissions pour discuter des idées du manifeste éveillé, nous nous relançons mutuellement avec des questions « Et si ? » pour créer un mouvement et une mission. Notre travail est devenu plus qu'un livre ou un produit en ligne ; il est devenu un mouvement motivant, passionné, totalement impétueux et inspirant.

Tout cela parce que nous avons posé des questions « Et si ? » ainsi que leur corrélat, « Qu'est-ce qui serait mieux ? ».

Chacune de ces questions « Et si ? » représente un dessein né d'une passion. Chacune a été actualisée dans la réalité. Chacune, peu importe à quel point elle

était banale, simple ou grande, a changé le monde à jamais et chacune sera enrichie pour les générations futures. C'est ainsi qu'une mission est créée.

Une mission apporte un changement positif à travers un dessein précis, motivé par la passion.

Le millionnaire éveillé a une mission animée par sa passion.

Votre mission vous appartient et vous est propre. Il pourra s'agir d'être la meilleure mère pour vos enfants, le meilleur plombier de votre ville, de lancer une entreprise qui transforme des vies, de mettre en marché une invention qui purifie l'eau, transforme l'énergie solaire en essence pour automobiles, ou n'importe quoi d'autre. Elle est à vous et à vous seulement.

Votre mission est motivée par votre passion. Peu importe ce que vous aimez, ce qui vous tient à cœur, c'est ce que vous transformez en mission personnelle. À mesure que vous lirez ces mots et méditez sur votre vie, tout deviendra clair.

Poursuivons.

Chapitre 7

Le miroir

« Le manque d'argent est la racine de tous les maux. »

— George Bernard Shaw

La passion, le dessein et la mission sont les forces souveraines du millionnaire éveillé.

Nous ne connaissons pas, pour la plupart, la vraie profondeur de notre réservoir de passion et nous ne comprenons pas non plus ce que nous pouvons faire avec notre passion.

La passion est une force créatrice. Elle peut être harnachée et canalisée de myriades de manières. C'est la force qui sous-tend tous les gestes que fait le millionnaire éveillé parce qu'elle fournit la direction, la concentration, l'objectif et, en fin de compte, la mission pour ce que nous créons dans ce monde, pour l'impact que nous avons.

Demandez à n'importe quel individu animé d'une mission ce dont il a absolument besoin pour rendre sa vision réelle et tous vous répondront la même chose.

Une femme entreprend d'écrire un recueil de nouvelles.

Un homme entreprend de créer de nouvelles possibilités de logements abordables.

Une femme entreprend de bâtir une école pour filles en Afghanistan.

Un homme entreprend de cultiver une espèce d'orchidée rare.

De quoi ont-ils tous besoin pour mener leur mission à bien ?

Ils ont besoin d'argent. Ils ont besoin d'argent pour toutes les choses dont ils auront besoin. Ils ont besoin d'argent pour les fournitures. Ils ont besoin d'argent pour les bureaux. Ils ont besoin d'argent pour l'équipement. Ils ont besoin

d'argent pour la publicité. Ils ont besoin d'argent pour construire. Ils ont besoin d'argent pour leurs employés. Ils ont besoin d'argent pour mener leur mission à bien, exactement comme un bâtisseur a besoin de briques. Ils ne peuvent pas agir sans argent et ils ont aussi besoin d'argent pour vivre.

En réalité, ils ont besoin de *créativité* et non d'argent. Ils croient juste qu'ils ont besoin d'argent. Comme la majorité des gens le croient aussi, mais poussons plus loin cette pensée.

Le fait de vous lancer dans une mission est un investissement de votre temps, de votre énergie, de tout votre être. Beaucoup de gens se lancent dans une mission tout en occupant un emploi de jour, ou font de l'argent par un moyen qui n'a rien à voir avec leur mission, mais il est difficile d'y arriver en recourant à cette méthode.

Nous sommes nombreux à être en conflit avec l'idée que nous ne méritons pas d'être payés pour faire ce que nous aimons. Or cette idée est un fantasme. Une autre fausseté implantée dans nos esprits.

Nous méritons tous d'être payés pour faire ce que nous aimons. Nous méritons tous d'être payés pour apporter quelque chose de bon dans ce monde. Après tout, vous avez des factures à payer, comme moi. Vous devriez demander un juste paiement pour votre travail de manière à pouvoir payer pour vos besoins. Je devrais demander d'être payé pour le mien de manière à pouvoir payer pour mes besoins. C'est un échange équitable d'énergie, payé en raison d'un respect mutuel – et c'est beaucoup plus facile que d'échanger des chèvres contre des chaussures.

Vous remarquerez aussi qu'une grande confusion mentale règne ici. D'un côté, quand vous en arrachez, tout ce à quoi vous pensez est que vous voulez avoir de l'argent. Cependant, quand vous finissez par en avoir, vous vous en faites à propos de ce que les autres pensent et vous vous demandez si vous en avez trop et si vous êtes corrompu.

Peu de gens reconnaissent ce tiraillement mental : ils cherchent l'argent quand ils n'en ont pas parce qu'ils en ont besoin ; ils le fuient quand ils en ont parce qu'il suscite des pensées comme quoi il est mauvais. Pas étonnant que tant de gagnants à la loterie finissent sans le sou après peu de temps. Leurs croyances nuisibles inconscientes sur l'argent l'ont emporté.

En tant que millionnaires éveillés, nous sommes plus avisés.

En effet, de ce point de vue, nous voyons la vraie nature de l'argent. C'est simplement un miroir. Il reflète ce que vous croyez. En soi, l'argent est dénué de sens – c'est nous qui projetons un sens dans l'argent.

Si nous changeons notre rapport à l'argent, si nous transformons notre compréhension de l'argent, si nous voyons la véritable nature de l'argent, si nous dissolvons nos peurs et nos rancœurs concernant l'argent, alors soudainement nous pouvons le prendre, le tenir dans nos mains et comprendre cette vérité élémentaire : l'argent est neutre... jusqu'à ce que nous lui donnions un sens.

L'argent est un instrument pour diriger, anoblir et mener à bien notre mission, mais nous devons aller plus loin. C'est une chose de recadrer l'argent dans nos esprits conscients. Nous pourrions jouir de l'excitation d'imaginer de nouveau ce qui est possible quand nous exerçons le pouvoir spirituel de l'argent. Nous pourrions imaginer les myriades de moyens grâce auxquels nous pourrions remplir ce récipient vide de nos intentions personnelles. Nous pourrions embrasser ce nouveau rapport à l'argent tout en évoluant vers un plus grand éveil, mais ce n'est qu'un début.

Chapitre 8

La mission

« N'estime l'argent ni plus ni moins qu'il ne vaut :
c'est un bon serviteur et un mauvais maître. »

— Alexandre Dumas fils,
préface de *La dame aux camélias*, 1848

Walt Disney a dit un jour : « Je veux faire de l'argent avec mes films pour pouvoir continuer à faire des films. »

Notez la pureté de l'affirmation. Elle établit sa mission. La mission de son âme. L'argent est secondaire. L'argent est le moyen pour atteindre son but. Le rapport entre sa mission et l'argent est symbiotique et cyclique. L'un engendre l'autre.

Disney adorait les dessins animés. Il savait que s'ils le rendaient heureux, ils apporteraient de la joie à beaucoup d'autres qui les regarderaient. Or il voulait rendre les gens heureux. Si nous appliquons la formule du millionnaire éveillé à Disney, elle pourrait ressembler à quelque chose comme ceci :

- Passion : créer des dessins animés et apporter de la joie aux gens.
- Dessein : produire des dessins animés pour le public.
- Mission : apporter une grande joie en produisant des dessins animés qui touchent le public.

Walt Disney est l'exemple parfait d'un homme motivé par la passion. Sa passion incluait explicitement d'apporter de la joie à ses semblables, mais quand nous aimons quelque chose aussi ardemment, nous ne voulons pas le garder pour nous. C'est presque criminel de le garder pour nous. Nous voulons le partager avec le monde entier. Même si nous avons des peurs à l'idée de nous faire connaître, cette pulsion est profondément ancrée dans le désir de notre âme de rayonner à l'extérieur.

Lors de la grande ouverture de Disneyland, le 17 juillet 1955, Disney a dit dans son discours : « À tous ceux qui viennent dans cet endroit heureux ; bienvenue. Disneyland est votre monde. Ici, la vieillesse revit des bons souvenirs du passé [...] et ici la jeunesse pourra savourer le défi et la promesse du futur. Disneyland est [un lieu] dédié aux idéaux, aux rêves et aux faits incontestables qui ont façonné l'Amérique [...] dans l'espoir qu'il sera une source de joie et d'inspiration pour le monde entier. »

Voilà un énoncé de mission. L'énoncé de Disney est clair comme du cristal.

Son succès et sa motivation irrésistible sont alimentés non par l'argent, non par le succès en tant que tel, mais par un élément clair comme du cristal. Sa passion. Elle lui a donné une vision. De plus, elle l'a fait avancer en le guidant à chaque étape de sa progression dans son cheminement remarquable. Il voulait avoir un impact – et il en a eu un.

Indépendamment de l'orientation qui a été imprimée à son héritage depuis son décès en 1966, son impact continue d'avoir des répercussions dans le temps.

Nous devons aimer ce que nous faisons. Le travail accompli à faire ce que nous aimons n'est plus du travail. C'est une passion en action. C'est une joie. C'est la réalité du millionnaire éveillé. Les millionnaires éveillés aiment ce qu'ils font et cet amour a la capacité de changer le monde.

L'argent rend manifestes la mission et le dessein de notre âme. L'argent est un allié de l'âme. Si nous aimons ce que nous faisons, l'argent est simplement un instrument pour le manifester. Les deux forment une relation cyclique où l'un engendre l'autre. Combinés, la mission et l'argent peuvent se multiplier et grandir exponentiellement.

C'est le fondement du millionnaire éveillé.

C'est la force derrière le millionnaire éveillé.

C'est le combustible qui alimente le millionnaire éveillé.

Chapitre 9

Penney, l'oublié

« Je résolus de cesser d'accumuler et d'entreprendre
la tâche infiniment plus sérieuse et difficile
de distribuer avec sagesse. »

— Andrew Carnegie

1 902. Une petite agglomération du Wyoming, avec une population de seulement trois mille habitants. La plupart des gens y étaient mineurs. Ils gagnaient peu d'argent et ce qu'ils gagnaient était notoirement dépensé dans tous les mauvais endroits.

En effet, cette petite ville comptait 22 saloons, tous disposés à créditer l'argent durement gagné par les mineurs. La ville offrait peu de possibilités aux yeux d'un entrepreneur. Néanmoins, un entrepreneur en herbe avait une vision passionnée pour sa ville en dépit de tous les inconvénients qui s'opposaient à lui.

Monsieur Penney était un homme profondément religieux, ayant été élevé par un prêcheur baptiste qui lui avait enseigné l'autonomie dès l'enfance. En effet, à huit ans, son père lui avait dit qu'il devrait gagner lui-même son argent pour tout ce qu'il voulait acheter. L'autonomie avait donc été gravée en lui dès son jeune âge. Cette éducation stricte et cette formation précoce en autonomie l'avaient rendu sensible aux besoins des autres.

Au début, il fut lui-même pauvre une fois adulte, avec une femme et un enfant à nourrir. Mais, il avait une mission. Il voulait ouvrir un magasin de vêtements à rabais pour que les habitants de sa ville puissent s'offrir les vêtements de qualité qu'ils méritaient. Personne ne croyait qu'il pourrait réussir. Tous les propriétaires d'entreprise, les banquiers et la majorité de sa famille et de ses amis remettaient sa santé mentale en question. De fait, sur papier, ses chances de réussite étaient mauvaises.

Néanmoins, c'était sa passion et il utilisa cette détermination et cette

autonomie pour se rendre le plus loin possible, que ce soit bâtir un empire ou essuyer une débâcle.

Il s'appelait J. C. Penney. Son magasin ? Il l'avait nommé « The Golden Rule¹ ». « Fais aux autres ce que tu voudrais qu'ils te fassent » fut la philosophie à partir de laquelle il élaborait tout son modèle d'entreprise.

Son premier magasin était une maison à ossature en bois d'une seule pièce, située entre une buanderie et une pension de famille, à l'écart du plus important district commercial de la ville. Sa famille et lui vivaient au grenier, au-dessus du magasin. Celui-ci était meublé d'étagères fabriquées à partir de caisses d'emballage.

Contrairement aux 22 saloons de la ville et à de nombreuses autres entreprises, Penney refusait de faire crédit pour des raisons morales. Tout le monde croyait donc qu'il était destiné à échouer. Pourtant, il fit 466,59 dollars le premier jour. Sa première année lui rapporta 28 898,11 dollars.

Pour lui, la règle d'or était plus qu'une simple stratégie commerciale. C'était sa conviction spirituelle qu'il partageait avec le monde. Elle devint le credo de son entreprise. Il insistait pour offrir à ses clients de la marchandise de qualité aux plus bas prix possible. Il aimait les gens, était profondément religieux et faisait de ceux qui dirigeaient ses magasins des partenaires plutôt que des employés.

La stratégie et la vision furent efficaces. Les gens l'adorèrent.

À la fin de 1912, il y avait 34 magasins Golden Rule, encaissant des ventes supérieures à 2 millions de dollars.

En 1913, la chaîne fut incorporée selon la loi de l'Utah sous le nom de « J. C. Penney Company ». Penney lui-même s'était opposé au nouveau nom. Il n'aimait pas le fait qu'il ne parlait que de lui. Mais, plus important encore, ce nom éclipsait l'un des piliers fondateurs de son ascension passionnée jusqu'au succès.

Ses partenaires remportèrent le vote, toutefois. Malgré cela, l'homme et l'entreprise Penney continuèrent d'adhérer à la vision spirituelle de servir les gens.

En 1913, l'énoncé de mission de son entreprise était la suivante :

« Servir le public du mieux que nous le pouvons et à sa complète satisfaction.

- A. Nous attendre à une juste rémunération pour le service que nous rendons et non à tout le profit que l'achalandage rapportera.
- B. Faire tout en notre pouvoir pour donner au client la meilleure valeur, la meilleure qualité et la plus grande satisfaction possible pour son argent.
- C. Continuer à nous former, ainsi que nos associés, pour que le service que nous donnons soit offert avec de plus en plus d'intelligence.
- D. Améliorer constamment le facteur humain dans notre entreprise.
- E. Récompenser les femmes et les hommes de notre organisation par la participation à la production de l'entreprise.
- F. Évaluer toutes nos politiques, nos méthodes et nos actions en fonction de cette sagesse : cela concorde-t-il avec ce qui est juste et bon ? »

Penney refusa de faire crédit à ses clients jusqu'à la fin, quand ses partenaires finirent par remporter le vote contre lui. Il ne voulait pas faire un profit au détriment du bien-être de sa clientèle.

Quoi qu'il en soit, la désastreuse idée commerciale de Penney se transforma en une fortune personnelle de quarante millions de dollars – même si son modèle commercial n'avait pas le profit pour but.

Il consacra sa vie à aider les autres et pas seulement avec ses magasins.

En 1923, il mit sur pied une ferme expérimentale de 120 000 acres dans le nord de la Floride, une communauté appelée « Penney Farms ». Environ 20 000 acres de terre furent subdivisées en petites parcelles où des fermiers industriels d'une grande moralité, mais sans ressources économiques, pourraient vivre et travailler jusqu'à ce qu'ils puissent se remettre sur pied.

En 1954, Penney établit une deuxième fondation de bienfaisance, la James C. Penney Foundation, toujours en activité à ce jour. Cette fondation familiale vient en aide aux organisations qui œuvrent pour la réhabilitation communautaire, la sauvegarde de l'environnement et la paix mondiale.

Les millionnaires éveillés n'ont pas que des missions. Ils veulent le bien de tous ceux qu'ils touchent au fil de leur cheminement – de ceux qui bénéficient de leurs services à ceux qu'ils emploient.

L'argent ne fait pas qu'affluer vers les coffres des millionnaires éveillés. Il passe par eux et retourne dans le monde. C'est une partie essentielle du rapport

cyclique où l'âme et l'argent se font mutuellement grandir.

Penney a dit un jour : « Donnez-moi un employé aux stocks avec un but et je vous donnerai un homme qui passera à l'histoire. Donnez-moi un homme sans but et je vous donnerai un employé aux stocks. »

J. C. Penney était un millionnaire *éveillé* dans tous les sens du terme. Il était fidèle à ses convictions, dévoué à sa cause et à une seule entité. Non pas le profit, non pas son intérêt personnel, non pas les exigences de ses investisseurs, mais ceux qu'il avait choisi de servir. Sa mission.

[1.](#) La règle d'or.

Chapitre 10

Dépassez-vous !

« Si l'argent est votre espoir pour atteindre l'indépendance, vous n'en aurez jamais. La seule sécurité réelle qu'un homme aura en ce monde est une réserve de connaissances, d'expériences et de compétences. »

— Henry Ford

« **G**randis ! »

C'est le commandement intérieur du millionnaire éveillé.

Pour le millionnaire éveillé, grandir est comparable à respirer. Nous devons respirer pour vivre. Nous devons grandir pour prospérer.

Sans cela, rien de ce que le millionnaire éveillé est capable de faire n'aura d'impact durable.

Parce qu'il n'est pas seulement question de notre propre développement personnel ; il est aussi question du monde en constant changement. Rien n'est essentiellement statique dans la nature.

Le monde nous laissera derrière si nous ne grandissons pas et si nous ne nous adaptons pas. Nous serons laissés pour compte à nous demander où est passé l'émerveillement, à nous demander où notre impact a disparu.

Nous devons grandir. Toujours. À jamais.

Pour le millionnaire éveillé, grandir est excitant. C'est une vocation. C'est un rite de passage. C'est l'âme du millionnaire éveillé qui s'élance vers l'extérieur et vers l'avant.

Nous ressentons un épanouissement incroyable quand nous regardons en arrière et voyons la différence entre ce que nous sommes aujourd'hui et ce que nous étions il y a une journée, une semaine, un mois, un an... dix ans. Parce que le millionnaire éveillé accélère à une vitesse particulière, son évolution devient

visible instantanément.

C'est l'un des avantages particuliers de devenir un millionnaire éveillé. La croissance est intégrée à la formule fondamentale que nous vivons chaque jour :

$$\textit{\textbf{Âme}} + \textit{\textbf{argent}} = \textit{\textbf{plus d'âme et plus d'argent}}.$$

Cette formule est une expression d'évolution pure et naturelle.

Quand tout ce que nous faisons part d'un espace intérieur de passion, de dessein et de mission inaltérés, nous voulons que tout ce que nous faisons se multiplie et foisonne. Nous voulons distribuer nos cadeaux et avoir plus d'impact.

Nous voulons passer au niveau suivant. Nous voulons transmettre notre message à plus de gens. Nous voulons que notre amour et notre passion transforment ceux qui nous entourent. Nous voulons être mieux, faire mieux... et non rester simplement les mêmes. Nous voulons grandir. C'est ainsi que nous avons de l'impact.

Cela ne se fera pas tout seul, mais le potentiel est là, qui est prêt et nous attend.

Pour exploiter ce potentiel, pour grandir de façon exponentielle, nous devons nourrir notre âme afin de pouvoir nourrir notre mission. Comme lorsque nous prenons soin d'une plante, nous devons fertiliser le sol où elle se trouve. Si notre mission est alimentée par nos passions, nous devons donc nous alimenter.

Nous faisons grandir notre être, notre âme et notre passion. Nous cherchons de nouvelles expériences pour nous attirer plus loin. Nous cherchons des cours et des classes pour nous éduquer. Nous prenons le temps de penser.

Le temps de nous reposer. Le temps de méditer. Le temps de faire de l'exercice. Le temps de pratiquer. Le temps de nous amuser. Le temps d'écouter.

À vrai dire, nous devons prendre ce temps pour nous perfectionner ; nous renouveler, nous revivifier, évoluer, nous dépasser, apprendre, nous développer et plus encore. C'est la voie de l'expansion continue. Personne ne sait tout. L'apprentissage continu et passionné est le chemin qui mène à une vie meilleure ainsi qu'à plus d'énergie, de joie, d'amour et d'enthousiasme.

Nous évoluons naturellement au fur et à mesure que nous nourrissons notre âme. C'est magique. Toutes sortes de choses peuvent se produire quand nous nourrissons notre âme. Pas seulement à nous dans nos vies personnelles, mais

dans nos missions. Parce qu'elles sont directement reliées.

De quelle sorte d'évolution pouvons-nous être témoins ?

S'améliorer

Nous avons toute une vie d'améliorations à apporter.

Qu'est-ce qui est parfait ? Nous disons que le cercle parfait existe. Cependant, aucun cercle créé par l'humanité n'a jamais été parfait. Le seul cercle parfait est le concept du cercle qui existe dans nos têtes.

Nous ne devrions pas nous en faire à propos de la perfection. En revanche, nous pouvons et devrions nous améliorer.

Nous avons tous entendu parler des premiers ordinateurs électroniques des années 1930. Ils occupaient la majeure partie d'une pièce et accomplissaient des opérations arithmétiques de base. Aujourd'hui, nous les glissons dans la poche arrière de notre pantalon et ils nous parlent, prennent des photos et le reste. Nous avons peut-être envie de les jeter par la fenêtre parfois, mais nos vies seraient presque impossibles à imaginer sans eux. C'est ainsi grâce à l'amélioration. Par ailleurs, comme nous le savons tous avec les mises à jour incessantes des téléphones intelligents, les améliorations n'arrêtent jamais.

Pour les non-initiés, ce degré d'évolution infinie peut s'avérer intimidant. Lutter inlassablement pour évoluer s'apparente à un scénario de cauchemar.

Comme millionnaires éveillés, nous sourions devant cette pensée puisque pour nous, notre évolution alimente notre âme et nous remplit de sens. Elle nous apporte de la joie et du sens.

Même dans les moments où notre amélioration personnelle nous fait grandir par l'inconfort, ou révèle des difficultés intérieures qui soulèvent des questions, nous accueillons l'inconfort à bras ouverts. Nous accueillons l'émerveillement à bras ouverts. Nous l'accueillons à bras ouverts parce que nous savons que les fruits de notre labeur valent chaque once de ce dépassement.

Et nous aimons le cheminement.

Parce qu'il est amusant.

Parce qu'il est excitant.

Parce qu'il est gratifiant.

Parce qu'il nous fournit des moyens d'agir. Parce que nous voulons faire bouger les choses.

Se réinventer

Se réinventer est la plus difficile de toutes les formes d'évolution. C'est celle qui nous éprouve le plus, car elle s'attaque aux parties de nous qui ont été profondément gravées dans nos esprits, nos émotions et nos âmes.

À première vue, la tâche de se réinventer paraît presque insurmontable. Quand nous avons des habitudes qui ont été renforcées durant des années, sinon des décennies, nous avons des réactions viscérales qui surgissent immédiatement. Le pouvoir de l'esprit subconscient.

Or, c'est là que nous devons persévérer. Nous devons persévérer chaque fois que la vieille habitude essaie de défendre sa position et de se sauver de l'extinction.

Nous devons persévérer. Et nous serons récompensés pour cette persévérance.

Pour faire face à ces réinventions, nous pouvons adopter une approche particulière des philosophies taoïstes des arts martiaux comme le tai-chi. Le tai-chi présente une forme remarquable de combat appelée « poussée des mains ».

Deux personnes, debout face à face dans une posture d'enracinement profond, pressent légèrement le bout de leurs doigts les uns contre les autres. Leur mission est simple : déséquilibrer leur vis-à-vis afin de pouvoir avancer d'un pas.

Or elles n'y parviennent pas en poussant comme nous l'imaginons.

Cet exercice ne fait pas appel à la force brute.

Il met plutôt à profit les secrets cachés dans le symbole yin et yang, fréquent dans la littérature taoïste. Lorsque notre partenaire pousse avec force, nous ne lui opposons pas de résistance. Nous faisons le vide en nous – exactement le contraire. Là où votre partenaire s'attend à affronter votre résistance, vous lui offrez le vide et c'est sa propre poussée qui le fait tomber.

Une transformation complète, une victoire sans effort.

Quand nous nous réinventons, nous n'opposons pas de résistance. Nous ne faisons pas appel à la force. Nous énonçons notre intention, nous nous campons fermement sur nos pieds, comme si des racines sortaient de leur plante pour

s'enfoncer dans le sol, et nous nous balançons dans le vent, notre corps répondant sans résister aux forces qui nous entourent comme des arbres dans la tempête.

Cette approche exige une pensée très évoluée et un esprit mature. Selon la règle générale, chaque fois que vous vous emportez, vous êtes tombé dans l'inconscience. Cela signifie qu'une croyance cachée a été activée et vous avez réagi émotivement. C'est ainsi que commencent les batailles, les guerres, les divorces et le reste.

En tant que millionnaires éveillés, nous devons devenir extrêmement sensibles à nos pensées et à notre comportement. Si quelqu'un dit quelque chose qui nous irrite, nous nous arrêtons et regardons ce qui en nous a été déclenché. Notre sentiment n'a rien à voir avec l'autre personne ni même avec ce qui a été dit ; c'est une réaction inconsciente qui a été déclenchée.

La réaction typique consiste à repousser avec force. Vous me frappez ? Je vous rends les coups !

Comme millionnaires éveillés, nous n'agissons pas ainsi. Nous faisons le vide intérieurement et nous plions avec le vent. Quand nous faisons le vide en nous, il n'y a pas de force capable de nous renverser parce que nous ne sommes pas là pour être jetés par terre de force. Faites le vide en vous et vous vous transformerez.

Découvrir

La troisième forme de croissance, découvrir, est toujours la plus amusante. Nous nous regardons et nous demandons : « Qu'est-ce qui est possible ? » Quelle sorte de millionnaire éveillé serons-nous ?

Bien qu'aucun millionnaire éveillé ne soit jamais pareil à un autre, beaucoup de points communs nous relient. De plus, c'est ce cheminement dans la découverte qui fait de nous les acteurs dynamiques uniques que nous sommes capables de devenir.

Pensez à nous dans nos formes brutes. Pensez à la quantité d'énergie potentielle que nous possédons. Pensez à ce que nous sommes capables de devenir.

Quand nous nous faisons connaître dans le monde, nous commençons à avoir un aperçu de ce que ce serait que d'avoir du pouvoir. Nous commençons à voir

le monde comme nos aspects plus puissants verraient le monde – et cela fait du bien.

Ce n'est qu'une seule des pulsions qui nous poussent à découvrir. Derrière elle, il y a le pouvoir d'un seul mot : *curiosité*. Curiosité quant à demain. Curiosité quant à la façon de résoudre un problème. Curiosité quant au moyen de tirer profit d'une passion. Curiosité de créer, de découvrir, d'inventer de nouvelles façons d'être, de voir, de servir.

Quand un homme n'a pas réussi à avoir un taxi pour arriver à temps à l'aéroport, il a eu la curiosité de se demander comment on pourrait inventer un service qui serait mieux que d'attendre un taxi *ad vitam æternam*. Sa curiosité a créé ce service populaire géré par une application que l'on appelle « Uber ». Si vous voulez vous rendre quelque part, tournez-vous vers l'application Uber et un chauffeur pourra être près de vous en seulement quelques minutes.

En 2009, un chauffeur s'est retrouvé dans l'impossibilité de monter dans sa voiture. Il n'arrivait pas à retrouver ses clés. Il a transformé sa plainte aux objets perdus en mission. Il a inventé TrackR, un dispositif que vous fixez sur vos clés (votre chat ou n'importe quoi que vous ne voulez pas perdre) et qui vous permet de les retrouver grâce à une application que vous téléchargez sur votre téléphone.

Derrière chaque millionnaire éveillé, il y a le désir de faire bouger les choses. Le désir d'apporter le bien en ce monde, du changement dans ce monde, de la guérison, de l'élévation, de l'évolution.

Et nous en sommes capables. Mais, dans quelle mesure ? Jusqu'où pouvons-nous pousser nos forces pour le bien et les transformer en impact tangible ?

Tout dépend de ce que nous sommes capables de devenir. Tout dépend à quel point nous nous investissons à fond pour découvrir sans relâche. Plus nous découvrons qui nous sommes et quels pouvoirs nous possédons, plus nous pouvons avoir un impact. Et je sais que pour tout millionnaire éveillé, l'idée d'avoir un plus grand impact positif suffit à nous faire passer à la vitesse supérieure.

En effet, comment pouvons-nous grandir sans d'abord élargir nos propres horizons ?

Comment pouvons-nous avoir de nouvelles idées sans nous éduquer continuellement ?

Comment pouvons-nous découvrir quelque chose de nouveau en ce monde sans avoir le désir insatiable de l'explorer ?

Sans cet engagement de développement personnel que nous prenons comme millionnaires éveillés, le risque est plus grand de nous fourvoyer, de perdre notre chemin ou même de nous laisser ouverts à la corruptibilité.

En effet, il est très facile de succomber à la tentation quand il est question d'argent. Que ce soit accepter un emploi dont nous ne raffolons pas, ou contourner les limites de l'éthique ou de la légalité, le besoin d'argent né du désespoir pousse souvent les gens à faire des choses qu'ils regrettent.

Un homme a accepté le mandat de cosigner un livre pour un conférencier en herbe. Il ne croyait ni au livre ni au conférencier, mais il a accepté de faire le travail pour l'argent. En dépit de son intuition qui le poussait à refuser, il a dit oui. En quelques semaines, il a perdu ses illusions et s'est querellé avec le conférencier, après quoi ils se sont séparés. Il a aussi remis l'argent. S'il avait suivi son cœur, il n'aurait jamais accepté un emploi qui n'était pas en harmonie avec sa mission personnelle.

Dans nos vies personnelles, dans nos entreprises, à la maison, dans nos relations, avec nos familles... dans tout cela, nous devons faire preuve d'ouverture, de bonne volonté et d'écoute. Si nous le faisons, de bonnes choses se produiront. L'évolution se fera.

Néanmoins, nous devons partir de la foi et non de la peur.

Nous devons grandir, nous dépasser, évoluer.

Chapitre 11

Notre alliée intérieure secrète

« L'argent est la plus grande invention de l'humanité.
L'argent ne discrimine pas. L'argent se fiche de savoir si une personne
est pauvre, si elle vient d'une bonne famille ou de quelle couleur est sa peau. N'importe qui peut faire de
l'argent. »

— Takafumi Hori

L'intuition est notre arme secrète.

Quoique la plupart des gens croient qu'à elles seules, la rationalité et la pensée critique les propulseront en avant, le millionnaire éveillé avance en dansant vers ses objectifs, captivé par l'esprit de l'improvisation intuitive.

Nous ne croyons pas à l'approche unique ou à la bonne approche. Ardents défenseurs de l'adaptation inspirée, nous savons que notre chemin vers le succès se trace intrinsèquement un instant après l'autre. Nous voyons le sommet que nous nous efforçons d'atteindre.

Nous voyons les fruits de nos passions. Nous visualisons l'impact que nous *initierons*.

Nous n'avançons pas en aveugles, mais nous ne traçons pas d'itinéraires rigides. Nous ne bâtissons pas nos empires armés d'un livret d'instructions, qu'il soit de notre plume ou de celle des autres. Il n'y a pas d'âme dans la bonne approche. Il n'y a pas d'enthousiasme dans l'approche unique. Il n'y a pas d'aventure dans l'approche planifiée.

L'aventure n'est pas seulement là pour la joie qu'elle apporte. L'aventure est l'incarnation de la danse intuitive, l'innovation malléable de l'improvisation inspirée.

Ne deviendrons-nous pas paralysés par le besoin de faire constamment des choix ? À chaque carrefour du chemin, devons-nous faire une pause et peser les

pour et les contre ?

Non. Les millionnaires éveillés ont en eux un phare pour les guider. Comme le cheminement du millionnaire éveillé commence par une passion, cette passion lui sert de phare intérieur. Ce phare contient toutes les réponses dont nous avons besoin quand les réponses ne sont pas apparentes dans le monde extérieur.

Le fait d'avoir ce noyau d'ancrage en nous fait de nous, les millionnaires éveillés, des maîtres de la vitesse. L'âme aime la vitesse. L'argent aime la vitesse.

Suivre le courant est un euphémisme. Prospérer dans le courant est la vérité. Le courant est constant. La vitesse est inspirée et l'intuition improvisatrice est notre navire.

Quoique l'étude et la réflexion occupent une place importante, elles ne sont pas utilisées dans les moments d'indécision. Elles sont mises à profit dans l'action. Quand vient le moment de décider, quand nous sommes à la croisée des chemins, notre intuition aura pesé les options consciemment, compris les conséquences subconsciemment et pris sa décision super consciemment.

Regardons fixement une liste d'idées potentielles, l'une d'elles ressortira du lot. C'est notre intuition qui nous guide. Asseyons-nous en silence au présent et laissons vagabonder notre esprit. Une idée émergera. C'est notre intuition qui nous soutient. Restons proches de notre passion et regardons le monde. Des solutions et des possibilités sembleront jaillir sous nos yeux. C'est notre intuition qui nous inspire.

L'intuition est simplement le décideur intérieur qui a un point de vue plus vaste que nos esprits conscients, réflexifs. Nos esprits conscients nous ralentiront. Dans un monde qui vénère la rigueur de la pensée consciente, cette idée pourra sembler rejeter ce qui est sensé, même ce qui constitue notre nature fondamentale.

Néanmoins, c'est un phénomène relativement nouveau mis de l'avant en Occident. Dans les traditions nouvelles et anciennes aux confins de notre monde, l'intuition a longtemps été le guide et nous, sa progéniture. Trop de gens vénèrent l'intellect et ne comprennent pas qu'il n'a pas toujours raison. L'intellect se fonde sur la connaissance disponible, limitée. Il ne peut pas voir toutes les options possibles pour toutes les décisions ou tous les désirs.

Ceux qui ont le sentiment de ne pas savoir grand-chose de leur intuition quand

ils se lancent sur cette voie inspirée sont simplement dans l'erreur. Notre intuition est vivante, bien portante et active depuis nos premiers instants de décision. Il nous faut simplement écouter. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous devons nous accorder du temps pour nous enrichir, nous reposer, méditer, réfléchir afin de pouvoir entendre ce que notre âme a à nous dire.

Cela ne veut pas dire que nous ne pensons plus ou que nous n'évaluons plus les options. En fait, l'intuition est comprise d'un point de vue plus holiste comme le décideur universel. Notre intuition consulte chacune de nos fibres, tout ce qui est en nous, jusqu'aux antennes invisibles dont nous sommes équipés, qui lisent notre environnement chaque seconde de nos heures d'éveil. L'intuition est l'organe directeur qui décide du chemin du millionnaire éveillé. L'improvisation est l'expression des décisions de notre intuition.

Quand nous sommes dans l'action, notre esprit improvisateur nous montre qu'est-ce qui va où, quels mots sont prononcés et quelle vision nous épousons. C'est une transe consciente. C'est une progression éclairée.

Des empires ont été bâtis sur les bases de l'intuition. Des entrepreneurs, des investisseurs et des dirigeants célèbres laisseront leurs institutions avoir le dernier mot. Mais, bien souvent, des mois de recherches, de réflexions prudentes et de prises de décisions logiques sont abandonnés à la dernière minute à cause d'un pressentiment intuitif qui rejette toute l'affaire.

Deux musiciens de jazz s'assoient devant leurs instruments, piano et contrebasse. Ils n'ont pas de partition. Ils n'ont pas de tablature. Ils n'ont pas de direction précise. Ils s'engagent dans une conversation improvisée. Dans les moments les plus éveillés et inspirés de cette musique improvisée, nous assistons à un phénomène curieux qui inspire l'émerveillement.

Exactement au même moment, la contrebasse et le piano changent radicalement de rythme dans une harmonie synchrone. Il n'y a pas de partition. Il n'y a pas de tablature. Il n'y a pas de direction. Il n'y a pas d'explication logique pour comprendre comment un musicien pourrait connaître les tocales improvisées de son partenaire. Il n'y a pas d'explication logique pour comprendre comment ces deux individus, avec toutes leurs tendances et leurs excentricités personnelles, sont unis dans une expression aussi parfaite d'intuition partagée.

La musique qu'ils font ne relève pas de la réaction, mais de la réciprocité. Leur conversation vogue entre un dialogue et un monologue partagé.

Je ne sais pas comment cela se produit. Je sais seulement que cela se produit. C'est l'expression de nos intuitions se déployant au-delà de nous-mêmes, bâtissant les chemins harmonieux que nous suivrons et les décisions inspirées que nous prendrons.

Même la conversation de tous les jours est fondée sur la confiance et l'improvisation. Quand vous bavardez en déjeunant, vous devez écouter et répondre. Il n'y a pas de scénario. Les paroles de votre interlocuteur suscitent des paroles en vous. Vos paroles suscitent des paroles en lui. Où est le scénario ? Si vous êtes capable de bavarder sans anicroche en déjeunant, pourquoi ne pas survivre à une journée d'improvisation un instant après l'autre ?

Si nous suivons nos intuitions, nous suivons la pureté de notre âme puisqu'il n'y a pas de plus grande expression de la forme intrinsèque et évolutive de notre âme que notre intuition.

Nous n'accédons pas à l'éventail complet de nos forces intuitives en essayant de les activer. Nous accédons à ces forces en lâchant prise et en nous abandonnant au courant. Nous n'avons pas besoin d'essayer. Nous avons juste besoin d'être présents. Notre intuition fera le reste.

Quoi qu'il en soit, il y a des moyens d'amplifier notre lien avec notre intuition. Notre intuition s'épanouit dans la confiance en nous et la conviction, car nous trouvons une stabilité et un silence audacieux dans ces états. Lorsque nous prenons des décisions audacieuses, des risques courageux, en y ajoutant l'esprit d'aventure, notre intuition peut alors prendre plus d'expansion, être plus facilement active et couler naturellement en suivant les tournants de notre vie.

Cassez vos routines et votre intuition se fait sentir. Variez votre itinéraire et le courant se fait sentir. Engagez vos cinq sens et votre guide intérieur reprend du poil de la bête.

Mais surtout, l'activation la plus fertile se produit quand nous faisons simplement un pas, en mettant un pied devant l'autre, sans réfléchir à l'endroit où nous allons, ni à comment nous nous y rendrons. Si vous ajoutez à cela une intention, comme être un millionnaire éveillé, le radar de votre cerveau se met en route et votre intuition cherche tout ce qui est pertinent par rapport à votre but.

Notre intuition s'active parce que nous sommes résolument dépourvus de trop nombreuses instructions restrictives. Comme nous ne savons pas du tout comment faire le pas suivant, notre intuition comble ce vide et s'épanouit.

Cela pourra ressembler un peu à fermer les yeux et à sauter en bas d'une falaise. Ce n'est pas tout à fait faux – et c'est certainement préférable à la stagnation.

Nous vivons avec audace et bravoure. Nous prenons des risques. Nous agissons rapidement, sans hésitation. Nous ne pouvons pas réussir comme millionnaires éveillés si nous n'avons pas la vaillance de relever des défis imprudents. De faire ce que personne d'autre ne fera. Ce que d'autres pourront juger fou ou dangereux.

Nous ne pouvons pas réussir comme millionnaires éveillés si nous n'avancions pas avec audace et n'agissons pas avec éclat.

Nous ne pouvons pas réussir comme millionnaires éveillés si nous n'agissons pas avec célérité et cohérence.

Pour le millionnaire éveillé, tout cela fait partie des risques qui valent la peine d'être courus.

Ne laissons jamais ceux qui ne « comprennent » pas se mettre en travers de notre chemin. S'ils savaient ce que nous savons, ils seraient à nos côtés. Cependant, nous ne pouvons pas juger ceux qui ne sont pas encore là et nous ne pouvons certes pas les laisser nous ralentir. Alors, soyez audacieux. Soyez courageux. Prenez le risque. Et n'hésitez jamais.

Écoutez-vous. Regardez autour de vous : nous voyons une foule de gens offrir des guides par étapes, telle bonne façon de faire ou telle autre bonne façon de faire. Il n'y a rien de mal à cela, mais en général, ils ne font qu'effleurer le sujet.

Nous ne trouvons pas comment traduire une passion en profit simplement en procédant à une séance de remue-méninges. Bien sûr, cela en fait partie. Néanmoins, les millionnaires éveillés se servent de leur arme secrète : leur intuition. Car dans notre esprit, notre âme et nos tripes sont enfouies les réponses que nous cherchons.

Chapitre 12

La seule fonction de l'argent

« Si vous travaillez uniquement pour l'argent,
vous ne réussirez jamais, mais si vous aimez ce que vous faites
et faites toujours passer le client en premier,
vous remporterez le succès. »

— Ray Kroc

Arnold Patent a écrit dans son petit ouvrage *Money* : « La seule fonction de l'argent est d'exprimer la reconnaissance. »

La reconnaissance. La gratitude.

Ces idées élémentaires, nous ne devrions pas les réserver uniquement aux fêtes nationales. Et si l'appréciation n'était pas seulement une nourriture pour l'âme ? Et si c'était l'outil absolu du millionnaire éveillé ?

Nous devons avoir de la gratitude pour tout. Nous devons être reconnaissants pour les nombreuses bénédictions chères à notre cœur, que ce soit notre famille, nos amis, notre temps, nos passions, nos communautés, notre domicile et notre capacité à nous nourrir et à nous vêtir. Nous le savons, même si nous n'exprimons pas cette gratitude dans notre vie de tous les jours.

Assez bizarrement, l'argent a été accusé de tuer la gratitude.

Nous avons parfois eu tellement de mal à faire bouillir la marmite. Mais alors, nous voyons l'argent disparaître immédiatement dans la pile de factures que nous devons régler, les dettes que nous avons, l'hypothèque, les charges, le coût des aliments – c'est comme si l'argent était un plaisantin sans cœur qui joue avec notre bonheur.

L'argent... un plaisantin ?

L'argent... doté d'une personnalité ?

Comme millionnaires éveillés, nous savons que ce n'est pas vrai. Pourtant, cet « épanchement » d'argent pour financer notre survie fondamentale semble être l'une de nos plus grandes sources de frustrations. Et s'il y avait un retournement de la situation qui attendait que nous le remarquions ?

Et si les factures mensuelles recelaient un secret pour faire encore plus d'argent ? « La seule fonction de l'argent est d'exprimer la reconnaissance. » Qu'est-ce que cela veut dire ? Que nous embrassons avec gratitude chaque facture que nous recevons par la poste ? Que nous écrivons « merci ! » sur tous les chèques que nous expédions ? Que nous envoyons des fleurs au gouvernement pour les impôts qu'il prélève ?

Ce sont des idées absurdes pour la plupart des gens ; néanmoins, elles constituent un instrument de prospérité secret pour le millionnaire éveillé.

Quand nous envoyons de l'argent à la compagnie du gaz, du téléphone ou à la société de crédit immobilier, nous exprimons en fait de la gratitude pour l'abondance dans laquelle nous vivons quotidiennement. Nous avons un toit sur la tête. Soyons reconnaissants. Nous avons un téléphone pour rester proches de nos amis et de notre famille. Soyons reconnaissants. Nous avons une voiture pour nous emmener là où nous voulons aller, n'importe quand. Soyons reconnaissants. Nous avons une éducation collégiale qui nous a transformés. Soyons reconnaissants. La seule fonction de l'argent est d'exprimer la reconnaissance, et chaque chèque que nous envoyons pour payer une facture est une occasion d'exprimer notre gratitude pour ce que nous avons.

Cependant, ce n'est pas juste une question de verre à moitié vide par rapport au verre à moitié plein. Cela n'effleure même pas le pouvoir qui se cache dans le caractère positif de la gratitude. C'est la différence entre la mentalité de pénurie et la mentalité de prospérité. C'est la différence entre la mentalité de victime et la mentalité de l'éveillé. C'est uniquement quand nous laissons derrière nous les mentalités de pénurie, de pauvreté et de victime que nous voyons une vérité saisissante.

Entourés de ces mentalités, nous avons émis des signaux clairs que nous n'aimons pas l'argent, nous ne le respectons pas et nous ne le comprenons pas. Or l'argent va partout. Qu'elle rayonne dans l'Univers ou simplement dans notre esprit subconscient, la vibration des mentalités de pénurie, de pauvreté et de victime suffit pour étouffer toute possibilité d'éveiller l'abondance.

Tant que nous croyons subconsciemment ou consciemment que l'argent est mauvais, rare ou malfaisant, nous attirerons dans notre perception consciente la preuve de notre croyance. Quelqu'un croit aux théories de conspiration et un jour, son ordinateur se retrouve avec un virus pour la destruction duquel il doit payer une rançon. Un autre croit que l'on ne peut faire confiance à personne et un jour, son employeur le congédie. Un autre encore croit que l'argent corrompt et un jour, son associé vole leurs clients.

La gratitude et la reconnaissance effacent naturellement ces vibrations nuisibles en nous. Quand nous exprimons notre reconnaissance, nous nous ouvrons pour recevoir plus, gagner plus d'argent, en faire plus et accomplir plus. Nous disons à chaque aspect de notre être et à tout ce que nous « rencontrons » que nous sommes prêts. Nous sommes prêts à recevoir parce que nous sommes reconnaissants pour ce que nous recevons.

De plus, nous sommes non seulement prêts à recevoir, mais nous sommes prêts à donner. C'est la clé.

Recevoir est tout aussi important que donner ; autrement, comment l'argent viendra-t-il à vous ? Si vous ne reconnaissez pas votre valeur personnelle, ou le service que vous avez fourni, l'argent ne viendra pas à vous. Par ailleurs, lorsqu'il vient à vous, vous devez l'aimer pour qu'il reste.

C'est le flux cyclique de l'argent.

L'argent circule autour de nous en tout temps. Or les occasions ne manquent pas de puiser dans ce flux. Juste aux États-Unis, il y a en tout temps plus d'un billion de dollars qui circule entre tous les Américains. Un billion de dollars en papier-monnaie et en monnaie, de l'argent que nous pourrions mettre dans notre poche, et nous devons savoir qu'il est en route vers nous, pourvu que nous restions ouverts à le recevoir.

Vivons-nous réellement dans un monde où l'argent va seulement à ceux qui sont assez intelligents pour en détourner une partie pour eux-mêmes ? Est-ce qu'en réalité, il est uniquement question de savoir comment jouer le jeu et réussir ? Bien sûr que non. C'est une façon désuète de considérer notre économie.

Un simple exemple est le restaurant que nous aimons beaucoup fréquenter. Alors qu'il y a une foule de restaurants dans le quartier, nous finissons toujours par retourner dans celui-là. Pourquoi ? En partie grâce à la nourriture succulente

(italienne, évidemment). En partie grâce au prix.

Néanmoins, ce sont souvent les aspects intangibles qui font de nous des clients fidèles, qui font que nous voulons aller dans ce restaurant et lui offrir notre part du billion de dollars.

Ces aspects intangibles sont souvent une certaine forme de gratitude que nous sentons émaner du serveur ou du propriétaire. Nous sentons que nous sommes estimés quand nous entrons là. Nous le sentons à la manière dont on nous parle, à la manière dont on agit avec nous, à la manière que l'on a de nous traiter comme des clients fidèles, ou même comme des amis. Nous le sentons à l'attention portée aux détails. Les fleurs sur la table, la bougie allumée, le petit bonbon à la menthe qui accompagne la facture. Tout cela dit merci. L'attrait de cette gratitude est indéniable. Nous en redemandons.

C'est un signe de la nouvelle économie, née depuis nos récessions calamiteuses et les difficultés que nous avons vécues en tant que société depuis le début du millénaire. Au milieu de toutes ces difficultés et ces épreuves, nous voyons apparaître de nouvelles tendances dans la manière dont les gens veulent interagir en affaires. Nous voyons augmenter le nombre d'entreprises indépendantes ici, aux États-Unis. La combinaison de ces deux facteurs – un changement dans les interactions et une augmentation du nombre d'entrepreneurs indépendants – constitue les bases fondamentales du millionnaire éveillé.

Comme si les difficultés des épreuves économiques n'avaient fait que renforcer leur détermination, ces nouveaux entrepreneurs sont en phase avec les occasions qu'ils voient partout, ces occasions qui sont là et attendent d'être saisies. Ce sont les entrepreneurs qui ont bâti des entreprises quand tout le monde les avait mis en garde contre l'idée. Ce sont les entrepreneurs qui ont prospéré en partant de la conviction que l'autonomie et l'engagement communautaire étaient le chemin menant à la prospérité.

Prenez les librairies. Durant la majeure partie du XX^e siècle, les librairies et les bouquineries indépendantes étaient les principaux outils de partage des connaissances. Il n'y avait pas encore de mégalibrairies. Il n'y avait pas de géants comme Internet.

Cependant, ils sont apparus. Les librairies familiales existant depuis des générations ont été acculées à la fermeture par Barnes & Nobles. Barnes & Nobles... le géant imbattable. Mais voilà, Amazon est apparu et a forcé la

fermeture de nombreuses librairies Barnes & Nobles. Il est vrai qu'il est beaucoup plus facile de simplement commander en ligne.

Ensuite, nous avons vu émerger petit à petit cette nouvelle économie d'entrepreneurs indépendants qui ont démarré leur affaire par leurs propres moyens. Aujourd'hui, vous voyez une librairie indépendante ouvrir dans votre quartier. Non seulement ces librairies voient le jour, mais elles ont aussi un café dans leurs murs. Et elles font d'exquis cappuccinos.

Tout à coup, c'est comme une nouveauté d'y entrer, de passer une demi-heure à siroter un café en faisant courir vos doigts sur les pages d'un livre qui avait éveillé votre curiosité, et d'en discuter avec un inconnu.

À une époque utilitaire, comme nous le voyons avec Internet, nous assistons à des mouvements pour faire revivre l'expérience de la vie réelle dans nos communautés. Le contact humain. La chaleur de la réalité. Voilà la principale économie pour le millionnaire éveillé.

Cette période en est une où les possibilités, le soutien et les ressources pour les entrepreneurs qui se lancent sans aide en affaires n'ont jamais été meilleurs. C'est une période où nous, en tant que communauté planétaire, exprimons et soutenons de plus en plus le désir d'établir plus de contacts. Notre monde est toujours en changement, toujours en évolution. Le changement est inévitable – et le millionnaire éveillé s'adapte.

Nous ne pouvons pas devenir fatalistes à propos d'un monde en décroissance aux possibilités en décroissance. Nous ne pouvons pas engager une conversation sur l'humanité qui perd son âme. Nous ne pouvons pas succomber à une mentalité apocalyptique parlant de grosses sociétés multinationales malveillantes qui nous possèdent pour de bon. Nous ne devons pas être les victimes de l'époque ou des circonstances.

Nous devons voir plus loin que ces distractions pour nous concentrer sur ici et maintenant. Nous devons exprimer notre gratitude pour ce que nous avons et la laisser nous guider vers les possibilités qui se trouvent directement devant nos yeux. En tant que millionnaires éveillés, nous devons apporter des solutions au monde. Nous devons apporter des occasions opportunes au monde. Pour ce faire, nous devons nous servir de notre autonomie pour saisir l'occasion qui nous attend déjà.

Chapitre 13

Oubliez la vente, optez pour le partage

« D’abord les gens, ensuite l’argent, puis les choses. »

— Suze Orman

Pour J. C. Penney, aucune des conditions nécessaires pour qu’une entreprise fasse un profit de façon typique n’était présente. Sauf dans son esprit. Il n’y avait pas d’avantages qui lui donnaient une longueur d’avance, sauf sa passion pour enrichir la vie des membres de sa communauté. Il savait que les gens méritaient mieux, qu’ils seraient d’accord avec lui et profiteraient de ce qu’il leur offrait.

Aux prises avec des problèmes d’argent, les habitants de Kemmerer, au Wyoming, entraient au Golden Rule et voyaient des vêtements à la mode et de bonne confection. Au lieu d’être immédiatement abattus, de tourner les talons et de vider les lieux, ils pouvaient entreprendre de magasiner. Ils étaient convaincus de pouvoir s’offrir ce qu’ils avaient devant les yeux. C’était valorisant. C’était une source de fierté. Porter ces vêtements changeait la manière dont ils se sentaient en marchant dans la rue.

Plus extraordinaire encore était le fait que cela ne s’arrêtait pas à ce que les clients pouvaient acheter et à ce que cela leur faisait ressentir. Les employés de Penney étaient valorisés, eux aussi. Leur participation directe à l’entreprise les rendait enthousiastes, « assurés » et épanouis – toutes qualités que les clients voulaient pour eux-mêmes. Une bonne relation se créait ainsi entre clients et vendeurs.

C’est la force pénétrante du modèle commercial de Penney. En effet, ce modèle offrait une expérience irrésistiblement positive aux deux parties de la

transaction : le vendeur et l'acheteur.

Nous avons un produit, nous avons un service. Quelque chose de bien. C'est là que commence l'aventure de chaque entrepreneur. Nous devons mettre ce produit ou ce service né de notre passion entre les mains des bonnes personnes, celles qui en bénéficieront le plus.

Si nous ne vendons pas, si nous ne mettons pas en marché, si nous ne faisons pas de publicité, notre entreprise restera sur la touche et toutes nos bonnes intentions resteront inassouvies. Le commerce, c'est vendre. Nous devons vendre.

Vendre.

Ce concept est perçu comme possédant des caractéristiques démoniaques aussi terribles que l'argent lui-même.

Particulièrement pour ceux qui sont portés sur la spiritualité.

Trop de gens croient ceci :

- Que vendre est sordide.
- Que vendre est sournois.
- Que vendre est malhonnête.
- Que vendre est manipulateur.
- Que vendre n'est pas naturel.
- Que vendre est vilain.
- Que vendre n'est certainement pas spirituel.

Ces affirmations sont trop souvent vraies.

De fait, des individus ont abusé de façon méprisable de leur savoir-faire de vendeur pour escroquer de l'argent à leurs semblables. Des individus se sont attaqués aux désespérés pour servir leur propre avantage financier. Il y a des individus qui vendent sans compassion, sans compréhension, sans sensibilité et sans vision. Il y a des individus qui mentent, trichent et volent pour faire une vente. Il y a des individus qui font des entorses aux règlements pour conclure une vente.

Vendre, n'est-ce pas intrinsèquement hypocrite ? Est-ce que cela ne ternit pas les aspects de notre âme qui se consacrent à la mission de donner ? Est-ce que donner n'est pas en soi l'expression ultime du bien et vendre, un cousin

malpropre ? Est-ce que vendre ne ternit pas notre passion, notre dessein, ne fait pas dérailler notre mission ?

Non. Il n'en est rien. Le millionnaire éveillé connaît la vraie nature du commerce.

Commercer, c'est partager.

Regardez toutes les facettes de l'ADN du millionnaire éveillé – passion, dessein, mission, intuition, inspiration, spiritualité et éthique. Le millionnaire éveillé veut faire advenir tout cela, le faire connaître au monde et le partager.

La vente, le *marketing*, la publicité – c'est le commerce. Le commerce est l'art de partager qui nous sommes, notre passion et nos produits ou services avec les personnes qui en bénéficieront. C'est notre façon de manifester notre mission, d'en faire une réalité.

Âme + commerce = partage

Nous devons savoir qui en bénéficiera. Nous devons savoir où trouver les personnes qui en bénéficieront. Nous devons savoir comment entrer en contact avec ces personnes. Nous devons savoir quoi communiquer à ces personnes. Nous devons savoir comment vendre.

Nous pourrions accoster des inconnus dans la rue et leur crier : « Je peux vous rendre heureux ! » Ils se contenteraient de nous ignorer en nous voyant comme une âme malavisée secrètement en quête d'une aumône. Le bien que nous aurions en main serait sans importance. Peu importe que nous ayons bel et bien la capacité de leur sauver la vie. C'est profondément inefficace de leur hurler au visage dans l'espoir qu'ils comprendront immédiatement à quel point nous pouvons leur être précieux.

Bafouiller, tergiverser et tourner autour du pot est tout aussi inefficace. Les gens se méfient du manque d'assurance. Si nous sommes incapables d'être persuasifs, ils supposent qu'il doit y avoir quelque chose qui ne va pas avec notre produit.

Nous vivons dans un monde débordant de distractions, d'un tohu-bohu grouillant, de gens qui se disputent notre attention, notre intérêt et nos désirs. Nos sens sont sursaturés de données. Il y a très peu de place pour la communication dans un monde aussi bruyant.

Alors, comment nous adressons-nous aux gens ? Comment leur faisons-nous

comprendre l'avantage que nous leur offrons ? Nous devons parler à partir du cœur, à partir de l'âme, à partir du noyau de notre passion, avec une compréhension et une empathie authentiques pour ceux que nous servons – notre clientèle.

Peu ont mieux insisté sur ce point que des auteurs comme Dale Carnegie. Paru en 1936, son chef-d'œuvre, *Comment se faire des amis et influencer les autres*, est toujours un classique de nos jours. Focaliser sur l'autre personne, pas sur vous, est la clé de la façon de penser et de se comporter du millionnaire éveillé. Il s'agit de comprendre et de servir l'autre, pas vous. En conséquence de servir les autres, vous serez servi à votre tour. Carnegie a écrit : « Le secret du succès, c'est la faculté de se mettre à la place de l'autre et de considérer les choses de son point de vue. » Il a aussi écrit : « Même si votre voisin est complètement dans l'erreur, il ne croit pas se tromper. Ne le condamnez pas ; le premier sot venu peut condamner. Essayez plutôt de le comprendre. »

Le célèbre auteur et professeur de vente, Zig Ziglar, a aussi suggéré la même optique quand il a dit : « Vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez dans la vie si vous aidez suffisamment de gens à obtenir ce qu'ils veulent. »

Les meilleurs concepteurs-rédacteurs le savent. Comme je l'ai écrit dans mon livre *Hypnotic Writing*, « sortez de votre ego et entrez dans l'ego de l'autre ». Concentrez-vous dans votre écriture et vos paroles sur ce que l'autre obtient, non sur ce que vous vendez ou offrez.

Nous ne disons pas : « J'ai la meilleure solution qui n'existera jamais. Mon produit regorge de cette caractéristique et celle-ci écrasera tout le reste. Mon produit changera la façon même dont le monde tourne. » Cela se produira à peu près aussi régulièrement que la réinvention de la roue.

Nous procédons autrement. Nous disons : « Vous avez un problème. Il vous nuit de telle manière. Il gâche votre vie de telle manière. Il vous freine de telle manière. J'ai une solution. Non seulement elle résout votre problème, mais elle vous apporte le bonheur. Elle vous apporte une vie meilleure. Elle vous apporte plus de satisfaction dans ce que vous faites. »

Bruce Barton, cofondateur de BBDO, la monumentale agence de publicité, a expliqué la différence entre vendre de l'essence et vendre des rêves quand il a dit que vendre de l'essence consistait à vendre un produit, alors que vendre le rêve ultime de pouvoir partir en vacances ou se rendre au travail grâce à l'essence dans sa voiture consistait à vendre un avantage.

C'est la différence entre dire : « Voici un nouvel ordinateur avec de nouveaux gadgets haute vitesse (caractéristique) » et « Voici un ordinateur qui vous permettra d'accomplir votre travail plus efficacement (avantage) ». Focalisez toujours sur les avantages.

Nous ne nous adressons pas uniquement à l'esprit rationnel de notre clientèle. Nous nous adressons à son noyau émotionnel, à ses champs d'intérêt, à ses désirs et à ses souffrances les plus profondes. Nous faisons écho au cœur de son être.

Nous le faisons en prenant du recul par rapport à nous-mêmes. En dépassant nos désirs personnels. Nos motivations doivent venir des besoins et des souhaits de nos clients.

Si nous parlons avec intégrité, honnêteté, passion et en nous engageant à améliorer la vie de nos clients, nous voyons le côté spirituel de la vente.

Nous ne devons pas oublier que nous sommes tous des individus dotés de discernement. Nous pensons par nous-mêmes. Nous considérons les choses avec intelligence. Nous examinons les options et nous avons tous une jauge intuitive convenable qui nous dit quand quelque chose est juste ou ne l'est pas et va à l'encontre de notre intérêt personnel.

Oui, il y a des moments où, dans nos heures les plus désespérées, nous nous accrocherons à n'importe quelle solution offrant l'infime possibilité de nous sauver. Néanmoins, si nous, millionnaires éveillés, avons notre intégrité bien en vue, si nous parlons avec respect et dignité, nous n'avons plus à nous en faire à propos du côté obscur de la vente et de la persuasion. L'authenticité intrinsèque dont vous faites preuve renforcera votre communication et parlera à l'observateur authentique présent dans votre client.

Nous devons défendre notre passion et défendre notre produit. Nous devons croire que nous fournissons une valeur transcendante à notre client. Dans le cas contraire, nous devons prendre du recul et réévaluer ce que nous faisons. Si nous investissons la puissance maximale de notre passion, de notre dessein et de notre mission, nous devons leur faire honneur. Nous devons remettre nos produits entre les bonnes mains et nous ne devons pas laisser la peur de persuader et de vendre se mettre en travers de notre route. Nous sommes dans le commerce du partage.

Chapitre 14

Combien d'argent faut-il pour que ce soit assez ?

« J'ai tout l'argent dont j'aurai à jamais besoin
si je meurs d'ici seize heures. »

— Henny Youngman

Combien en faut-il ?

À un moment donné, le millionnaire éveillé doit en venir à comprendre l'idée de la pénurie par rapport à l'abondance. Dans l'ancienne vision du monde, la pénurie est ce qui motive les gens. Ils travaillent pour payer les factures. C'est toujours difficile à cause des problèmes issus des croyances sur l'argent, le succès et le mérite. Dans la vie, il est rare que quelqu'un cesse de lutter pour arriver à un stade où il a assez confiance pour se reposer – la plupart doivent continuer à travailler.

Dans la nouvelle vision du monde, il y en a plus qu'il n'en faut. Il y a l'abondance. À la base, c'est le même monde, mais le millionnaire éveillé voit des possibilités là où il n'en voyait pas avant. Les millionnaires éveillés comprennent que l'argent, sous une forme ou une autre, est disponible pour tous. Il n'a pas besoin d'être contrôlé, restreint ou distribué. Il est disponible et c'est en suivant votre passion que vous faites de l'argent et que vous recevez votre part.

Mais, à combien se monte la part dont vous avez besoin ? Combien vous en faut-il pour que ce soit assez ? Arrêtez-vous de recevoir de l'argent en arrivant à une somme bien précise ? Arrêtez-vous de travailler quand vous réalisez un rêve en particulier ?

Le millionnaire éveillé se rend compte qu'il n'y a pas de montant maximal ou d'échéancier pour sa passion. Tant que l'argent entre, il l'accueille et en devient

le gardien. Tant que la passion circule dans ses veines, il continue de faire le travail qui s'apparente pour lui à un jeu dynamique.

Et tant que des gens sont prêts à payer pour le service ou le produit que le millionnaire éveillé fournit, recevoir de l'argent reste le bon corollaire. Rares sont ceux qui respectent ce qui leur est offert gratuitement ; par conséquent, continuer à demander un paiement et à faire de l'argent est la façon de bien faire des affaires. Certes, le millionnaire éveillé pourra parfois offrir un service gratuitement. Cependant, ce service n'est pas offert pour redonner puisque le millionnaire éveillé sait qu'il n'a rien pris qu'il doit redonner ! Si les millionnaires éveillés donnent dans certaines situations, c'est à partir d'un cœur ouvert et avec la bonne volonté de partager.

Mais, qu'en est-il de dépenser et d'acheter des choses ? Le millionnaire éveillé sait que dépenser et acheter sont des moyens de faire rouler l'économie et de donner du travail à tout le monde. Quand quelqu'un achète un seul dîner, il aide environ soixante-dix personnes qui ont contribué à sa confection. Non seulement le propriétaire du restaurant, mais tous les autres, des serveurs au cuisinier en passant par les fermiers et les chauffeurs qui ont fait en sorte d'apporter les aliments où il fallait pour qu'ils soient cuisinés. Un dîner devient un stimulus pour l'économie – et c'est la même chose pour tous les autres achats.

Donner est aussi sans limites. Donner est bon pour l'âme de celui qui donne et peut transformer la vie de celui qui reçoit. Sans les dons des magnats comme Andrew Carnegie, il n'y aurait peut-être jamais eu de bibliothèques à la portée de millions de gens pour éveiller leur vie. Sans les dons des gens, de bonnes causes n'auraient peut-être jamais été subventionnées.

Les programmes comme Kickstarter, moyen électronique d'obtenir des fonds du public pour des projets individuels, constituent la nouvelle tendance. Un citoyen lambda, peut-être sans éducation, expérience ou fonds suffisants, affiche une demande sur Kickstarter. Il raconte son histoire, demande de l'argent et offre quelque chose en échange, comme un album autographié. Le public répond et donne de l'argent. Les fondateurs de Kickstarter reçoivent un pourcentage de l'argent recueilli. C'est une transaction gagnant-gagnant-gagnant. La personne en quête de fonds reçoit de l'argent, les gens qui contribuent reçoivent quelque chose pour leur soutien et Kickstarter fait un profit. Personne ne devrait limiter le profit que l'entreprise devrait faire pour avoir offert un service aussi spectaculaire.

J'ai souvent des demandes de gens qui me disent que de leur point de vue, tout ce que j'offre devrait être gratuit. Ils ne semblent jamais se rendre compte que leur demande révèle leurs croyances limitatives sur l'argent. Ou que leurs croyances limitatives sont la raison même qui fait qu'ils en arrachent et veulent que tout leur soit donné « gratuitement ». Après tout, quand j'offre un programme comme The Zero Point [www.thezeropoint.info] et que je l'offre pour un certain montant, c'est que j'ai moi-même dû payer pour le faire.

La réalité est que les personnes qui ont participé au projet veulent être payées :

- Les ingénieurs du son veulent être payés.
- Les graphistes veulent être payés.
- Les marchands acceptant les cartes de crédit veulent être payés.
- Les manufacturiers veulent être payés.
- Les propriétaires d'entrepôt veulent être payés.
- Les expéditeurs veulent être payés.
- Mon personnel veut être payé.

Et pourquoi veulent-ils être payés ? Pour la même raison que vous : parce qu'ils ont aussi leurs factures à payer.

Donc, est-il vraiment raisonnable de demander qu'un programme comme The Zero Point vous soit expédié sans rien demander en échange ? Cela a-t-il du sens ? Est-ce juste ? Qui plus est, la plupart des gens n'accordent pas de valeur à ce qui leur est offert gratuitement.

Ainsi, j'offre gratuitement mon livre *Attract Money Now* au www.attractmoneynow.com. L'avez-vous lu ? Avez-vous mis en pratique les sept étapes qu'il propose ? Soyez honnête.

J'offre aussi gratuitement les trois tomes du livre *The Miracles Manual* [www.miraclesmanual.com].

Avez-vous visité le site pour les télécharger ? Les avez-vous lus ? Avez-vous mis en pratique ce que vous avez lu ? Dites la vérité.

Si vous voulez sérieusement améliorer votre vie, arrêtez de demander des cadeaux et investissez dans votre propre éveil. C'est la différence entre la gratuité et la liberté.

Il y aura toujours des critiques. Certains dans le monde diront que le

millionnaire éveillé possède trop. Évidemment, ceux qui critiquent diront cela de toute personne mieux nantie qu'eux. À vrai dire, n'importe qui peut attirer la somme d'argent qu'il souhaite et le distribuer selon son bon plaisir. Il n'y a pas de limites aux revenus, sinon des limites mentales. Le millionnaire éveillé doit rendre des comptes à sa propre tranquillité d'esprit et non à la paix d'un critique.

Quand on suit une passion, le profit s'ensuit ; en partageant le profit comme on l'entend, on crée un équilibre dans le monde. Comme cette formule n'est pas limitée à un seul individu ou à un seul groupe de gens, n'importe qui peut comprendre les fondements de l'art de vivre le style de vie d'un millionnaire éveillé et faire ce qu'il veut avec son argent. Puis, au lieu de condamner ceux qui ont de l'argent, il peut à son tour nettoyer son rapport à l'argent et sa relation avec lui-même et devenir un millionnaire éveillé.

Il n'y a jamais trop de richesses ; il n'y a que pas assez de conscience de l'art de recevoir et de distribuer l'abondance qui afflue.

Chapitre 15

N'échouez plus jamais

« Ne confondez jamais l'ampleur de votre chèque de paie
avec l'ampleur de votre talent. »

— Marlon Brando

Il y a un autre programme caché qui agit en sourdine et encrasse notre compréhension du commerce et de la vente et notre rapport avec ces deux éléments. Nous devons le regarder bien en face, autrement nous ne progresserons pas. Ce sont nos propres peurs entourant l'inaptitude, l'estime de nous et l'échec.

Comme pour les concepts de l'argent et de la vente, le millionnaire éveillé a une compréhension de l'échec entièrement différente et contraire à l'intuition de la majorité des gens, et cette compréhension est simple.

Quelles sont les craintes les plus ancrées et les plus sombres de tout entrepreneur ? Nous mettons notre produit sur le marché et personne ne l'achète. Nous pensons alors que la mission n'a pas de valeur. Notre estime de nous-mêmes est une illusion. Nous avons échoué.

Nous mettons notre produit sur le marché puis nous en voyons un autre qui lui ressemble un peu trop. Nous pensons qu'il y a trop de concurrence. « Comment puis-je lutter contre le reste du monde ? »

Nous mettons notre produit sur le marché, les gens l'achètent, mais se plaignent amèrement. Encore une fois, nous avons échoué. « J'ai dû me tromper. »

Cependant, nous n'avons pas échoué.

Les millionnaires éveillés n'ont pas le mot *échec* dans leur vocabulaire.

L'échec n'existe pas ; il n'y a que des réactions.

Les réactions sont des choses merveilleuses aux yeux du millionnaire éveillé. Qu'elles viennent sous forme de clients heureux, de silence assourdissant ou de tollé cacophonique, ce sont toutes des réactions.

Le millionnaire éveillé fait bon accueil à tous les types de réactions parce que ce sont des portes ouvertes sur les occasions opportunes.

Réaction = occasion opportune

La vie est un grand livre intitulé *Choisis ta propre aventure*. Nulle part cette vérité n'est-elle plus apparente que lorsque nous regardons comment nous réagissons individuellement à l'échec. Les choix que nous faisons lorsque nous échouons sont parmi ceux qui ont le plus de répercussions dans nos vies.

Une femme a l'inspiration de devenir humoriste. Elle ne veut rien de plus que faire rire les gens. Elle répète son premier numéro une centaine de fois. Elle s'enregistre, étudie son *timing*, peaufine son rythme, son accentuation, tous les détails. Son soir mémorable arrive et elle est accueillie par un public sans réaction. Elle est dévastée.

Elle rentre à la maison, boit la moitié d'une bouteille de vin et va se coucher. Au cours des semaines qui suivent, elle parle à ses amis d'apporter quelques changements à son numéro et de faire un nouvel essai, mais elle est incapable de faire face encore une fois à une déception. Elle reporte ce projet et le reporte. Elle ne retourne jamais dans une autre boîte d'humoristes et son rêve est relégué aux oubliettes.

Ou bien, elle rentre à la maison, boit la moitié d'une bouteille de vin et va se coucher. (Il n'y a pas de honte à s'apitoyer brièvement sur son sort.) Le lendemain, elle pense à son auditoire. C'est douloureux de se rappeler les visages qui ne sourient pas, mais elle s'oblige à le faire. À bien y penser, c'était un public terriblement jeune. Il y avait une sorte de vibration d'étudiants de troisième cycle dans la salle. Pas étonnant qu'ils n'aient pas compris ses blagues sur le fait d'être une dame aux chats célibataire dans la trentaine. Elle décide d'essayer une autre boîte fréquentée par un public un peu plus âgé. C'est dur pour les nerfs, mais elle fait exactement le même numéro et récolte quelques rires.

Ou encore, le lendemain, elle demande à quelques amis de venir chez elle pour lui servir de public. Ses amis ont une réaction formidable à son numéro, mais elle se dit : « Bien sûr que oui, ils ne me le diraient pas si j'étais mauvaise. »

Ensuite, une amie dans le groupe fait un commentaire auquel elle n'avait jamais pensé. Elle lui dit qu'il lui a fallu un moment pour comprendre son sens de l'humour – il était tellement différent de tout ce qu'elle avait déjà entendu. Peut-être y aurait-il un moyen de préparer l'auditoire, de lui donner l'occasion de comprendre son humour avant de se lancer dans son numéro. Elle fait un essai et son spectacle suivant lui vaut des rires.

Ou encore, le lendemain, elle tend la perche au directeur de la boîte où elle s'est produite. Elle lui demande son opinion sincère sur son numéro. C'est pénible d'écouter ce qu'il a à dire, mais elle voit qu'il dit vrai en grande partie et se rend compte qu'il y a une foule de choses qu'elle n'a pas relevées en se critiquant. Elle peaufine encore son numéro et le représente. Cette fois, elle obtient beaucoup de sourires et quelques ricanements. Par la suite, elle reparle au gérant qui n'a que des commentaires encourageants à lui faire. Il lui dit de persévérer, de continuer à apporter des améliorations. Elle le fait et le gérant devient une sorte de mentor pour elle.

Il y a seulement une option pour échouer et renoncer dans cette histoire. Il y a de nombreuses options pour continuer, faire des découvertes, apporter des changements et faire bouger les choses. Un million de moyens pour aller de l'avant.

L'occasion nous est offerte de poser des questions : « Qu'est-ce qui vient ensuite ? Comment pouvons-nous améliorer ceci ? Que pouvons-nous légèrement modifier ? Étions-nous au bon endroit ? Était-ce le bon moment ? Que pouvons-nous ajouter ? Que pouvons-nous laisser tomber ? Parlons-nous aux bonnes personnes ? Comment pouvons-nous transformer cela en quelque chose de bon ? Quel est le produit ou le service caché ? »

Ces occasions sont les cadeaux que nos clients nous offrent. L'objectif de chaque mission est de leur offrir de la valeur, de leur donner ce qu'ils veulent ou ce dont ils ont besoin, de leur donner ce que nous avons de mieux. Par leurs réactions, ils nous disent tout ce que nous avons besoin de savoir pour le faire. Nous devons seulement écouter.

En 1984, un auteur qui tirait le diable par la queue a tenté de vendre un cours en six leçons sur l'art d'écrire ; il l'a mis en marché par l'entremise d'une petite annonce. Il s'est démené pour réunir l'argent pour l'annonce. Il a réussi. L'annonce a été un four. Était-ce un échec ? Non. C'était une réaction. Le jeune

homme a pris les six leçons, les a intégrées à un livre qui est devenu son premier ouvrage publié. Je le sais. C'était mon livre *Zen and the Art of Writing*. Sa publication fut un moment déterminant dans ma vie, mais cela ne s'est pas produit avant que j'aie vécu un échec.

Vous tombez sur un obstacle. Contournez-le. Trébuchez. Relevez-vous. Encaissez un revers. Continuez d'avancer, plus vite. Affrontez un défi. Jouez au plus fin avec lui. Frappez un mur. Escaladez-le.

Nous avons le choix d'assimiler les réactions puis de leur laisser nous montrer notre occasion opportune. Nous ne savons pas toujours où cette dernière nous mènera, mais tous les chemins mènent au succès.

Chapitre 16

L'approche gagnant-gagnant-gagnant

« À lui seul, l'argent met le monde entier en mouvement. »

— Publilius Syrus

L'esprit entrepreneurial du millionnaire éveillé s'exprime en trois mots : *gagnant, gagnant, gagnant*.

Lorsque nous restons fidèles à notre credo, fidèles à notre mission et fidèles à nos valeurs, tout le monde est gagnant. Nous sommes gagnants, nos clients sont gagnants et la communauté est gagnante.

Nous sommes gagnants parce que nous avons réussi à livrer une valeur exceptionnelle à nos clients. Nos clients sont gagnants grâce à l'effet que notre produit ou notre service exerce sur eux. La communauté, qu'elle soit locale ou planétaire, est gagnante par la multiplication de bonnes actions qui sont accomplies par les gens.

Une seule transaction imprégnée de l'esprit gagnant-gagnant-gagnant engendre un effet multiplicateur qui peut toucher des centaines, des milliers et, dans certains cas, des millions de vies.

Un secret méconnu pour attirer le succès dans tous les domaines de la vie est de chercher l'approche gagnant-gagnant-gagnant dans toutes les relations :

- « Je ne veux pas être gagnant alors que l'autre partie est perdante. »
- « Je ne veux pas non plus que nous soyons juste tous les deux gagnants, quoique cette conclusion soit plutôt géniale. »
- « Je veux compléter le cercle et je désire que *toutes les parties en cause* soient gagnantes. »

C'est beaucoup plus que ce que font la plupart des gens. Laissez-moi

expliquer l'idée par une anecdote.

Depuis dix ans maintenant, nous vivons paisiblement dans le « pays des collines » au Texas. Nous aimons cet endroit. Adjacent à mon bureau à la maison se trouve un terrain vacant de deux acres. Les propriétaires visitent leur terrain une fois l'an et lorsque je les vois, j'essaie de le leur acheter. Ils refusent. Ils reviennent un an plus tard. Je leur offre de le leur acheter encore une fois. Ils refusent. Ainsi vont les choses. La situation reste acceptable puisqu'ils n'ont rien bâti sur le terrain durant tout ce temps. Les lieux sont tranquilles. Tout va bien.

Mais, récemment, ils ont envoyé des ouvriers et des arpenteurs-géomètres sur place. La suite était prévisible. La construction débiterait bientôt. J'avais devant moi une année de bruit causé par la construction de leur demeure puis toute une vie avec des voisins. Je le redoutais. J'imaginai ma sérénité à jamais envolée.

Je savais qu'il y avait nécessairement une solution gagnant-gagnant-gagnant *quelque part*. Je n'arrivais tout simplement pas à la voir. Qu'allais-je faire ? Je me demandais : « Où est ma solution gagnant-gagnant-gagnant ? »

Nerissa, ma conjointe, s'est précipitée sur Internet et a déniché près de chez nous un terrain de cinq acres à vendre. Elle a pris ses informations pour avoir une idée du prix des terrains dans notre quartier. Nous allions nous servir de ces renseignements pour faire une dernière tentative d'offre d'achat aux voisins. Cependant, sa découverte m'a amené à imaginer une idée farfelue. J'ai reçu une idée qui était géniale, j'en étais relativement certain. J'ai remercié mon intuition de me l'avoir soufflée et ma capacité à voir une occasion et à la saisir.

J'ai trouvé l'agente qui vendrait les cinq acres et je lui ai dit : « Si vous êtes bonne pour passer un coup de fil, je peux vous faire vendre deux terrains. »

Elle a été intriguée. Je lui ai raconté l'histoire des deux acres adjacentes à mon terrain. Je lui ai parlé des cinq acres non loin de chez moi. Puis, je lui ai dit : « Téléphonez aux propriétaires des deux acres et dites-leur que j'achèterai leur terrain au prix des cinq acres au bout de la rue. »

Ça, ce serait gagnant-gagnant-gagnant.

De cette manière, j'obtiendrais leur terrain, ils obtiendraient un lopin beaucoup plus grand pour leur demeure et l'agente ferait deux ventes. Gagnant-gagnant-gagnant.

Oui, je paierais presque deux fois le prix de ce que valaient les deux acres, mais sur le plan émotionnel, ce terrain équivalait à un million de dollars de

liberté pour moi. Or cette liberté vaut *bien* l'investissement.

Bien entendu, ce n'est pas tout le monde qui ferait cela. La plupart des gens se débattraient pour trouver un moyen d'obtenir les deux acres et de pousser les voisins à partir. Cela ne donne qu'un seul gagnant.

Quelqu'un d'autre pourrait opter pour la solution gagnante d'acheter les deux acres et essayer d'aider les propriétaires du terrain à trouver un lopin équivalent. C'est une solution gagnant-gagnant, mais rien pour se vanter.

Peu de gens penseraient à inclure l'agente immobilière. Ils se serviraient d'un prête-nom pour évincer l'agente d'une façon ou d'une autre. Cette solution est gagnant-gagnant, toutefois, et non gagnant-gagnant-gagnant.

Je le répète, un secret méconnu de la vie est de choisir la solution gagnant-gagnant-gagnant. Je fais la même chose dans mes programmes affiliés. Si je fais la promotion d'un programme, c'est que je l'ai utilisé et tellement aimé que je suis maintenant l'un de ses affiliés (gagnant), je sais que le concepteur du programme fait un profit raisonnable en le vendant par mon entremise (gagnant) et je sais que l'acheteur sera également heureux (gagnant).

Pourquoi ne sommes-nous pas plus nombreux à agir ainsi ?

La plupart du temps, nous cédon à la paresse et partons simplement de la mentalité de prendre soin de nos propres besoins. J'ai néanmoins constaté que dans la vie, la joie véritable vient de prendre soin de nos besoins tout en prenant *aussi* soin de ceux des autres.

Voici une autre anecdote pour illustrer mon point. Récemment, j'ai regardé un documentaire incroyable intitulé *Rock Prophecies* sur ce photographe génial des vedettes de rock. Robert Knight a photographié des légendes de la musique, Led Zeppelin, Slash, Jeff Beck, les Rolling Stones, Stevie Ray Vaughan, Santana, Sick Puppies, et bien d'autres. Aujourd'hui, il recherche les légendes qui restent encore à découvrir, comme Tyler Dow Bryant. Son histoire est captivante et inspirante.

Ce photographe ne vend généralement pas les négatifs de ses photos, rares et époustouflantes. Ainsi, il était le seul photographe au dernier concert de Stevie Ray Vaughan et pourtant n'a jamais fait paraître ces photos ni beaucoup d'autres des nombreuses autres vedettes qu'il a photographiées. Il s'est fait offrir plus de trois millions de dollars pour l'ensemble de sa collection, mais il ne la vendra pas.

Or voilà : sa mère s'est mise à souffrir d'alzheimer. Il a fallu la faire admettre dans un établissement de soins continus, ce qui allait coûter environ neuf mille dollars par mois. Le photographe ne savait pas ce qu'il allait faire, mais il savait qu'il fallait prendre une décision quelconque.

Apparemment, comme par enchantement, la sœur de Jimi Hendrix l'a joint. Ils ont négocié une entente gagnant-gagnant-gagnant selon laquelle Robert vendrait les négatifs de ses photos de Hendrix à la sœur de celui-ci et à la Fondation Hendrix et obtiendrait en échange assez d'argent pour payer les factures mensuelles de soins de santé de sa mère. À l'évidence, c'est gagnant-gagnant-gagnant. Robert a eu l'argent. La Fondation Hendrix a eu les photos rares. Et la mère de Robert reçoit les soins dont elle a besoin.

Voyez-vous comment cela fonctionne ? Ce dont je parle en réalité ici, c'est l'amour. Aimez toutes les personnes faisant partie de votre négociation et de votre partenariat et vous attirerez naturellement la solution gagnant-gagnant-gagnant.

La prochaine fois que vous êtes devant une négociation, une vente ou un problème relationnel, demandez-vous : « Où est la solution gagnant-gagnant-gagnant ici ? » Si vous supposez qu'il y en a une, votre esprit entreprendra de la chercher. Donc, activez votre radar mental pour trouver la prochaine solution gagnant-gagnant-gagnant.

L'esprit gagnant-gagnant-gagnant incarne la perspective globale du millionnaire éveillé. Nous agissons localement, mais visons planétairement. Nous nous efforçons de faire grandir notre impact aussi loin qu'il pourra se rendre. Nous ne regardons pas les actions que nous accomplissons d'un œil myope. Nous ne nous limitons pas. Nous prenons de l'expansion aussi loin que nous le pouvons.

L'approche gagnant-gagnant-gagnant est un « solutionneur » de problèmes en plus d'être une façon de penser.

Les plus grands défis des millionnaires éveillés sont souvent résolus par la question : « Quelle est la solution gagnant-gagnant-gagnant ? » Si nous cernons ce qui est couramment appelé la « concurrence », quel est le meilleur moyen de l'approcher ? Nous pouvons lui tendre la main, unir nos forces, brasser des idées et coopérer. Nous offrons tous quelque chose d'unique – nous ne pouvons que devenir plus forts en nous entraïdant.

Organisez un évènement et attirez deux fois plus de participants. Offrez un produit qui propose deux approches originales et rejoignez deux fois plus de gens. Adressez des clients à la concurrence quand c'est approprié, et vice-versa. Nous pourrions constater que la concurrence se transforme en alliée inestimable. Nous avons vu comment les réactions mènent directement aux occasions opportunes.

Les millionnaires éveillés enrichis par l'approche gagnant-gagnant-gagnant augmentent la portée des occasions opportunes. Ainsi, une entreprise fabrique selon une approche biologique et durable des produits pour le corps et donne un pourcentage de ses profits à la protection des forêts pluviales. L'entreprise a remarqué que les clients se plaignent souvent que les pompes distributrices de ses bouteilles en plastique se bloquent et doivent être remplacées. Quoiqu'elle ait toujours utilisé du plastique recyclé comme emballage, elle profite de l'occasion pour redessiner ses bouteilles avec un matériau semblable au plastique, mais fabriqué avec du maïs, et ajoute un distributeur à pression. Celui-ci est beaucoup moins cher que la pompe d'avant, ce qui compense amplement les coûts d'utilisation du matériau dernier cri à base de maïs. À présent, les bouteilles ne bloquent plus, sont biodégradables et un peu moins chères à produire. Tout le monde y gagne, y compris l'environnement.

En tant qu'entrepreneurs, nous agissons toujours avec éthique et générosité, nous nous efforçons toujours d'aller bien au-delà des attentes. Nous sommes toujours axés sur le bien de nos semblables – et nous savons que c'est non seulement la bonne chose à faire, mais que cela contribue aussi à l'augmentation de la richesse en même temps qu'à un plus grand enrichissement spirituel.

Comme millionnaires éveillés, nous ne pouvons pas perdre. Nous poursuivons une quête constante pour atteindre une clientèle plus vaste, sachant que chaque vie que nous touchons est une victoire.

Chapitre 17

La Grande Idée

« Des poches vides n'ont jamais retenu personne,
seuls les têtes vides et les cœurs vides le font. »

— Norman Vincent Peale

Comme millionnaires éveillés, nous sommes guidés par les visions de ce que nous pouvons accomplir grâce à notre force entrepreneuriale. Nous comprenons parfaitement que nos profits viennent après notre mission, que notre récompense personnelle est renforcée par notre impact dans la communauté. À mesure que nous progressons comme millionnaires éveillés, nous peaufinons notre mission non seulement par la force grandissante de notre passion, mais par la forme émergente de notre esprit d'entrepreneur éveillé.

À l'appui de nos efforts, il y a notre Grande Idée. Elle est la raison fondamentale de notre esprit d'entreprise. Elle est notre compréhension de ce que nous offrons, de ce que nous sommes capables d'offrir et de ce que nous offrirons en définitive à mesure que notre Grande Idée portera ses fruits.

Pour de nombreux entrepreneurs, leur Grande Idée est le profit. Cela ne veut pas dire qu'ils n'ont pas de passion pour leur clientèle, mais ce n'est pas ce qui joue le rôle moteur dans leur affaire. Ils se réveilleront probablement le matin en se demandant : « Comment ferai-je plus d'argent aujourd'hui ? » Comme millionnaires éveillés, nous nous réveillons en nous demandant : « Comment aurai-je un plus grand impact aujourd'hui ? » C'est plus qu'une vertu. C'est plus qu'un credo. C'est aussi la compréhension évoluée qu'en cette ère moderne, notre profit est le résultat direct de notre passion d'aider nos semblables. Et notre Grande Idée est l'expression résumée de cette passion.

Cette Grande Idée est là pour notre vision personnelle. Elle est notre système de guidage interne. C'est elle qui nous fait comprendre nos actions, comment nos intuitions orientent nos actions et comment nous bâtissons sur nos actions.

Elle est notre passion et elle est fondée sur notre passion ; elle grandit à partir de notre passion. Elle sert d'abord et avant tout à notre propre compréhension et à notre propre évolution.

Les gens que nous servons voient l'autre côté de la Grande Idée. Ils voient notre Grande Promesse. C'est ce que nous garantissons à nos clients avant même que nous échangeons de l'argent. Notre Grande Promesse est une promesse solennelle sur laquelle nous ne revenons pas et que nous ne renions pas. Nous la développons plutôt avec persévérance.

Notre Grande Idée et notre Grande Promesse s'inscrivent dans une spirale toujours ascendante. Elle comprend le cycle de la rétroaction au fil des interactions et de l'évolution extérieure de notre Grande Promesse, qui revient ensuite édifier notre Grande Idée de l'intérieur. Nous dépendons de cette boucle de rétroaction, de cet appel et de cette réponse, de cette cause et de cet effet. Nous nous élevons en conséquence.

Notre Grande Idée est codifiée dans un langage conçu pour nous. Elle n'a pas besoin d'être traduite pour être comprise des autres. Néanmoins, notre Grande Promesse nous incite à formuler notre vision de telle sorte que les autres puissent non seulement la comprendre, mais y répondre. Cela signifie que nous ne parlons pas en utilisant le langage de la logique, mais dans le code poignant du désir et du bénéfice de ceux que nous servons.

La Grande Promesse énonce simplement comment notre produit ou notre service élève notre auditoire pour qu'il réalise son plus grand désir. Elle aide non seulement les gens à décider s'ils se démarqueront de la masse et se joindront à nous, mais nous aide à rester « imputables » par rapport à notre communauté. Si nos offrandes sont ancrées dans une Grande Promesse simple et claire, nous ne pouvons pas nous cacher. Nous sommes imputables du début à la fin. Cette imputabilité nous rend plus forts et plus audacieux comme millionnaires éveillés ; par conséquent, nous devons soigneusement façonner cette cheville ouvrière de nos efforts.

Nous ne pouvons pas tomber dans les pièges ordinaires de l'entrepreneur ordinaire. Notre Grande Promesse ne peut pas tenter de forcer les gens à vouloir quelque chose qu'ils ne veulent pas déjà. Notre Grande Promesse ne peut pas essayer de parler à des gens qui ne sont pas fondamentalement intéressés.

Si nous transgressons ces règles capitales, nous érodons progressivement le pouvoir de notre Grande Promesse à notre insu. Nous nous fions à son évolution

pour nous faire évoluer. Nous nous fions aux réactions qu'elle suscite pour nous pousser. Nous nous fions à sa vérité et à sa stabilité pour étayer notre mission ; cependant, un défaut fondamental dans ses fondements peut nous retarder. Or nous n'avons pas de temps pour les revers évitables.

Si nous restons fidèles à notre Grande Promesse et évoluons avec elle à mesure qu'elle grandit, nous avons une fondation inébranlable sur laquelle bâtir notre entreprise éclairée. Notre entreprise éclairée est notre moyen de faire de l'argent. Notre entreprise éclairée est l'un des moyens grâce auquel nous exprimons notre objectif spirituel.

Argent + âme = plus d'argent et plus d'âme

DEUXIÈME PARTIE

VOUS

Chapitre 18

Qui vous pouvez devenir

« Tu peux seulement devenir vraiment accompli dans ce que tu aimes. Ne fais pas de l'argent ton but. Poursuis à la place les choses que tu aimes faire et fais-les tellement bien que les gens ne pourront plus te quitter des yeux. »

— Maya Angelou

Je ne sais pas où vous en êtes aujourd'hui.

Je ne connais pas votre personnalité, les contours de votre subconscient ou votre projet de vie. Je ne sais pas si vous êtes heureux d'être qui vous êtes ou si vous désirez ardemment vous transformer. Je ne sais pas si vous ressentez de la fierté par rapport à qui vous êtes ou si vous êtes mal dans votre peau. Peut-être avez-vous tout cela en vous.

Par contre, je sais qui vous pouvez devenir. Vous pouvez devenir l'incarnation de l'âme collaborant avec l'argent. Il n'y a pas une seule vision absolue du millionnaire éveillé parfaitement actualisé. Nous sommes des êtres humains, pas des robots. Néanmoins, il y a un chemin commun tracé pour vous. Un chemin buriné au fil du temps, pavé des histoires de réussite qui vous précèdent. Il est bâti sur le manifeste et imprégné du credo du millionnaire éveillé.

Vous avez maintenant vu où nous marcherons ensemble. Nous avons partagé cet espace ensemble, vous et moi. À présent, vous devez toutefois emprunter ce chemin par vous-même et façonner la voie qui convient à votre âme, votre passion, votre dessein et, en fin de compte, votre mission.

Votre mission n'est pas à vous seulement. Elle est soutenue par le credo. Elle est informée par le credo. Elle est guidée par le credo. Dans votre mission individuelle, vous trouverez la mission plus vaste que nous partageons tous :

- Vous vous attacherez à avoir un impact positif avec votre passion, votre mission et votre argent.

- Votre entreprise sera motivée par le désir de nous élever tous, et pas seulement vous-même.
- Votre mission sera une expression de gratitude non seulement pour votre dessein et votre succès personnels, mais pour le retour financier et spirituel que vous recevrez en offrant votre mission au monde.
- Votre mission sera définie par l'approche gagnant-gagnant-gagnant, toujours axée sur l'apport d'une valeur dans le monde où vous vivez et qui vous récompense en retour en vous rendant prospère.
- Votre mission sera inspirée par la mission collective d'élever plus d'individus jusqu'au chemin du millionnaire éveillé, en menant par l'exemple et en aidant vos semblables à trouver leur propre moyen de concrétiser la formule :

$$\text{Âme} + \text{argent} = \text{plus d'âme et plus d'argent.}$$

Je veux vous emmener là. Je veux vous guider vers ce dont vous aurez l'air en tant que millionnaire éveillé actualisé. Je veux vous aider à labourer le sol et à semer les graines.

Cela prendra du temps.

Éveiller tout votre rapport à l'argent peut prendre du temps. Peaufiner votre mission pour en faire une vision pratique prendra du temps. Maîtriser le chemin éveillé à travers l'esprit d'entreprise prendra du temps. Accueillez cela à bras ouverts.

Le millionnaire éveillé peut néanmoins commencer à prendre forme en vous, ici et maintenant, à l'instant. Les récompenses seront visibles demain.

Tout cela commence uniquement quand le choix est fait. Un choix que vous devez faire. Tout cela ne commencera pas avant que vous ayez fait ce choix de suivre le chemin du millionnaire éveillé.

Peut-être l'avez-vous déjà fait. Sinon, je vous invite à faire plus que simplement vous tremper un orteil dans l'eau. Si vous m'avez suivi jusqu'ici et que vous ne ressentez pas le moindre désir brûlant de plonger, peut-être que cette mission n'est pas pour vous, ou pas pour vous en ce moment.

Toutefois, s'il y a en vous ne serait-ce qu'une étincelle de feu, une partie de votre esprit, de votre corps et de votre âme qui se tend pour faire l'expérience de

l'aventure du millionnaire éveillé, alors plongez un pied puis l'autre dans l'eau.

Commencez à avancer sérieusement sur ce chemin avec moi. Laissez-moi vous guider dans vos débuts de millionnaire éveillé.

Chapitre 19

La décision

« L'argent est généralement attiré et non pourchassé. »

— Jim Rohn

La décision

Si vous voulez volontiers mettre un pied puis l'autre dans l'eau, vous devez alors abaisser votre centre de gravité et enfoncer vos talons dans le sol. Il est temps de prendre une décision.

Car vous, comme millionnaire éveillé, êtes un être de décision. Vous ne tergiversez pas devant les décisions qui doivent être prises. Vous prenez vos décisions avec conviction, car il y a du pouvoir dans la décision.

Alors que la peur empêche les autres de prendre des décisions, vous foncez. La peur ne disparaîtra pas simplement parce que vous le souhaitez. Peu importe sous quelle forme, la peur sera là. Cependant, vous n'êtes pas ralenti par la peur, et si vous l'êtes, ce n'est pas pour longtemps – car il y a des décisions à prendre, des gestes à poser et l'abondance à matérialiser.

La peur est la Grande Rétroaction. La peur vous fait savoir que vous êtes sur le bon chemin. Si vous ne ressentez pas cette peur, cela veut peut-être dire que vous ne vous poussez pas assez près de votre véritable potentiel de millionnaire éveillé.

La transformation qui vous attend peut être inconfortable, surtout avec les cris de votre subconscient qui ne veut pas changer. Nos esprits subconscients sont assez satisfaits là où ils sont ; ils chérissent leur emprise. Mais, au bout du compte, nous devons refaçonner notre conscience pour qu'elle accueille le changement à bras ouverts, qu'elle accueille la peur à bras ouverts et qu'elle devienne notre alliée bien-aimée.

Vous commettrez des erreurs. Vous trébucherez. Vous souffrirez peut-être. Vous pourrez vite vous rendre compte qu'il y a un meilleur moyen – mais vous n'êtes pas ébranlé dans ces moments-là. Les défis sont des occasions d'apprendre.

Il n'y a pas de mauvaises décisions quand elles sont prises avec une conviction sincère et une intention entière. Il n'y a que des occasions d'apprendre et de grandir. Nous ferons toujours de notre mieux pour prendre les meilleures décisions possibles, que ce soit grâce à nos intuitions dynamiques ou aux moments où une réflexion prudente s'impose.

Certains se font piéger dans les moments où de nombreuses options s'offrent à eux. D'autres ressentent la paralysie de l'analyse, se demandant perpétuellement s'ils regretteront leur décision une fois qu'ils l'auront prise. Ce n'est pas votre cas. Vous sentirez peut-être le poids de la décision à prendre, mais vous ne laisserez pas ce poids ni aucune peur vous empêcher d'avancer.

À présent, vous prenez une grave décision. Êtes-vous prêt à passer à l'action ? Êtes-vous prêt à vous transformer, petit à petit, jour après jour, en millionnaire éveillé ?

Je dirais que c'est votre destinée en tant que personne spirituelle animée du désir de faire entrer la prospérité dans votre vie et dans la vie de ceux qui vous entourent. Par contre, je ne peux pas vous dire quelle chanson votre âme chante en ce moment. Êtes-vous un millionnaire éveillé en herbe ? Êtes-vous prêt à parcourir le chemin ?

Vous joindrez-vous à moi ?

Vous commencez

Alors, nous voici, vous et moi. Nous nous tenons à un carrefour, à un moment où la décision est réelle. Vous avez cheminé avec moi tandis que nous traversons le nouveau paysage du millionnaire éveillé. Vous avez entendu le cri de ralliement, vous avez vu la vision radicale et vous avez ressenti l'urgence, tant pour vous que pour ceux que nous aidons.

Vous devez maintenant décider si vous vous joindrez au mouvement. Vous devez décider si vous êtes prêt et disposé à vous lancer dans une quête pour vous transformer.

La beauté des aventures comme celle-ci est que vous assistez quotidiennement

à votre propre transformation. Vous remarquerez les changements dans votre façon de penser, votre attitude, votre nature même. Vous remarquerez comment ces changements se répercutent dans votre environnement immédiat. Vous remarquerez comment les autres s'arrêtent et voient en vous un nouveau rayonnement tranquille. Vous remarquerez que l'argent vient à vous différemment, plus vite et avec plus de facilité.

Cependant, le cheminement pour en arriver aux véritables récompenses du millionnaire éveillé ne se fera pas du jour au lendemain. Ce ne sera pas une transformation magique. Elle n'arrivera pas ornée d'une belle boucle de ruban.

Vous devez rester fidèle à votre vision, à votre passion, à votre dessein et à votre mission. Si vous le faites, vous vivrez un degré de réussite impossible à décrire parce qu'il sera exclusivement le vôtre. Je ne peux pas vous décrire exactement de quoi votre nouvelle vie aura l'air, combien de nouvel argent éveillé vous ferez ou quelle force aura votre impact. Je peux néanmoins vous promettre une aventure que vous chérirez le reste de votre vie. Je peux vous promettre que vous vous souviendrez du jour où vous avez dit : « Je suis prêt » et fait votre premier pas.

Il y aura des épreuves et des vicissitudes. Il y aura les exigences de la vie auxquelles vous devrez accorder votre attention. Il y aura la résistance de ceux qui se méfient du changement. Il y aura les parties tenaces de votre subconscient qui s'accrocheront avec entêtement pour conserver l'emprise qu'elles ont déjà eue et qui feront tout un vacarme à mesure qu'elles sont expulsées, ruant et hurlant.

Vous vous écarterez peut-être de vos convictions. Vous deviendrez peut-être agité ou impatient. Vous vous éloignerez peut-être de votre chemin. Pourtant, vous pouvez toujours retrouver votre route. L'aventure du millionnaire éveillé ne se dissipe pas avec le temps. Les bénéfices ne s'atténuent pas avec la distance. Ils seront toujours là avec vous, à vos côtés, à l'œuvre pour vous élever plus haut.

Si vous choisissez de vous joindre à nous, toutefois, si vous choisissez de prendre cet engagement avec vous-même, alors maintenez le cap au meilleur de vos capacités. Restez fort et ferme dans vos convictions et vos actions. Si vous vacillez, si vous chutez, ne faites rien d'autre que retrouver le chemin et poursuivre votre route.

De fait, nous vacillons. De fait, nous doutons. De fait, nous avons des

moments de faiblesse. Nous sommes juste des êtres humains. En revanche, les millionnaires éveillés ne culpabilisent pas, ne se grondent pas, ne deviennent pas frénétiques. Quand nous vacillons, nous nous contentons de l'admettre, de nous remettre en route et de continuer d'avancer en direction de notre éveil.

Alors, si vous êtes prêt à vous joindre à moi, avançons ensemble. Reconnaissons l'engagement que vous prenez avec vous-même. Et célébrons, car le chemin qui vous attend sera différent de tout ce que vous avez connu à ce jour. Il vous émerveillera. Si vous avez pris la décision d'entreprendre cette aventure, ancrez-la dans votre âme, reconnaissez l'occasion qui se présente et allons-y.

Chapitre 20

L'argent

« Toutes les richesses ont leur origine dans l'esprit.
La fortune est dans les idées – pas l'argent. »

— Robert Collier

L'argent

Il n'y a plus de guerre. L'argent n'est plus votre ennemi. Toute difficulté financière que vous pourrez percevoir n'est plus la faute d'une force extérieure.

Vous et vous seulement avez la responsabilité et vous chérez cette responsabilité. Vous n'êtes plus la victime et vous vous délectez de cette liberté. Commencez dès maintenant par un engagement.

Engagez-vous à réanimer votre rapport à l'argent. Faites-vous la promesse silencieuse de considérer l'argent d'un nouvel œil. Voyez sa nature élémentaire. Voyez son approche neutre. Voyez l'instrument qu'il peut être et l'âme qu'il peut soutenir. Vous êtes aux commandes.

L'argent n'est pas la racine de tous les maux parce qu'il est neutre. Vous êtes aux commandes. L'argent n'est plus le grand destructeur, mais il est plutôt une force de création de votre propre conception. Vous êtes aux commandes. L'argent ne peut pas vous corrompre parce qu'il n'a pas de pouvoir intrinsèque. Il n'a que le pouvoir que vous lui donnez. Vous êtes aux commandes. L'argent ne peut pas endurcir votre cœur parce que vous apportez l'amour et le respect. Il n'y a pas de dureté dans l'amour et le respect. Vous êtes aux commandes.

L'argent ne peut pas vous dominer, vous emprisonner, vous changer. Il ne l'a jamais pu. Seules vos pensées concernant l'argent vous dominaient. Seules vos émotions à propos de l'argent vous emprisonnaient. Seules vos habitudes avec l'argent vous enchaînaient.

Ces pensées sont en train de changer. Vous êtes en train de vous éveiller. Vous découvrez votre emprise spirituelle. Alors que vous vivez ce moment d'éveil, vous vous demandez : « Comment cette guerre illusoire a-t-elle pu durer si longtemps ? Comment ai-je pu vivre cette mascarade avec tant de précision et d'engagement ? »

Vous êtes peut-être consterné en voyant le temps et l'énergie gaspillés dans une guerre aussi ridicule. Ou bien, peut-être vous sentez-vous coupable, honteux, sous le choc ou incrédule. Ne vous rebiffez pas. Admettez vos sentiments, respectez leur présence, puis laissez-les disparaître comme une ombre qui s'évanouit au soleil. Laissez partir toute pensée ou émotion qui n'a pas d'importance par rapport à votre position du moment : le regard tourné vers l'avenir.

Fortifiez-vous avec la gratitude de savoir que vous êtes maintenant affranchi de cette guerre. Le brouillard s'est levé et ne peut jamais revenir. Vous ne pouvez pas briser vos fers, quitter la grotte, voir la lumière, retourner dans la grotte, remettre vos fers et prétendre que vous n'avez jamais vu la lumière.

Vous savez ce qu'est cette lumière. Vous savez ce qu'est cette liberté. C'est la lumière et la liberté d'une vie affranchie de la guerre contre l'argent, un ennemi qui n'a jamais existé.

C'en est fini de maudire vos factures, vos dettes ou vos créances. Il n'y a que la gratitude pour l'éclairage, la chaleur, le téléphone, la voiture ou la maison que ces factures représentent. Écrivez des mots de remerciement sur vos chèques. Envoyez des biscuits à votre agent de recouvrement. Vous ne maudirez plus jamais l'argent, car comment maudire ce qui vous apporte l'abondance ? C'est une idée ridicule qui n'a plus de sens pour vous, millionnaire éveillé.

Lorsque vous regardez la communauté qui vous entoure, vous ne voyez pas la cupidité ou la pourriture qu'est l'argent. Vous voyez la cupidité ou la pourriture qui est celle d'une âme humaine troublée ayant perdu son chemin. Vous ne voyez plus une domination malveillante qui gouverne le bonheur des âmes sans défense. Vous voyez des gens mûrs pour l'éveil, prêts à gravir la colline et à voir le champ de bataille où un côté combat un ennemi qui n'a jamais existé.

S'il vous arrivait de tomber sur une foule qui lance de l'argent dans un brasier, vous n'applaudiriez pas, vous ne pleureriez pas ; vous déploreriez seulement l'occasion perdue d'avoir un impact, perdue à cause de l'ignorance héréditaire avec laquelle notre société a vécu depuis des générations.

Car vous avez brisé le cercle vicieux. Le combat entre la haine et l'amour s'est arrêté à vos pieds, il n'a plus droit à une seconde de votre temps. Ce n'est pas votre destin de vous emmêler dans ce cercle vicieux. Ça ne l'a jamais été. Vous le savez à présent.

Vous avez rejoint les rangs des millionnaires éveillés. Ils ne se reconnaissent peut-être pas tous comme tels. Par contre, ils connaissent la formule dans toutes les fibres de leur corps. Et ils connaissent le vrai rapport avec l'argent pour ce qu'il est : potentiel, pouvoir et prospérité.

Vous faites partie de leur groupe à présent, le groupe de ceux qui ne ressentent ni amour ni haine pour l'argent. Vous faites partie de ceux qui ne se battent pas avec l'argent et ne le combattent pas non plus. Vous faites partie de ceux qui en sont les maîtres et pourtant le respectent. Vous faites partie de ceux qui donnent avec l'argent, transforment avec l'argent.

Et l'argent viendra à vous, car à présent, il a un foyer. Il a un refuge sécuritaire et un lien nourricier. Il lui est permis d'être ce qu'il est : neutre. Un instrument prêt à ce que votre mission lui donne une mission.

En avez-vous soif ? Non. Vous êtes un millionnaire éveillé.

Le chérissez-vous ? Non. Vous êtes un millionnaire éveillé.

Prenez un billet dans votre sac à main ou votre porte-monnaie ou sortez une pièce de monnaie de votre poche. Tenez l'argent dans votre main. Il ne respire pas. Il ne parle pas. Il ne vous fixe pas des yeux. Il ne vous plaint pas. Cependant, il va où vous le mettez.

Où le mettrez-vous ?

Imaginez seulement ce que vous pourriez accomplir avec votre argent s'il avait une mission !

Imaginez que vous avez exactement un million de dollars dans votre compte de banque. Que feriez-vous avec cet argent ? Comment vous en serviriez-vous ? Comment vivriez-vous pour votre mission ? Comment feriez-vous pour avoir un impact ? Quelle cause soutiendriez-vous ? À quel appel répondriez-vous ? Qui aideriez-vous ?

Comment investiriez-vous non seulement dans *votre* avenir, mais dans le *nôtre* ? Comment transformeriez-vous votre argent en expression de votre passion, de votre dessein et de votre mission ? Comment transformeriez-vous cet argent en

une expression de votre âme ?

Vous avez peut-être une vision très claire. Ou peut-être pas encore. C'est sans importance si c'est vague pour vous pour l'instant. Ce qui compte, c'est que vous vous sentiez là, en contact avec l'énergie potentielle contenue dans ce million de dollars et que vous sentiez la présence de votre passion. Laissé à lui-même, ce n'est que de l'argent. Ce n'est que du papier. Avec votre passion, il est éveillé.

Ancrez-vous dans cet espace. Restez avec ce sentiment. Restez avec le goût, l'odeur, le contact. Sentez-le de tout votre être. Laissez-le vous guider. Car vous n'êtes pas seulement un millionnaire. Vous êtes un millionnaire éveillé et votre impact se fera sentir durant des années à venir.

Chapitre 21

L'obstacle qui vaut de l'or

« L'argent n'est qu'un outil. Il vous amènera où bon vous semble, mais il ne vous remplacera pas comme conducteur. »

— Ayn Rand

Votre plus grand obstacle cache votre plus grande opportunité

Ancrez-vous dans le pouvoir de l'argent et vous faites du progrès. Mais, le plus grand obstacle à un rapport à l'argent qui vous donne les moyens d'agir se trouve dans votre tête. Ce n'est pas la pensée que l'argent est un fléau, qu'il est mauvais ou qu'il corrompt qui exerce le plus grand pouvoir sur vous. C'est le pouvoir subconscient de la mentalité de victime.

Durant des années, vous vous êtes senti exploité par l'argent. Si vous n'avez pas assez d'argent, vous êtes la victime de votre emploi, de vos factures ou de l'économie en général. C'est la faute de l'argent. C'est la faute du gouvernement. C'est la faute du système. C'est la faute de la banque, ou la faute de l'agent de recouvrement, ou la faute de votre conjoint ou conjointe.

Vous vous êtes emprisonné dans le piège de la victime impuissante durant des années. Pas par choix, mais à cause de l'exemple des autres, du pouvoir que nous avons donné à l'argent sur nous et de l'idée que l'argent possède les clés de notre liberté personnelle.

Cependant, vous n'êtes pas une victime – vous le savez à présent. Vous n'êtes pas la victime de l'argent ou du gouvernement. Vous n'êtes pas la victime de vos factures, de vos dettes ou des dépenses délibérées de votre conjoint ou conjointe.

C'est un progrès. Néanmoins, le reconnaître ne suffit pas. Vous pouvez entreprendre de transformer votre compréhension consciente de ce faux état de victime, mais cela ne vous mènera pas où vous devez aller.

Pourquoi ?

Parce que votre mentalité de victime va au-delà de votre rapport à l'argent. En fait, la mentalité de victime est tellement féroce dans sa persistance que beaucoup de gens arrivent malheureusement à l'heure de leur mort en ayant le sentiment d'avoir été une victime toute leur vie.

Vous arrive-t-il de *blâmer* les autres pour vos problèmes dans la vie ?
Mentalité de victime.

Vous arrive-t-il de vous plaindre de la situation dans laquelle vous êtes ?
Mentalité de victime.

Vous arrive-t-il de vous plaindre de vos amis, de votre famille, de vos voisins ou même d'inconnus ? Mentalité de victime.

Pour renouveler notre rapport à l'argent, nous devons renoncer à notre mentalité de victime. Quoique ce ne soit pas aussi simple que de l'éradiquer par la volonté, c'est plus facile que vous pourriez le penser. En fait, la solution se trouve dans une transformation essentielle que vous faites comme millionnaire éveillé : vous assumez votre responsabilité. Vous remplacez la mentalité de victime par l'acceptation de votre propre pouvoir.

Vous êtes la seule personne responsable de votre vie. Ne l'oubliez jamais. Il n'y a pas une seule situation où vous pouvez justifier de rester une victime. Pas une seule, car c'est vous qui êtes aux commandes.

Oui, il y a la vie. Il y a des événements. Il y a la maladie. Il y a des surprises. Il y a des chagrins. Il y a des épreuves et nous n'avons pas toujours l'emprise sur ces événements extérieurs. En revanche, vous avez de l'emprise sur la façon dont vous choisissez de réagir.

Vous avez une emprise sur votre attitude par rapport à ce que la vie vous présente. Vous avez une emprise sur le rapport que vous avez avec vos difficultés. Vous avez une emprise sur ce que vous ferez ensuite. Vous avez une emprise sur la façon dont vous allez de l'avant et réagissez. C'est ce que l'on appelle la « responsabilité » et il y a du pouvoir dans le fait d'assumer sa responsabilité.

Ne considérez pas cette responsabilité comme un fardeau. Voyez-la plutôt comme une formidable occasion opportune. En effet, la responsabilisation est un trait de caractère dont peu de gens se font les champions. Pour beaucoup, la pensée d'avoir la responsabilité de chaque geste qu'ils font et de chaque réaction

qu'ils ont peut s'avérer intimidante. Elle peut faire peur – elle peut nous donner envie de nous cacher.

Mais vous, comme millionnaire éveillé, vous ne vous cachez jamais. Vous ne voulez pas vous cacher. Parce que votre pouvoir se trouve dans votre responsabilité et ce pouvoir est joyeux. À partir du moment où vous vous campez fermement et défendez votre responsabilité, vous êtes libre.

Votre esprit subconscient, où la mentalité de victime s'est reproduite et épanouie, se défendra. Ses griffes sont faibles et taillées à ras toutefois quand vous reprenez les commandes. Elles ne sont pas de taille par rapport à l'excitation de la responsabilité.

Vous n'êtes pas parfait... Vous pourrez vous rendre compte que vous commencez à vous plaindre. Vous pourrez vous rendre compte que vous *blâmez* les autres. Vous pourrez vous rendre compte que vous supposez n'avoir aucun pouvoir sur la suite. Néanmoins, vous vous reprendrez. Une fois que vous voyez la lumière, vous ne pouvez plus ne plus la voir. La responsabilité vous permet de vous prendre en main. Vous aurez plus de pouvoir que vous l'avez compris jusqu'ici.

Cela vous inspire ? Bien. Allez-y avec ça. Cela vous intimide ? Pas de souci. Affrontez votre peur et posez-vous avec votre pouvoir éveillé. Posez-vous avec votre pouvoir. Reconnaissez-le. Sentez-le circuler en vous. Vous commencerez à sentir que c'est agréable. Vous commencerez à sentir que c'est juste. Vous aurez le sentiment que vous êtes arrivé à la maison.

Bienvenue chez vous.

La plupart des gens ne se rendent pas compte à quel point ils ont du pouvoir sur leur propre vie, mais vous en êtes maintenant conscient.

Vous avez trouvé la liberté dans votre responsabilité. Assumez votre responsabilité. Noyez votre mentalité de victime dans votre pouvoir personnel. Voyez les plaintes, les excuses ou le blâme s'effondrer sur eux-mêmes.

Sentez l'excitation qui vient de vivre affranchi de la mentalité de victime. Sentez l'emballement qui vient de vivre en étant aux commandes de ce que vous faites ensuite. Sentez l'amour de la liberté tourbillonner en vous. Sentez la gratitude pour ce que vous pouvez maintenant apporter à la vie.

À présent, rassemblez ces sentiments en une sphère d'énergie tourbillonnante. Laissez-les résonner avec votre être et devenir l'incarnation de l'excitation, de

l'emballement, de l'amour et de la gratitude. Prenez ces émotions et ajoutez-les à ce pouvoir de responsabilisation et de maîtrise de votre propre vie.

Votre pouvoir est maintenant ancré dans cette excitation. Votre pouvoir est maintenant ancré dans cet emballement. Votre pouvoir est maintenant ancré dans cet amour. Votre pouvoir est maintenant ancré dans cette gratitude. Lorsque vous ajoutez le pouvoir fougueux de l'émotion à une idée, une intention ou une passion, elles ont tendance à devenir réalité.

Ancrez la nouvelle conscience de votre pouvoir dans ces émotions qui vous font déjà sentir si bien et votre pouvoir restera avec vous.

Ancrez-vous dans l'excitation. Ancrez-vous dans l'emballement. Ancrez-vous dans l'amour. Ancrez-vous dans la gratitude et votre pouvoir prendra vie.

Que cela vous apparaisse comme un miracle, de la magie ou un acte du divin, la réalité est beaucoup plus simple : vous vous êtes éveillé.

Chapitre 22

Le vide et le plein

« L'argent ne fait jamais naître une idée.
C'est toujours l'idée qui fait naître l'argent. »

— Owen Laughlin

Vide comme un maître, rempli de pouvoir

Les maîtres de tai-chi sont des êtres riches de leçons à partager, qui inspirent l'émerveillement. Le tai-chi, souvent qualifié d'art martial interne, est un art taoïste basé sur la création d'énergie, de courage et de force.

La pratique quotidienne des maîtres de tai-chi n'est pas une affaire de combat ou d'affrontement. Leur pratique quotidienne est une danse de lenteur puisqu'ils remplissent chaque mouvement de force intérieure.

Ils font le vide intérieurement pour pouvoir se remplir de force.

Il existe des vidéos de maîtres de cet art martial interne, qui projettent d'une légère poussée des gens à travers une pièce. C'est qu'ils ont tellement d'énergie potentielle emmagasinée dans chaque fibre de leur être qu'une petite ouverture du robinet produit un déversement torrentiel de force.

Bien que ce soit inspirant, là n'est pas la question.

Voyez-vous, ils ne combattent pas en utilisant la force. Ils combattent en utilisant le vide. On ne peut même pas parler de combat. Ils ne font que réagir et s'adapter, répondant à toute force qui vient dans leur direction par son parfait contraire... le vide.

Ils sont l'incarnation vivante des immémoriaux yin et yang qui représentent simplement la danse entre les contraires. La lumière et l'obscurité enroulées l'une autour de l'autre sans lignes tranchées. Dans l'obscurité, il y a la lumière. Dans la lumière, il y a l'obscurité. Elles sont une seule et même chose et

pourtant ce sont des opposés.

Lorsqu'un attaquant se lance avec force contre un maître de tai-chi, ce dernier esquive le coup et le reçoit exactement avec le contraire : le vide.

Cette force d'attaque achoppe donc simplement sur son propre élan réorienté. Rempli de tant de puissance et de force, le maître n'a donc aucun besoin d'y avoir recours.

Comme millionnaire éveillé, vous pouvez adapter cette forme d'art millénaire à vos propres défis quotidiens et aux défis qui rôdent dans votre esprit.

Vous avez passé votre vie à affûter des pensées subconscientes enfouies profondément en vous. La mentalité de victime n'en est seulement qu'une expression. Au fil de la journée, nos pensées resteront souvent dissimulées à notre vision consciente. Mais si vous regardez, vous les verrez.

Elles sont dans vos habitudes. Elles sont dans vos opinions. Vos schémas et vos jugements. Vos instincts. Vos réactions émotionnelles. Bien que la mentalité de victime ait été une grosse bête occupant une grande partie de votre subconscient, ce n'est pas la seule bête à laquelle vous avez affaire. Les doutes, les peurs, l'autosabotage...

Vos doutes sont les expressions de vos croyances limitatives. Vos peurs sont les expressions de vos blocages mentaux. Votre autosabotage est l'expression de vos intentions contraires.

Ils ne disparaîtront pas simplement parce que vous l'exigez, mais ils n'ont pas de pouvoir sur vous si vous suivez les leçons du maître de tai-chi :

- Quand vous sentez rôder la mentalité de victime, vous ne luttez pas. Vous faites le vide.
- Quand vous sentez rôder le doute de vous, vous ne luttez pas. Vous faites le vide.
- Quand vous sentez rôder la peur, vous ne luttez pas. Vous faites le vide.
- Quand vous sentez rôder l'autosabotage, vous ne luttez pas. Vous faites le vide.

À mesure que vous rebâtierez votre rapport à l'argent, vos croyances limitatives vous tisonneront, vos blocages mentaux vous piqueront et vos intentions

contraires vous déstabiliseront. Dès que vous renoncez à la mentalité de victime pour choisir la responsabilisation, vous devez être préparé parce que votre esprit subconscient se rebellera.

Néanmoins, à l'instar du maître de tai-chi, vous ne résistez pas, vous ne repoussez rien, vous ne rendez pas les coups. Vous faites simplement le vide. Vous faites le vide comme le maître de tai-chi fait le vide quand il fait face à une attaque :

- Vous répondez au doute par la compréhension. Vous répondez à la peur par la compassion. Vous répondez à l'autosabotage par la responsabilisation. Vous faites la sourde oreille au doute. Vous laissez la peur se désintégrer dans l'amour. Vous laissez l'autosabotage se recroqueviller en présence de votre pouvoir, mais jamais par la force.
- Vous ne résistez pas, vous ne repoussez rien, vous ne rendez pas les coups. Vous faites le vide et continuez d'avancer ; vos démons subconscients perdront leur pouvoir à mesure que le vôtre grandira. Vous irez de l'avant.

Chapitre 23

Le trio

« Ô or ! je te préfère encore au papier, qui fait du crédit
d'une banque une sorte de barque de vapeur. »

— Lord Byron

La lumière du trio

Où canalisez-vous ce pouvoir ? Libéré de la mentalité de victime, en possession de vos moyens – et ensuite ?

Comme chez le maître de tai-chi, la force intérieure est emmagasinée sous forme d'énergie potentielle. Le millionnaire éveillé comprend que cette énergie est conservée jusqu'aux moments où elle devient indispensable. Votre pouvoir est du combustible, prêt et disposé à propulser les trois forces puissantes qui soutiennent votre cheminement de millionnaire éveillé : passion, dessein et mission.

L'amour ou le désir profond de quelque chose – la passion.

Un simple but qui va jusqu'à votre raison d'être – le dessein.

L'appel que vous entendez ou votre vocation conjugue votre passion et votre dessein – votre mission.

Où se trouve votre passion ? Elle se trouve où se trouve votre cœur. Elle se trouve où vous aimez ce que vous faites. Elle se trouve où vous aimez ce que vous étudiez. Elle se trouve où vous aimez ce à quoi vous pensez. Elle se trouve où vous aimez ce dont vous parlez. C'est ce qui vous rend heureux. C'est ce que vous feriez si vous aviez tout le temps, l'argent et la liberté du monde.

Il y a une passion derrière le millionnaire éveillé. Chaque geste que vous faites est passionné. Chaque intention que vous formulez est passionnée. Chaque rêve que vous imaginez est passionné.

Voiture, cuisine, appareil électronique, céramique, golf, guérison, voyage, chat, chien, lézard, flamant rose, entretien de pelouses, château, jardinage, avion – qu’importe –, au cœur de chaque passion, il y a un chemin qui appelle le millionnaire éveillé.

Comment trouvez-vous ce chemin ? Vous laissez le chemin vous trouver. Vous vous ouvrez, vous faites le vide intérieurement et vous écoutez votre intuition. Vous vous asseyez immobile et vous regardez où votre esprit, votre cœur et votre âme vagabondent. Vous allez où vous n’arrêtez pas de retourner.

Où vous trouvez une joie sans mélange, vous trouvez la passion. Où vous trouvez l’excitation, vous trouvez la passion. Où vous trouvez l’enthousiasme, vous trouvez la passion.

Il n’y a pas de mission sans passion. Il n’y a pas de millionnaire éveillé sans passion. C’est le travail de votre âme, l’expression de votre spiritualité et l’incarnation de votre vrai dessein. Votre dessein se trouve là où votre passion vous conduit.

À mesure que vous explorez vos passions, vous découvrez de curieuses lacunes. Vous voyez des endroits où il manque quelque chose à l’expression de votre passion. Vous découvrez une lacune sur le marché. Un aspect inexploré de votre passion... un livre qui attend d’être écrit. Une absence de communauté autour de votre passion... un site Internet. Un besoin ou un désir pour d’autres passionnés... une entreprise. Votre passion est là pour combler la lacune.

Ou bien, vous découvrez une faiblesse dans l’expression de votre passion. Vous constatez qu’il y a un manque d’information, que l’éducation laisse à désirer, que l’accès s’avère difficile et que les besoins ne sont pas comblés. Vous êtes là avec votre passion pour faire disparaître ces faiblesses.

Ou bien, vous voyez qu’il y a stagnation. Votre passion manque d’innovation dans le monde. Votre passion manque d’enthousiasme ou de promotion. Votre passion manque d’action. Vous êtes là avec votre passion pour injecter une nouvelle vie dans le mélange.

Votre dessein est défini par ces possibilités. Tout ce que vous avez à faire, c’est vous demander : « Et si ? » Et s’il y avait un meilleur moyen ? Et si plus de gens étaient au courant de cela ? Et s’il y avait un accès plus facile ? Et s’il y avait une solution qui manque ?

Ces questions « Et si ? » font naître pour vous un but à suivre, un dessein où

vous pouvez investir votre passion. Suivez ce « Et si ? » et vous avez votre entreprise, vous avez votre cause... Vous avez votre mission.

Combinez votre passion avec le dessein qui jaillit et vous pouvez vous lancer pour exercer votre impact.

Vous avez votre entreprise fondée sur une mission. Vous avez vos efforts fondés sur une mission. Vous avez vos cadeaux pour le monde fondés sur une mission.

Canalisez votre passion, découvrez votre dessein et bâtissez votre mission.

Vous êtes arrivé équipé comme tous les millionnaires éveillés sont équipés... de leur passion, de leur dessein et de leur mission.

C'est l'âme du millionnaire éveillée. C'est votre âme qui a pris vie.

Maintenant, associez-la à l'argent...

Chapitre 24

L'âme de l'argent

« Ils me prennent pour un fou parce que je ne veux pas vendre mes jours contre de l'or. Et moi, je les considère comme fous parce qu'ils pensent que mes jours ont un prix. »

— Khalil Gibran

L'âme de l'argent

C'est une chose que d'être affranchi de la légendaire guerre de l'argent, libéré de la mentalité de victime et de vivre en ayant un rapport sain avec l'argent. C'en est une autre complètement différente que d'investir votre âme dans l'argent que vous faites, de lui donner son propre dessein et sa propre mission.

Voilà pourquoi les millionnaires éveillés font de l'argent. Voilà pourquoi nous lançons des entreprises, mettons sur pied des organisations, servons des clients et gagnons de l'argent. Votre passion, votre dessein et votre mission donnent à votre argent un sens et une orientation. Voilà pourquoi vous mettez le temps, les efforts et l'engagement pour faire grandir votre entreprise. Voilà pourquoi l'esprit d'entreprise est à la base de l'approche du millionnaire éveillé. Bien sûr, vous pouvez faire de l'argent avec un bon emploi et un minimum de dépenses... mais votre passion et votre dessein sont délayés par le temps et l'énergie que vous consacrez aux missions d'autres personnes.

Ce n'est pas vous. Vous bâtissez une affaire parce que votre mission l'exige.

Oui, le millionnaire éveillé peut vivre dans le confort, le luxe et les commodités. Prendre soin de vous ne fait pas de vous une personne moins puissante, moins passionnée et moins motivée par sa mission.

Néanmoins, vous ne dépensez pas tout votre argent sur vous. Vous ne le thésaurisez pas pour le mettre de côté, à l'abri de la lumière. Vous lui donnez le pouvoir de votre mission spirituelle... puis, vous le mettez au travail, les pieds

sur terre, afin qu'il élève votre mission et concrétise votre impact.

Voici l'allure que cela prend dans la vraie vie.

Un nouveau mouvement naît dans l'écosystème entrepreneurial : l'entreprise sociale. L'entreprise fondée sur une mission est alimentée à la fois par le désir d'améliorer les choses et de faire du profit. Ces entreprises sont animées par le désir de résoudre un problème social.

L'entreprise sociale n'est pas sans but lucratif. Elle se sert du cadre de l'entreprise à but lucratif pour améliorer et surmonter les problèmes sociaux qui l'interpellent. Par exemple, vous avez un produit ou un service que vous vendez... et une partie de vos profits va directement à la résolution d'un problème social.

Vous avez une entreprise qui peut engager des individus ayant besoin d'un emploi, qu'ils soient mères monoparentales, personnes handicapées, anciens combattants ou ex-détenus de retour dans la société.

Vous avez une entreprise qui marie le sans-but-lucratif avec d'autres entreprises à but lucratif. Vous nouez des liens gagnant-gagnant-gagnant qu'elles n'auraient pas établis toutes seules.

Ou bien, vous avez une entreprise qui n'appartient pas qu'à vous, mais à d'autres, qui profite aussi à vos clients, à vos employés ou aux gens que vous servez. Il n'y a pas de limite à ce que vous pouvez créer.

Quelle que soit votre passion, il y a un moyen de la transformer en profit.

Quel que soit votre dessein, il y a un moyen de le mettre en œuvre dans une affaire.

Quelle que soit votre mission, il y a un moyen de transformer votre argent en impact spirituel.

Ne vous contentez pas de révolutionner votre rapport à l'argent – révolutionnez vos idées quant à la manière dont l'argent peut faciliter le travail de votre âme. C'est là le chemin de l'entrepreneur millionnaire éveillé.

Chapitre 25

Investissez en vous

« Si l'argent est votre espoir pour atteindre l'indépendance, vous n'en aurez jamais. La seule sécurité réelle qu'un homme aura en ce monde est une réserve de connaissances, d'expériences et de compétences. »

— Henry Ford

Investissez

La perfection n'existe pas. Le millionnaire éveillé pleinement actualisé n'existe pas.

Vous grandirez toujours. Vous continuerez toujours de grandir, et si jamais vous cessez de le faire, c'est que vous avez quitté le chemin et vous devez le retrouver. Exactement comme vous devez respirer pour vivre, vous devez grandir pour prospérer.

Le développement du millionnaire éveillé met en lumière une compréhension profonde que vous avez : le monde est en constant changement. Il n'y a pas de stagnation dans le monde réel. Il n'y a rien qui reste tel quel pour toujours. Tout ce qui nous entoure se voit modifié et revitalisé. Le changement est la seule constante.

Vous devez toujours changer avec le monde qui vous entoure. Votre mission doit s'adapter aux nouvelles réalités sur le terrain. Et vous, en tant que personne, devez constamment grandir pour être à la hauteur des demandes auxquelles vous faites face.

Nous entendons parler de ceux qui n'aiment pas changer. Ce n'est pas vous. Ce n'est pas le millionnaire éveillé. Vous accueillez le changement à bras ouverts. Vous vivez pour grandir. Grandir est source d'excitation et changer, un défi. C'est votre âme qui prend de l'expansion et progresse en permanence.

Néanmoins, ce n'est pas seulement par nécessité. C'est par amour. Faites grandir votre amour du développement et vous ressentirez une satisfaction qui ne ressemble à rien de ce que vous avez connu. Car, lorsque vous vous engagez à évoluer, vous voyez la différence entre qui vous êtes aujourd'hui et qui vous étiez hier, il y a une semaine, un mois, un an... dix ans. Vous êtes encore plus outillé pour agir quand vous êtes témoin de ces moments d'évolution. Vous êtes engrené dans la pulsion constante de l'évolution, et les transformations que vous vivez seront immédiatement visibles, aujourd'hui et bien loin dans l'avenir.

C'est à travers le développement que notre formule prend vie. Sans développement, la fusion de l'âme et de l'argent ne donne rien. Il n'y a pas d'évolution mutuelle. Par contre, avec l'esprit de développement, la formule respire profondément et a beaucoup d'ampleur.

Âme + argent = plus d'âme et plus d'argent... quand il y a développement pour les nourrir. Vous êtes au centre de tout cela – votre développement dicte où vous pouvez aller. Sans vous, il n'y a pas de passion, pas de dessein et pas de mission. Sans vous, votre mission n'existe pas. Vous alimentez la mission qui prend vie et, comme avec tous les types de combustible, il faut la réalimenter. Voilà pourquoi vous vous engagez à grandir – pour nourrir votre âme comme votre âme nourrit votre mission.

Donc, vous cherchez de nouvelles expériences parce que c'est du développement. Vous suivez des cours et vous inscrivez à des classes parce que c'est du développement. Vous trouvez un mentor parce que c'est du développement accéléré. Vous vous reposez pour pouvoir continuer à grandir le jour suivant. Vous méditez pour réapprovisionner votre énergie afin de pouvoir grandir de façon holiste. Vous vous amusez... car c'est le seul moyen pour que tout cela dure.

Par conséquent, posez-vous la question : « Comment pouvez-vous vous améliorer ? » Si vous ne le savez pas, découvrez-le. « Comment pouvez-vous vous réinventer ? » Si vous ne le savez pas, faites des expériences. « Comment pouvez-vous découvrir ce qui est possible ? » Si vous ne le savez pas, essayez quelque chose de nouveau.

Vous êtes ici parce que vous avez le désir d'avoir un impact. Vous désirez faire le bien en ce monde. Vous désirez changer le monde, guérir le monde, élever le monde et faire évoluer le monde.

Vous en êtes capable.

Dans quelle mesure dépend toutefois de jusqu'où vous serez capable de grandir et de ce que vous êtes capable de devenir. Cela dépend aussi dans quelle mesure vous vous engagez à découvrir constamment. Consacrez-vous à un style de vie axé sur un développement permanent. Engagez-vous à évoluer en permanence – non parce que vous le devez, mais parce que c'est une sensation forte... et que les millionnaires éveillés aiment les sensations fortes.

Dans votre vie personnelle, dans votre entreprise, à la maison, dans vos relations, avec votre famille... vous devez toujours vous faire le champion de l'amélioration, de la réinvention et de la découverte.

Le style de vie du développement constant... le style de vie du millionnaire éveillé.

Chapitre 26

Votre guide intérieur

« Le meilleur moyen pour quelqu'un d'avoir des pensées heureuses est de faire le compte de ses bienfaits et non de son argent. »

— Anonyme

Votre guide

Argent. Âme. Pouvoir. Passion. Dessein. Mission. Affaires. Amélioration. Réinvention. Découverte. Pour beaucoup de gens, un seul de ces aspects suffit à les étourdir, mais pas vous, millionnaire éveillé.

Pourquoi ?

Parce que vous avez votre arme secrète. Avant la rationalité, avant la pensée critique, avant la planification et les calculs, avant l'exercice de jonglerie se trouve la solution élémentaire qui vous donne le pouvoir de vous servir de toutes ces forces : votre intuition.

Votre intuition est votre guide, votre boussole et votre décideur. Elle est la conviction en action et n'exige aucune habileté particulière de votre part. Elle vous demande juste d'écouter et d'agir.

Votre intuition vous parle, juste là, en ce moment même. L'entendez-vous ? Tandis que vous regardez le sommet que vous vous efforcez d'atteindre, tandis que vous voyez les fruits de votre passion, tandis que vous imaginez l'impact que votre mission rendra possible, votre intuition est déjà à l'œuvre pour déterminer la meilleure route à suivre.

Voilà pourquoi vous n'avez pas besoin de cartes ou de plans. Il y a des moments pour mettre les choses par écrit et définir vos options, mais uniquement pour donner à votre intuition les moyens de vous guider. À la lumière de votre intuition, vous pouvez trouver l'argent, vous pouvez nourrir l'âme, vous pouvez exercer votre pouvoir, vous pouvez forger votre passion, vous pouvez définir

vosre dessein, vous pouvez deviner votre mission, vous pouvez conduire des affaires, vous pouvez vous améliorer naturellement, vous réinventer sans efforts et découvrir instinctivement.

Votre intuition est votre guide, alors laissez-la vous guider. Ne succombez jamais à la bonne approche. Il n'y a pas d'âme, pas d'esprit, pas d'aventure dans la bonne approche. Par ailleurs, la bonne approche n'est pas indispensable. Votre intuition s'en est chargée.

Tout ce que vous avez à faire, c'est accueillir à bras ouverts tout ce qui est devant vous, entendre ce que vous devez faire ensuite – puis agir. Faites un pas en avant, votre intuition connaît le pas suivant. Atteignez un carrefour, votre intuition vous désignera votre chemin. Affrontez un défi, votre intuition vous guidera sans encombre au travers.

Vous ne cherchez pas à joindre votre intuition. Vous n'essayez pas d'activer votre intuition. Vous vous ôtez simplement du chemin. Vous écoutez ce que votre intuition est déjà en train de vous dire. Vous regardez ce qu'il y a devant vous et l'étape suivante se présentera. Votre intuition vous guide.

Vous vous asseyez en silence, vous laissez vagabonder votre esprit et l'idée brillante se présentera. Votre intuition vous épaulé. Embrassez votre passion en tournant votre regard sur le monde et votre mission sera définie. Votre intuition vous inspire.

Si vous avez le sentiment d'être incapable d'entrer en contact avec votre intuition, ce n'est pas parce qu'elle n'est pas là. Votre intuition est en vie, en pleine forme et en activité. Vous n'avez qu'à vous taire, à vous calmer et à écouter.

Prenez le temps de vous reposer, de vous allonger et de réfléchir, de vous enrichir, de méditer et de laisser vagabonder votre esprit. Votre intuition émergera.

Vous n'étouffez pas votre esprit logique. Vous n'interrompez pas le processus de réflexion et d'examen. Vous ne bloquez pas votre pensée critique. Il y a des moments importants pour la logique, la réflexion, l'examen et la pensée critique. Seulement, vous laissez votre intuition prendre la décision finale. Votre intuition prend en compte toutes les fibres de votre esprit, de votre âme, de vos pensées, de vos émotions, de vos passions et de vos efforts. Votre intuition est là avec la réponse. Écoutez-la et quand vous entendez la réponse, agissez.

Agissez avec la conviction du maître en improvisation. L'improvisation est toujours l'expression de la décision de votre intuition. L'improvisation est le mouvement de votre intuition. L'improvisation est plus que l'invention de quelque chose sur le vif. L'improvisation met en œuvre ce que votre intuition a décidé.

Vous connaissez déjà cet esprit d'improvisation. Vous improvisez lorsque vous avez une conversation. Quand vous explorez une nouvelle partie de la ville, vous tournez à gauche ou à droite en suivant vos instincts d'improvisation. Plus vous vous fondrez dans cette transe de l'improvisation constante, plus vous agirez et plus vous irez vite.

Suivez votre intuition. Suivez cette pure expression de l'intention de votre âme. Suivez la mise en forme des calculs de votre esprit. Lâchez prise et contentez-vous de suivre. Votre intuition vous soufflera votre décision et votre improvisation vous fera avancer un pied devant l'autre.

Une assurance particulière s'installe quand vous suivez votre intuition et elle s'installe quand vous voyez les résultats de vos actions. Quand vous voyez comment votre intuition vous a bien guidé, vous « rayonnez » une nouvelle conviction qui ne fait qu'offrir à votre intuition les moyens de chanter plus fort.

Et si vous faites le vide, vous vous taisez, vous écoutez... Vous n'entendez pas la voix de votre intuition ?

Faites simplement un pas, n'importe lequel, un pied devant l'autre, en ne pensant pas à l'endroit où vous allez ou à comment vous y allez. Alors, votre intuition se fera sentir non seulement parce que vous avez besoin d'elle, mais parce qu'elle n'est pas assujettie à une direction qui la limite. Vous n'avez aucune idée du prochain pas parce que vous ne savez pas où vous allez. Accueillez cela à bras ouverts et votre intuition sera là.

Ce n'est pas seulement une direction que vous trouvez dans votre intuition, toutefois. Vous trouvez un courage que vous n'avez jamais connu : vous pouvez maintenant vous attaquer à n'importe quel défi délirant. Vous pouvez maintenant faire ce que personne d'autre ne fera. Vous pouvez maintenant faire ce que d'autres pourront considérer comme fou ou dangereux.

Vous trouvez ce courage parce que vous avez la conviction de savoir que votre intuition vous guidera jusqu'au bout.

Il n'existe pas de défi que votre intuition ne peut pas affronter. Cela ne veut

pas dire que tous les défis seront faciles. Cela ne veut pas dire que vous vous en sortirez indemne. Par contre, cela veut dire que s'il y a un moyen de passer au travers, vous le trouverez – et il y aura presque toujours un moyen de passer au travers.

Agissez avec hardiesse. Agissez avec courage. Agissez vite. Agissez avec force. Agissez avec intention. Agissez sans hésitation. Prenez des risques. Faites ce que personne d'autre ne fera.

Et suivez votre intuition, l'arme secrète du millionnaire éveillé, pour obtenir les réponses que vous cherchez.

Chapitre 27

Par où commencer

« Faire de l'argent doit devenir un jeu pour nous.
Nous pouvons faire tellement de bien avec l'argent.
Sans lui, nous sommes pieds et poings liés
et nos choix deviennent limités. »

— Bob Proctor

Vos premiers pas dans le mouvement

Nous avons atteint le dernier chapitre de ce parcours. Pourtant, l'aventure ne fait que commencer.

Je veux vous confier une mission sans pareille. Une mission qui ne peut réussir qu'entre les mains d'un millionnaire éveillé. Une mission qui est à la fois un poids spirituel et une joie incommensurable. C'est une mission d'urgence.

Je vous laisse avec la mission de bâtir un mouvement avec moi. Un mouvement qui est plus grand que vous et moi, un mouvement qui est désespérément nécessaire dans un monde terriblement en mal de changement.

Comme la plupart, vous avez ouvert ce livre avec une pensée et cette pensée a été le facteur décisif pour déterminer si vous continueriez de le lire ou si vous le mettriez de côté : « Qu'est-ce que j'en retirerai ? »

Il n'y a rien de mal à avoir cette pensée. Comme vous l'avez vu, il y a une foule de choses dans ce livre pour vous. Il y a un rapport transformé avec l'argent qui vous attend. Il y a un pouvoir spirituel uni à la prospérité financière qui vous attend. Il y a une responsabilisation et une évolution qui vous attendent. Il y a la transformation de la passion en profit. Il y a l'activation de votre intuition en tant que force directrice ultime. Il y a un éveil qui vous attend.

Les richesses et les récompenses peuvent vous amener aussi loin que vous leur permettrez de le faire, mais étant donné que vous m'avez accompagné jusqu'à ce

point du parcours, j'ai mis en lumière des états de souffrance et des défis dans votre vie qui vous ont peut-être étonné, et en tant qu'âme évoluée, vous ne pouvez pas en faire abstraction.

Vous avez découvert le combat schizophrène qui se déroule dans votre tête. Vous avez découvert le rapport pourri que vous avez eu avec l'argent. Vous avez découvert les terribles dommages causés par la mentalité de victime dans votre vie. Vous avez découvert les croyances qui vous retiennent et que vous avez héritées de votre famille, de vos amis et de la société. Vous avez découvert le clivage entre votre dessein d'âme et votre survie pratique.

Ce monde que je vous ai dépeint est rendu malade par la pénurie, la mentalité de victime et la souffrance aux mains d'ennemis imaginaires, comme l'argent démoniaque, qui font des ravages ayant des conséquences réelles.

Vous avez ouvert ce livre en voulant transformer votre passion en profit. Vous avez ouvert ce livre en voulant faire l'expérience de la fortune d'un millionnaire. Vous avez ouvert ce livre en voulant vous éveiller et évoluer. Vous avez ouvert ce livre en voulant comprendre la richesse spirituelle, et j'ai semé en vous les graines pour vous y rendre et aller plus loin.

Néanmoins, il y a une dernière graine que je veux semer – la graine du mouvement du millionnaire éveillé.

Dans ce mouvement, ce n'est plus « qu'est-ce que j'en retirerai ? » ; dans ce mouvement, c'est « qu'en retirerons-nous ? ».

Arrêtez-vous un instant, prenez du recul et regardez où vous êtes en ce moment. Je vous ai donné les clés du pouvoir du millionnaire éveillé. Si vous prenez ce pouvoir, si vous le chérissez, le nourrissez et l'exploitez, tout ce que vous pouvez rassembler de passion, de prospérité et de profit peut être à vous.

À vrai dire, je ne l'ai pas fait pour vous. Je ne vous ai pas présenté ce cheminement pour votre seul profit – je l'ai fait pour nous. Comme vous l'avez appris en vous défaisant de la mentalité de victime, la responsabilisation est la prise de pouvoir qui vous éveille. Un grand pouvoir vient avec cette grande responsabilité, mais une grande responsabilité vient aussi avec un grand pouvoir.

Vous avez à présent le pouvoir de l'impact. Vous possédez le pouvoir de la transformation. Vous pouvez commander le pouvoir de l'évolution. Vous exercez le pouvoir de la transcendance. Vous incarnez le pouvoir de l'éveil.

Même si je veux que vous utilisiez ce pouvoir pour élever votre vie, faire

l'expérience de votre propre fortune et de votre propre abondance spirituelle, je ne vous l'ai pas donné pour que vous le gardiez pour vous. Je vous l'ai donné pour que vous le partagiez avec vos semblables. Je vous l'ai donné pour que vous puissiez contribuer à guérir un monde rendu malade par la mentalité de victime, affligé d'un rapport empoisonné avec l'argent et divisé entre la nature spirituelle de nos vies et nos vies quotidiennes. Je vous l'ai offert pour que vous puissiez devenir un agent du changement.

Regardez le monde autour de vous. Faites un effort d'imagination pour saisir les réalités des milliers de vies qui vous entourent en ce moment même. Il y a un besoin tellement profond pour quelqu'un avec vos pouvoirs, les pouvoirs du millionnaire éveillé. Votre impact peut tous nous édifier. Votre impact doit tous nous édifier. C'est le ministère du millionnaire éveillé.

Pourquoi vaquons-nous si souvent à nos occupations en fermant les yeux sur notre propre souffrance et celle des autres ? Pourquoi avez-vous vécu si longtemps en étant hanté par le spectre malveillant de l'argent ? Pourquoi êtes-vous resté prisonnier de la mentalité subconsciente de la victime sans vous défendre ?

Nous fermons les yeux parce que nous nous sentons impuissants. Nous avons le sentiment de ne pas avoir de contrôle. Nous avons le sentiment que rien de ce que nous pourrions faire ne réussirait à changer les réalités sur le terrain. Vous sentez-vous ainsi en ce moment ?

Si oui, je n'ai pas accompli ma mission parce que vous devriez être rempli d'un nouveau sentiment de pouvoir, d'une compréhension suscitant l'émerveillement quant à la mission et au dessein spirituels, d'un rapport transformé avec l'argent – autrefois un ennemi, aujourd'hui un allié.

Plus que tout, vous devriez avoir une nouvelle vision pleinement éclairée qui regarde la réalité devant vous et pas uniquement les ombres dansant sur les murs.

Laissez-moi aller plus loin. Imaginez un instant que vous ayez la capacité magique de voir, de vivre et d'absorber les vies de tous les habitants de votre village ou de votre grande ville. Imaginez-vous en train de déambuler dans leur vie de tous les jours. Imaginez-vous être témoin des querelles d'argent, du stress sur leur visage et du sentiment accablant d'être piégés. Imaginez comment leur quotidien est prisonnier de l'expérience de la mentalité de victime, « irradiant » avec chacun de leurs pas. Voyez ces difficultés financières, le stress du quotidien, la mentalité de victime et le conflit du captif comme une aura

énergétique qui les entoure. Elle les accompagne partout où ils vont.

Imaginez que cette aura laisse une pellicule épaisse partout où ils vont. Ils colorent tous les endroits où ils vont de cette mentalité de victime, ce stress, ces difficultés et ce conflit silencieux avec l'argent.

Cette petite aventure imaginaire que vous venez de vivre est remarquablement près de la réalité et vous étiez l'un de ces individus. Le problème est que nous considérons nos vies comme si nous étions dans notre propre bulle autonome. Ce que nous ressentons, pensons, voyons et faisons nous appartient. Cela nous affecte. Oui, cela affecte aussi nos amis, notre famille et ceux que nous aimons. Mais, l'impact concentré retombe sur nous.

Or, c'est une illusion. C'est une façon myope, égocentrique, de nous concevoir, qui ne se rapproche même pas de la réalité. Nous sommes des êtres tellement puissants par nature que nous propageons tout ce que nous ressentons, pensons et voyons partout où nous allons. Nous avons propagé notre mentalité de victime. Nous avons propagé notre combat. Nous avons propagé nos contraintes quotidiennes. Nous ne le faisons pas volontairement, mais nous le faisons.

Le mal auquel nous faisons face n'est pas l'argent ; vous le savez à présent. Le véritable mal auquel nous faisons face est la souffrance invasive dont nous avons entièrement coloré ce qui nous entoure.

Il y a de l'espoir. Vous êtes l'espoir. Nous, comme millionnaires éveillés, sommes l'espoir.

Je veux que vous remplissiez votre rôle en tant qu'espoir... et je veux broser un dernier tableau.

Je veux que vous imaginiez que vous êtes devenu le millionnaire éveillé. Je veux que vous imaginiez que vous êtes né de nouveau avec le pouvoir de la passion, du dessein et de la mission. Je veux que vous imaginiez que vous rayonnez ce pouvoir par toutes les fibres de votre être. Je veux que vous imaginiez que ce pouvoir est plus contagieux que toute souffrance que vous avez eue un jour en vous.

Que se passerait-il si vous évoluiez dans votre vie, votre communauté et le monde qui vous entoure en répandant ce pouvoir du millionnaire éveillé ?

Quelles transformations vivrions-nous tous ? Si vous entrepreniez de faire de l'argent éveillé avec votre âme et une mission, quel impact pourriez-vous

réellement avoir ? Combien de vies pourriez-vous transformer ?

Cela va encore plus loin.

Combien de personnes pourriez-vous aider à s'éveiller ? À combien de personnes pourriez-vous montrer la vraie nature de l'autonomisation et de la responsabilité ? Combien de personnes pourriez-vous édifier pour qu'elles se joignent à vous en tant que millionnaires éveillés... non par des sermons ou du prosélytisme, mais par le simple impact de vos actions ? Quelle sorte de force pour le bien êtes-vous capable de devenir ?

Je dis que vous pouvez devenir une force d'une magnitude inimaginable et maintenant que vous avez eu un petit avant-goût de ce pouvoir, je dis que vous avez une responsabilité de le partager, de transformer le monde et de répandre la prospérité grâce à lui. Voilà la vocation du millionnaire éveillé. Voilà la mission plus grande qui coexiste avec votre mission personnelle. Voilà le mouvement qui grandit et dont je fais la promotion ici aujourd'hui.

Je veux que vous soyez prospère. Je veux que vous ayez tout l'argent que vous pourriez vouloir. Je veux que vous fassiez cet argent grâce à la puissance de votre passion et de votre âme. Je veux que vous fassiez l'expérience de toutes les aventures ou de tous les luxes que vous choisissiez. Je veux que vous savouriez complètement la liberté que cette prospérité peut vous offrir.

Néanmoins, je veux aussi que vous vous demandiez : « Qu'est-ce que nous pouvons en retirer ? »

Je veux que vous deveniez un *leader* qui se consacre à éradiquer ce démon de la souffrance. Je veux que vous viviez en fonction du credo du millionnaire éveillé pour pouvoir avoir l'impact que seul un millionnaire éveillé peut avoir.

Je veux que vous vous joigniez à moi, pas seulement en prospérant spirituellement, mais en ayant un impact profond. Mon ami, je suis ici et je vous attends. Vous joindrez-vous à moi ? C'est à vous de jouer.

Épilogue

Vous marchez dans une forêt de grands conifères. Des aiguilles craquent doucement sous vos pas. Vous entendez derrière vous des claquements fantomatiques, comme des coups de tonnerre ou de feu – un foisonnement frénétique de notes tirées d'un opéra tragique.

Vous êtes en paix.

Il y a quelques minutes, vous étiez tourmenté par la culpabilité de la désertion et secoué par la peur de l'ennemi. Pourtant, tout cela semble bien loin. Vous ne savez pas pourquoi. Vous n'avez pas besoin de savoir pourquoi.

La boue couvrant votre visage se fissure tandis que vous ébauchez un sourire tranquille. On dirait que des années ont passé depuis que vous avez souri la dernière fois. Vous continuez d'avancer.

Vous frôlez de vos mains calleuses le tronc ondulé des arbres. Vous sentez le brouillard qui vous talonne. Il y a de la douceur dans votre façon de marcher.

Au loin, une lumière nette et précise traverse la canopée. Vous voyez une clairière au milieu des arbres et au moment où vous atteignez leur lisière, vous remarquez que le brouillard bat en retraite et se dissipe dans la forêt.

Devant vous, un groupe de personnes aux visages bienveillants vous accueille. Ce qui vous frappe le plus, toutefois, c'est l'odeur de leurs vêtements propres. L'odeur des vêtements propres – une odeur oubliée par ceux qui sont endurcis par le combat. Elle est grisante.

Le groupe vous enveloppe. Les gens tendent les bras pour vous accueillir, leurs mains calleuses rappelant à peine ce qu'ils ont déjà sûrement été.

« Bienvenue », dit l'un.

« Bienvenue à la maison », dit un autre.

Une femme s'avance. « Nous vous attendions. Il y a tant de choses qui vous attendent. »

C'est là que vous êtes frappé par un éclair de lucidité.

« Je sais », dites-vous. Vous vous taisez un long moment, incrédule devant les mots que vous vous apprêtez à prononcer : « Il y a quelque chose que je dois faire d'abord. »

Vous baissez les yeux et frottez doucement les callosités de votre pouce. Le soleil est tellement le bienvenu sur le dos de vos mains. L'odeur des vêtements propres est tellement grisante... Et dormir...

Vous inspirez profondément. Vous souriez avec compassion, d'un air entendu. Vous faites demi-tour et retournez en direction du brouillard dont les couleuvres fantomatiques vous attendent.

Ceux qui ont combattu à vos côtés sont toujours là-bas, toujours en train de projeter futilité et balles de fusil contre une rangée d'arbres massacrés. Ils ne savent pas pourquoi ils se battent, mais ils livrent un dur combat et continuent de se battre.

Ce sont de bonnes personnes. Vous devez les ramener à la maison. Le brouillard vous engloutit, vous et votre sourire entendu.

Vous reviendrez.

SUPPLÉMENTS

La prière du millionnaire éveillé

(basée sur *The Secret Prayer* de Joe Vitale)

Merci. Merci pour tout ce que je vois et ne vois pas et qui me soutient. Merci pour ma vie, mon être, mon esprit, mon âme et mon intention de faire le bien en ce monde. Merci pour l'endroit où je vis, pour mes revenus, mes idées, mon énergie et ma volonté de réussir. Merci pour la planète qui maintient la vie en moi et autour de moi. Merci pour ma parenté et mes ancêtres qui ont contribué à tout ce qui est bon en moi. Ma gratitude est indicible. Je ressens cette gratitude profondément dans mon être et je « remercie » pour tout ce qui m'a fait tel que je suis.

Je demande de l'argent et de la conscience pour pouvoir apporter ma passion au monde d'une façon qui génère du profit tout en améliorant les choses. Je demande que me soient montrés les moyens d'atteindre mes nobles objectifs et je demande la clarté d'esprit et l'empressement d'agir sur leurs bases. Je demande que ma santé et ma fortune aident non seulement ma famille, mes amis et moi, mais la communauté et le monde. Je demande que *cela* ou *quelque chose de mieux* entre dans ma vie dès maintenant et nous transforme tous pour le plus grand bien de tous.

Je promets d'agir sur la base des idées et des occasions opportunes qui viennent à moi, en étant attentif à mon inspiration et à mon intuition comme à mon intellect, sachant qu'en *faisant ma part* dans le monde, je contribuerai à cocréer les résultats que je veux voir pour moi et les autres. J'écouterai et j'agirai, je réfléchirai et je procéderai, sachant que chaque étape de mon cheminement constitue le voyage en même temps que la destination.

En tant que millionnaire éveillé, je soutiens les idéaux qui créent un monde fonctionnel basé sur l'amour, la paix et la passion.

Qu'il en soit ainsi. Il en est ainsi. Merci. Amen.

Les dix principes du *Manifeste de l'abondance*

En 1962, Ben Sweetland a écrit : « Le monde est rempli d'abondance et d'occasions opportunes, mais beaucoup trop de gens se présentent à la fontaine de la vie avec une passoire à la place d'un seau [...], d'un dé à coudre à la place d'un camion-citerne. Ils s'attendent à recevoir peu et finalement repartent avec presque rien. »

Et vous ? Quel contenant remplissez-vous à la fontaine de la vie ?

Quel qu'il soit, j'espère qu'il est grand et digne de tout ce que vous êtes – parce que vous le méritez. Pourtant, cette question de mérite est un sujet de confusion pour bien des gens. Ils ne comprennent pas que c'est leur *droit de naissance* d'avoir tout ce que la vie a à offrir.

Vous l'avez mérité dès le jour de votre naissance.

Cela dit, qu'est-ce qui empêche les gens d'avoir accès à l'abondance qui leur revient de droit ?

Je crois que la réponse se trouve dans ces dix principes que j'ai d'abord affichés dans mon blogue avant la publication de mon programme audio, *The Abundance Paradigm: Moving from the Law of Attraction to the Law of Creation*. Ce sont mes observations sur la manière dont vous pouvez attirer la fortune personnelle et planétaire – et la manière dont je suis passé d'itinérant à multimillionnaire.

Bien entendu, comme l'abondance est plus que financière, ces idées ont une plus grande portée que vous pourriez le concevoir au début.

L'abondance est l'idée de vivre dans un monde de possibilités – et d'agir rapidement en fonction de celles qui vous inspirent de façon divine. Il n'y a qu'une seule chose qui puisse vous arrêter... votre esprit. Heureusement, vous pouvez changer cela.

Avec ce petit rapport en prime, *Le manifeste de l'abondance*, vous pouvez accroître votre capacité à recevoir toutes les bonnes choses de la vie – et vous

défaire de ce dé à coudre.

Une bonne fois pour toutes.

Les dix principes de l'abondance

« On n'acquiert pas l'abondance.
On se règle sur sa fréquence. »

— Wayne Dyer

Tout le monde peut avoir besoin de plus d'abondance dans un domaine ou un autre de sa vie, mais la plupart du temps, le problème est en fait de s'en rendre compte, pour commencer.

La vie est abondante, c'est clair et simple.

Si vous n'êtes pas dans l'abondance ou si vous ne la ressentez pas, c'est que vous vous êtes temporairement coupé de votre conscience de l'abondance.

C'est le sujet de ce manifeste – nous sensibiliser aux façons dont nous bloquons l'abondance et aux moyens grâce auxquels nous pouvons y accéder.

Il y a dix principes, dont chacun est exposé dans chaque chapitre avec un exercice pour élargir la portée du concept. Je vous recommande de lire ce manifeste de l'abondance en entier une première fois, puis de le reprendre du début et de le relire un chapitre à la fois. Faites de ce principe le point de mire de votre journée. Quand vous avez terminé, recommencez et poursuivez ce processus au moins trente jours.

Ultimement, l'abondance imprégnera toutes les cellules de votre corps et deviendra naturelle et normale pour vous.

Vous découvrirez que l'abondance était là pour vous depuis toujours. Votre quête est terminée.

Premier principe

Tu verras la réalité autrement

« Quand vous êtes reconnaissant,

la peur disparaît et l'abondance apparaît. »

— Anthony Robbins

Vous avez le choix à chaque instant. Vous pouvez voir devant vous le manque ou vous pouvez voir l'abondance.

La vie est une illusion d'optique. Ce que vous voyez dépend de votre mentalité.

Votre mentalité dépend de votre programmation. En effet, comme nous sommes pour la plupart programmés par les médias en quête de négativité et par notre éducation, nos parents et tout ce qui nous entoure, nous voyons pour la plupart la réalité de la pénurie.

Pourtant, la réalité d'abondance existe aussi.

Autrement dit, voyez-vous une vieille femme ou une jeune femme dans l'œuvre célèbre de la fin des années 1800 ? Tout dépend de ce sur quoi vous fixez votre attention. Décontractez votre regard et vous pouvez voir que les deux femmes existent.

La même chose est vraie pour ce qui est de la réalité.

Il est temps de passer de la vision d'un monde basé sur la pénurie et la peur à celle d'un monde qui existe aussi et qui est basé sur l'abondance et l'amour. Vous avez le choix. Laissez vos yeux voir le nouveau monde.

Exercice

Pensez à quelque chose de votre passé qui vous a troublé, peut-être une relation qui s'est terminée ou un emploi dont vous avez démissionné, puis posez-vous les questions suivantes (Veuillez noter que chaque fois que j'emploie le mot *cela*, vous pouvez y substituer le mot *lui* ou *elle* s'il convient) :

- Comment avez-vous vu cela à ce moment et quelle était votre histoire à ce sujet ?
- Qu'est-ce qui vous donnait le sentiment que c'était négatif ?
- Pensez à votre situation actuelle. Quand vous regardez en arrière, quels cadeau ou avantage positif avez-vous reçus de cette expérience ?
- Quel dessein cela a-t-il servi ou quel rôle cela a-t-il rempli à l'époque ?
- De quels cadeau ou avantage positif profitez-vous à présent grâce à

cela ou à ce que vous avez appris ?

Maintenant, pensez à quelque chose qui vous trouble en ce moment dans votre vie et réfléchissez aux mêmes questions :

- Comment voyez-vous cela en ce moment et quelle est votre histoire à ce sujet ?
- Qu'est-ce qui vous donne le sentiment que c'est négatif ?
- Quels cadeau ou avantage positif recevez-vous en conséquence de cette expérience ?
- Quel dessein cela sert-il ou quel rôle cela remplit-il ?
- En regardant vers le futur, comment cela pourrait-il se révéler avantageux pour vous ?

On dit que tout est toujours clair avec le recul parce que nous pouvons voir la perfection de quelque chose une fois que nous nous en sommes éloignés. Néanmoins, nous ne sommes pas obligés d'attendre pour voir les cadeaux. Nous avons le choix de voir l'abondance dès maintenant.

Deuxième principe

Tu vénéreras la passion

« Je ne me suis jamais lancé en affaires pour faire de l'argent – mais j'ai constaté que si je m'amuse, l'argent viendra. »

— Sir Richard Branson

La vision du monde fondée sur la pénurie vénère l'argent.

La vision fondée sur l'abondance vénère la passion.

Quand vous vous attachez à faire ce qui vous passionne, l'argent suivra (tant que vous mettez en pratique les neuf autres secrets du *Manifeste de l'abondance*). La passion est la joie que vous vivez en faisant quelque chose qui vous tient à cœur et que vous vous sentez inspiré de faire.

La passion est l'énergie de l'inspiration divine vivant à travers vous.

Quand vous exprimez la passion, vous exprimez l'amour. Quand vous vivez à

partir de l'amour, vous faites l'expérience de l'essence abondante de l'Univers.

Détournez vos yeux de l'argent et fixez-les sur la poursuite de votre béatitude – en suivant votre vocation ou mission de vie.

C'est le chemin qui mène directement à l'abondance.

Exercice

Pensez à quelque chose que vous aimez faire :

a) lorsque vous vous imaginez en train de vous y adonner, vous ne pouvez retenir un sourire.

b) vous n'avez pas pris le temps de faire cette chose depuis un moment (ou pas du tout). Idéalement, optez pour quelque chose de très simple et de très accessible, comme ce qui suit :

- Faire une promenade à pied, seul ou avec un être cher.
- Jouer avec vos enfants ou vos animaux.
- Faire un peu de jardinage ou de tricot.
- Apprendre à parler une nouvelle langue ou à jouer d'un instrument de musique et vous exercer.
- Écouter de la musique.

Passez les cinq prochaines minutes à imaginer que vous vous adonnez à cette activité en tenant compte de ce qui suit :

- Que voyez-vous ? Qui est avec vous ?
- Quels sons entendez-vous ? Des rires ? Des conversations ?
- Où êtes-vous ? Au parc ? Dans une salle de cours ? À la maison ?
- Pouvez-vous toucher cette chose ? Que ressentez-vous en l'ayant dans vos mains ou contre votre corps ?
- Quelles émotions agréables ressentez-vous ? Paix ? Contentement ? Excitation ?

Réservez par écrit un moment pour vous adonner à cette activité avec l'intention de respecter votre promesse, soit aujourd'hui ou cette semaine. Si quelqu'un participe avec vous à cette activité, parlez-lui-en et confiez-lui votre

vision ainsi que tous les détails sur la façon dont vous aimeriez qu'elle se déroule. Convenez d'un jour et d'une heure.

Il y a toujours quelque chose que nous pouvons faire aujourd'hui pour inviter plus de passion et de joie dans notre vie, même si ce n'est qu'un petit pas. C'est la direction qui compte.

Troisième principe

Tu donneras 10 % de tous tes revenus

« La dîme vous donne le meilleur retour
de votre investissement. »

— Sir John Marks Templeton

Le très vieux principe de la dîme vous demande de donner 10 % de ce que vous recevez en cadeau à la source de votre inspiration, quelle qu'elle soit.

Donner mène à recevoir.

Donner est la nature de l'Univers.

Quand vous donnez, vous naviguez en suivant le courant de la vie. Donner est l'essence même de l'abondance. Donnez partout où vous recevez une nourriture spirituelle ou inspirante.

Si vous sautez ce secret, cela signifie que vous croyez encore à la pénurie, autrement vous donneriez.

Donner est une affirmation concrète de l'abondance.

Exercice

1. Pensez à un domaine de votre vie où vous sentez que vous avez suffisamment de ressources. Elles peuvent être tangibles ou intangibles, comme de l'argent, du temps ou autre chose qui a de la valeur à vos yeux. Peu importe ce que c'est, à partir d'aujourd'hui et durant les trente prochains jours, donnez-en une partie anonymement.
2. Notez par écrit combien d'argent vous avez reçu ce mois-ci – vos revenus totaux. À combien se monte 10 % de ce total ? Ensuite, si vous êtes prêt à le faire, donnez ce montant aujourd'hui, là où vous recevez

un soutien spirituel. Si vous avez le sentiment que 10 %, c'est trop, décidez quel pourcentage vous pouvez donner et donnez-le.

La première fois que j'ai entendu parler de ce principe, je craignais de donner mon argent, alors j'ai commencé par quelque chose que je sentais posséder assez pour en donner – des livres.

Une chose a entraîné l'autre et une fois que j'ai constaté la vérité du principe de la dîme, j'ai commencé à donner mon argent. Cette habitude a non seulement fait croître mes finances en abondance, mais tous les autres domaines de ma vie.

La dîme influence et multiplie ce que vous avez déjà.

Quatrième principe

Tu garderas l'esprit clair

« Il y a un mensonge qui agit comme un virus dans l'esprit de l'humanité. Et ce mensonge est le suivant : "Il n'y a pas assez de bonnes choses pour tous. Il y a pénurie, il y a des limites et il n'y en a tout simplement pas assez." La vérité est qu'il y a largement assez de bonnes choses pour tous. Il y a largement assez d'idées créatives. Il y a largement assez de pouvoir. Il y a largement assez d'amour. Il y a largement assez de joie. Tout cela commence à venir à l'esprit qui est conscient de sa nature infinie. Il y en a largement assez pour tout le monde. Si vous le croyez, si vous êtes capable de le voir, si vous agissez sur cette base, l'abondance viendra à vous. C'est la vérité. »

— Michael Beckwith

La clarté d'esprit mène à l'abondance pure.

Les croyances entourant l'idée qu'il n'y a pas assez de n'importe quoi viennent de la pénurie et non de l'abondance. Les croyances que l'argent est mauvais ou qu'il n'y en a pas suffisamment pour tous déclenchent des gestes d'autosabotage et des prophéties qui s'accomplissent.

Vous obtenez la clarté d'esprit grâce à l'application de ces dix principes et en déprogrammant votre esprit de cette histoire de conflit et de pénurie.

Un esprit clair n'est plus une victime, mais un cocréateur. Il n'est plus réactionnaire, mais réceptif. Il n'est plus égaré, mais lucide.

Exercice

Comme la plupart des gens associent l'argent à l'abondance, nous nous en

servirons comme exemple aux fins de cet exercice. Néanmoins, ne vous arrêtez pas à l'argent – faites-le pour d'autres aspects de votre vie que vous aimeriez voir fructifier.

Écrivez combien de revenus vous avez reçus ce mois-ci.

À présent, doublez cette somme et écrivez-la.

Demandez-vous : « Puis-je me voir créer ou recevoir ce montant ? »

Si la réponse est oui, doublez-le encore une fois et posez-vous la même question. Poursuivez ainsi jusqu'à ce que la réponse soit non.

C'est à ce stade que les croyances limitatives commencent à se révéler, des croyances comme les suivantes : « Je suis salarié. Je ne peux pas faire plus. Ce n'est pas réaliste. L'argent ne pousse pas dans les arbres. C'est trop. Ce serait trop difficile. Cette économie ne me le permettra pas. Il n'y a aucun moyen. »

Prenez note de vos réponses. La prise de conscience déclenche le processus de changement.

Aucune de ces objections n'est un fait – ce sont des croyances dans la pénurie. Toutes sont des croyances négatives limitatives. Parfois, s'en défaire est aussi facile que de dire : « Est-ce que je crois vraiment que c'est impossible ? Est-ce que je crois vraiment que c'est impossible de faire plus d'argent ? » Lorsque vous remettez vos croyances en question, vous relâchez leur emprise et vous pouvez alors recevoir encore plus.

Cinquième principe

Tu choisiras l'option la plus noble dans toutes tes décisions

« La vie d'abondance ne vient que par l'amour en abondance. »

— Elbert Hubbard

L'ego résiste à l'amour et au pardon.

C'est une illusion que l'on crée et que l'on entretient soi-même. Elle fait éclater les familles et brise les rêves.

Dans chaque décision, il y a un choix : partir de l'amour ou partir de l'ego. La

plupart des choix viennent de l'ego. Or l'option la plus noble consiste à choisir l'amour.

Quand le choix existe, demandez-vous : « Quelle est la décision la plus aimante ? »

Choisissez l'amour.

Exercice

Fermez les yeux et imaginez que ceux que vous aimez sont réunis en cercle autour de vous. Sentez l'amour qu'ils ont pour vous et l'amour que vous avez pour eux. À présent, intensifiez ce sentiment autant que vous en êtes capable. À partir de cet espace d'amour, pensez à une situation que vous aimeriez améliorer dans votre vie. Pendant que vous êtes entouré d'amour, expliquez à cette assemblée ce que vous aimeriez qui change pour vous. Parlez à vos êtres chers de tout ce que vous avez fait ou essayé jusqu'à présent et des erreurs que vous avez le sentiment d'avoir commises tout en leur permettant de continuer à vous aimer. Délectez-vous mentalement de leur amour inconditionnel.

Entouré d'amour, considérez la question encore une fois et demandez-vous : « Quelle action pourrais-je faire pour résoudre cela à présent ? » Notez par écrit toutes les réponses que vous recevez.

L'amour est le portail qui s'ouvre sur l'abondance, et le fait de ne pas pardonner agit comme un blocage. Nous pouvons libérer n'importe quelle énergie bloquée en pardonnant. Quand vous vous pardonnez pour tout ce que vous percevez comme une mauvaise action ou une mauvaise pensée, vous pouvez donner de l'expansion à votre vie et débloquer le courant. C'est à ce moment que les choses s'ouvrent dans tous les domaines, que ce soit l'amour romantique, la santé, le bien-être physique ou les finances. Par conséquent, posez-vous la question : « Où dans ma vie est-ce que je m'accroche encore à un grief contre moi ou une autre personne ? »

Sixième principe

Tu exécuteras l'inspiration divine

« Dès qu'une occasion se présente, saisissez-la !
Peu importe à quel point elle pourra être infime, saisissez-la ! »

L'abondance vient à ceux qui agissent à partir des cadeaux qui leur sont donnés par l'inspiration divine.

Une idée n'est pas le fruit du hasard. C'est une livraison inattendue d'un univers d'abondance. Ne pas agir sur la base de l'idée reçue équivaut à refuser le cadeau. Agir en la suivant est une affirmation de confiance.

Ceux qui exécutent l'inspiration divine ont tendance à profiter de leurs actions. C'est bénéfique pour tout le monde.

Voilà l'abondance.

Exercice

Trouvez un moment de tranquillité où vous pouvez passer une heure seul à réfléchir à ce que vous voulez vraiment. Une façon de faire consiste à réfléchir à une situation que vous ne voulez pas dans votre vie, puis à noter son aboutissement idéal par écrit.

Formulez l'idéal comme une intention, en l'affirmant à la fois sous forme écrite et verbale.

Ensuite, *novellisez* votre objectif (j'en ai parlé dans *Le facteur d'attraction*.) Visualisez que votre désir est déjà exaucé. Voyez-le comme s'il s'était déjà réalisé. Il n'est pas dans le futur ; il est maintenant. Vous êtes guéri et la situation est guérie.

À présent, il est temps de lâcher prise et de laisser partir votre objectif. Ce stade est celui de la confiance et de la foi.

Au cours de la semaine suivante, agissez immédiatement sur la base de toutes les intuitions ou idées qui vous viennent – parce qu'elles viendront. Cela pourrait être quelque chose d'aussi simple que d'aller à l'ordinateur faire un peu de recherches en lien avec votre but.

Avoir la foi veut dire relaxer... et savoir que votre désir est en route vers vous. Tout aussi important, sachez que tout ira bien pour vous entretemps. Cet état d'énergie détendue vous amène dans un état de réceptivité qui vous permet d'entendre les murmures discrets de l'inspiration divine.

Septième principe

Tu dépenseras, investiras et économiseras de façon responsable

« Bien des gens croient qu'ils ne sont pas bons pour gagner de l'argent,
alors que ce qu'ils ignorent, c'est comment s'en servir. »

— Frank A. Clark

L'abondance est la réalité de l'équilibre et de la suffisance.

Tant que vous dépensez, investissez et économisez de façon équilibrée, tout va bien. Cette façon de faire doit être conjuguée au principe de la dîme (troisième principe), qui peut être considérée comme une forme d'investissement, mais l'objectif reste le même : ce que vous recevez sous forme financière devrait être réparti dans les catégories mentionnées.

Cette façon de faire assure une vie d'abondance.

Exercice

Dessinez un cercle sur une feuille de papier. Il représente votre revenu total en ce moment.

Assignez un pourcentage aux différents postes dans lesquels vous répartissez actuellement vos dollars. Par exemple, 10 % sur les économies, 10 % sur la dîme, 30 % sur les impôts, 5 % sur les dettes, 40 % sur les dépenses de tous les jours et 5 % pour dépenser à votre guise.

Remplissez votre diagramme circulaire de ces pourcentages.

Remarquez ce qui est déséquilibré ou absent. Par exemple, peut-être que vous ne versez pas de dîme ou que vous n'économisez pas et que vous aimeriez le faire.

Ensuite, dessinez un autre cercle et créez-le comme vous aimeriez qu'il soit, puis affichez-le à un endroit où vous pourrez le voir régulièrement.

Vous pouvez également faire un graphique circulaire sur un seul aspect. Par exemple, les économies pourraient être réparties en pourcentages d'investissement à long terme et à court terme, ou sur des projets précis pour lesquels vous économisez, comme des vacances, Noël ou un mariage.

Ce travail avec les pourcentages vous fournit un moyen de gérer votre argent

facilement, peu importe le total de vos revenus. Vous vous sentirez plus en position de force avec l'argent que vous avez, et à mesure que vos revenus augmenteront, vous saurez ce que vous en ferez. La sécurité et la paix financières sont une partie de l'abondance.

Huitième principe

Tu verras ce qu'il y a derrière chaque problème

« Attendez-vous à ce que tous vos besoins soient comblés.
Attendez-vous à recevoir la réponse à tous les problèmes,
attendez-vous à l'abondance à tous les niveaux. »

— Eileen Caddy

Les problèmes sont des occasions opportunes déguisées. Retirez-leur leur déguisement pour voir la solution.

Chaque problème porte en lui-même sa solution.

L'esprit de pénurie voit le problème ; l'esprit d'abondance voit le produit, le service ou la solution.

Vous devez décontracter votre *focus* axé sur l'inquiétude qu'il y a le feu et passer à une expectative confiante et sincère.

Exercice

Imaginez que vous êtes un inventeur (ou un « imagineur », comme on les appelle chez Disney) et que vous devez trouver une idée d'invention pour participer à un concours.

Pour commencer, répondez aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qui ne fonctionne pas aussi bien que vous l'aimeriez ?
- Quel problème, quelle question ou quel dilemme aimeriez-vous voir résolu ?
- Si vous pouviez rendre la vie plus facile, qu'inventeriez-vous ?

Ensuite, vous feriez la liste des solutions de rechange ou des possibilités, accompagnées de leurs avantages et de leurs inconvénients, puis vous

entreprendriez de visualiser la forme que votre invention pourrait prendre et les matériaux qu'elle exigerait.

Ces questions ne sont que quelques-unes de celles que les inventeurs se posent, mais essentiellement, tout commence par un problème.

Le même processus peut être appliqué à la résolution d'une difficulté personnelle ; donc, posez cette fois les questions concernant votre vie.

Les inventeurs sont des personnes naturellement curieuses, toujours à fureter pour trouver un problème à résoudre – et un problème n'a pas à être quelque chose de mauvais. Ainsi, chez Disney, les inventeurs sont toujours en train d'essayer de trouver une idée pour créer une nouvelle attraction excitante. Les problèmes peuvent être amusants quand vous les explorez ainsi de façon proactive. C'est ce que l'on appelle la « pensée d'abondance ».

Neuvième principe

Tu vivras le miracle du présent

« L'un des changements parmi les plus dynamiques et les plus importants que vous pouvez faire dans votre vie est de vous engager à laisser tomber toutes les allusions négatives à votre passé pour commencer à vivre maintenant. »

— Richard Carlson

En ce moment, tout va bien.

Ce moment est abondance. Ce moment est le miracle.

Ne pas voir le miracle du présent veut dire que l'ego limite le regard. Partir de la peur n'est pas partir de la foi.

Quand on est dans le présent, où l'abondance vit et respire, c'est simple comme bonjour de voir la prochaine action et la prochaine inspiration. Elles sont juste là.

Exercice

Regardez la pièce où vous êtes en ce moment et trouvez quelque chose qui vous inspire de la gratitude. Il peut s'agir de n'importe quoi – le siège sur lequel vous êtes assis, un réfrigérateur, le verre dans lequel vous buvez ou l'eau dans le verre.

Faites une liste de tout ce que vous aimez à propos de cette chose, y compris les personnes qui l'ont fabriquée pour que vous puissiez en jouir. Soyez créatif et réfléchissez sur autant d'aspects que vous le pouvez :

- Qu'est-ce que cet objet vous fournit ?
- Quel confort tirez-vous du fait de l'avoir ?
- Quel bien sert-il ?
- Qu'aimez-vous de lui ?

L'abondance est aussi proche que la gratitude, puisque la gratitude vous place toujours dans l'ici et maintenant, en ce moment même – et où ailleurs l'abondance pourrait-elle exister ? C'est aussi simple que ça.

Dixième principe

Tu aideras les autres

« Vous pouvez avoir tout ce que vous voulez dans la vie
si vous aidez simplement assez de gens
à avoir ce qu'ils veulent dans la vie. »

— Zig Ziglar

Aider les autres élargit votre vision du monde pour inclure le reste de la planète.

Par ailleurs, cela intensifie votre énergie pour la faire passer de l'ego à l'esprit.

Aider la famille, les amis, la communauté et le monde fait croître l'abondance pour tous. Plus vous tendez la main aux autres, plus vous sentez que l'abondance est une réalité pour vous.

Aider les autres vous aide.

Exercice

Notez par écrit une chose que vous aimeriez faire si vous en aviez les moyens.

Par exemple, disons que vous aimeriez voyager à travers le monde et vous amuser davantage.

Maintenant, imaginez que vous êtes un entrepreneur qui cherche un moyen non seulement de faire ces deux choses, mais de créer une entreprise qui fait de l'argent et aide sa communauté. Vous pourriez ouvrir une agence de voyages et commanditer des voyages organisés amusants. Vous pourriez voyager un peu partout et être l'hôte d'évènements sportifs.

En prenant ce que vous avez écrit pour vous, voyez combien d'idées vous êtes capable de trouver en ayant pour but de satisfaire votre désir – tout en aidant les autres.

Les relations, l'argent et tout ce que nous voulons dans la vie viendront à nous à travers nos semblables. Donc, vous devez contribuer et il n'y a aucun moyen d'y échapper. En fait, plus vous contribuez en faisant ce que vous aimez, plus vous pouvez « profiter ». Pensez abondance pour tous.

Conversations avec des millionnaires éveillés

(extraits des entrevues *Hypnotic Gold* de Joe Vitale,
www.hypnoticgold.com)

Paul Zane Pilzer a été le conseiller économique de deux présidents américains et est réputé dans le monde entier comme l'un des meilleurs analystes des tendances et des catalyseurs économiques. Il est l'auteur de cinq succès de librairie, entre autres *La révolution du mieux-être*, *Unlimited Wealth* et *The Next Trillion*. Ses livres sont traduits dans 24 langues. Pilzer a mis sur pied plusieurs sociétés dynamiques, gagnant son *premier million de dollars* avant 26 ans et ses *10 premiers millions de dollars* avant 30 ans.

« Je pense que je suis un scientifique, aussi proche qu'un économiste peut l'être d'un scientifique, et je suis réaliste. Parce que j'ai certainement évoqué des choses qui allaient être négatives, comme je l'ai fait lors de la crise d'épargne et de crédit sur laquelle j'ai été l'un des premiers à écrire un livre et dont j'ai été l'un des premiers à prédire l'imminence au début des années 1980. Je suis optimiste quant à l'économie en général et mon opinion est vraiment basée sur la science fondamentale. Ce que je veux dire, c'est que toute la richesse, telle que nous la définissons, est basée sur les biens tangibles que nous aimons : maisons, aliments, moyens de transport, voitures. Nous pourrions définir tous les objets que nous possédons comme notre fortune.

» L'économie traditionnelle porte sur la pénurie. Si vous vous souvenez de votre cours d'économie de première année, si vous êtes allé au collège ou au lycée et que vous avez étudié l'économie, la première affirmation est que "l'économie est l'étude de la pénurie". Les biens existent en quantité limitée dans le monde, disent les économistes d'hier ou bien des économistes d'aujourd'hui, en parlant des terres, des minéraux, de la richesse, de l'eau potable et du pétrole, et de comment nous volons Pierre pour donner à Paul. J'ai toujours aimé cette analogie. Mais, en réalité, l'économie, c'est comment nous prenons la richesse d'un pays pour la donner à un autre, ou prenons de l'un pour

avoir – on n’a pas et on donne pour avoir. Et que vous l’appeliez “communisme”, “capitalisme”, “socialisme” ou n’importe quel autre “isme”, l’étude de l’économie est en réalité l’étude de la pénurie.

» Cela me dérangeait tellement que je devais probablement expliquer pourquoi. Mes parents, des immigrants d’Europe de l’Est, ont trimé vraiment dur et essayé de trouver un sens à ce qu’ils voyaient aux États-Unis sans jamais arriver vraiment à [le] comprendre. Mon père a travaillé toute sa vie, six jours par semaine, douze heures par jour et de son point de vue [il n’a jamais] très bien gagné sa vie pour sa famille et bien entendu n’a jamais accumulé de fortune pour pouvoir arrêter de travailler jusqu’au jour où il est décédé.

» Il m’a fait faire des études, puis je suis allé à la Wharton Business School pour étudier l’économie afin de devenir économiste. Pourquoi ? Parce que pour les gens que j’aimais le plus, à commencer par mon père, c’était la réponse qu’ils voulaient. Comment fait-on fortune ? Comment devenons-nous tous riches ? Quand je suis arrivé à la Wharton, j’ai dit : “Il n’est pas question ici de la manière dont nous devenons tous riches, il est question de la manière dont nous prenons à quelqu’un d’autre pour devenir riches”, parce que l’étude de l’économie est l’étude de la pénurie.

» Quoi qu’il en soit, j’ai regardé autour de moi, dans mon contexte d’immigrant au début des années 1950 aux États-Unis. Chaque fois que je voyais des terrains vagues que l’on défrichait – vous savez que l’on a pris des terrains vagues pour bâtir de grands ensembles immobiliers partout à Long Island et dans le comté de Westchester, quand je grandissais –, je me disais : “Personne ne vivait là avant ; on n’a pas chassé personne de sa maison.” Nous avons déménagé d’un petit logement à une belle maison à Long Island et toute ma parenté a fait la même chose, tout le monde l’a fait. Je pouvais voir toute cette richesse qui était créée aux États-Unis sans rien arracher à quelqu’un d’autre.

» Ensuite, évidemment, j’ai commencé à faire des calculs et je me suis rendu compte que l’économie avait tout faux. La base de l’économie – l’étude de la pénurie – est erronée. Nous devrions étudier les théories commerciales qui expliquent ce qui se passe en réalité. Comment nous devenons chaque année de plus en plus riches comme société, et de plus en plus de gens partagent cette richesse. Voilà pourquoi j’ai dû élaborer, au départ, dans le livre *Unlimited Wealth*, il y a [17 ans], une nouvelle théorie économique basée sur l’abondance, basée sur la capacité de la technologie de nous offrir une richesse abondante illimitée.

» Donc, pour revenir à notre sujet, je ne suis pas vraiment un optimiste, je suis un réaliste. L'équation qui suit est essentielle et se retrouve dans tous mes livres. La richesse [(R)] est le produit des ressources matérielles (RM) multipliées par la technologie (T) : $R = RM \times T$. Ce n'est pas la quantité de terres agricoles que vous possédez, même si l'histoire du monde durant cinq mille ans a porté sur comment tuer les gens d'à côté pour s'emparer de leurs terres arables. C'est quelle quantité – quelle quantité – de nourriture par acre vous produisez.

» Dans un exemple, nous avons multiplié par 100 la productivité par acre des terres agricoles aux États-Unis de 1930 à 1980. Ou, formulé autrement, nous sommes passés de 30 millions de fermiers en 1930 nourrissant à peine 100 millions d'individus à 300 millions de fermiers en 1980. C'est beaucoup moins à présent, plus de 300 millions de personnes sont nourries et il y a 40 à 50 % plus de nourriture. *La richesse est égale aux ressources matérielles multipliées par la technologie.* Donc, ce n'est pas quelle étendue de terres arables vous avez pour la nourriture, c'est terres agricoles multipliées par technologie, c'est-à-dire rendement par acre. »

Randy Gage est un gourou de la prospérité et l'auteur de nombreux succès de librairie, dont *Risky is the New Safe*.

« Nous vivons à l'époque la plus formidable de l'histoire de l'humanité. Il n'y a jamais eu de meilleur moment pour créer le succès. Il n'y a jamais eu de meilleur moment qu'aujourd'hui pour créer la richesse. Il n'y a jamais eu de meilleur moment pour passer de pauvre à multimillionnaire ou à multimilliardaire dans le plus court laps de temps, mais des millions d'individus ne le savent pas parce qu'ils croient encore aux conneries. Vous savez, ils y croient – ils regardent les bulletins d'information, ils lisent les nouvelles, oh, avez-vous entendu parler du dernier rapport sur l'emploi, et que penser de l'inflation ?

» Comprenez-le, votre prospérité n'a rien à voir avec votre emploi, votre patron, l'économie, n'importe lequel de ces facteurs. Ce sont tous des facteurs, mais votre prospérité est créée par votre façon de réagir à tous ces facteurs et c'est pourquoi j'ai écrit *Risky is the New Safe*. Je veux que les gens le comprennent vraiment, qu'ils oublient la morosité et le pessimisme. Nous vivons à l'époque la plus formidable de toutes – si vous pouviez monter dans cette DeLorean du film *Retour vers le futur* avec Michael J. Fox et obtenir de choisir une date où débarquer, c'est maintenant que vous voudriez arriver.

» Quand vous regardez les portables, les applications mobiles, le *cloud*, les médias sociaux, l'intelligence artificielle, le clonage, l'ingénierie biogénétique, ce qui va se passer au cours des dix à quinze prochaines années, c'est plus que ce qui s'est passé au cours des deux mille ans qui viennent de s'écouler. Il y aura de telles possibilités, oui ; ce sera exigeant, oui ; cela rendra les gens nerveux, anxieux, bouleversés – je comprends tout ça. Mais, chacun de ces défis présente une occasion opportune correspondante et c'est le moment où vous voulez être en vie, ici même, en ce moment même. »

Bruce Muzik est un conférencier, un auteur acclamé sur la scène internationale ainsi qu'un spécialiste de l'art d'utiliser l'esprit humain pour réussir sans effort. Sa philosophie, qui mélange la physique de pointe et la spiritualité pratique, offre la possibilité de réussir dans le monde réel à ses étudiants de partout à travers le monde.

« La première chose à faire peut-être est de distinguer la richesse de l'argent, et je pense que l'approche la plus facile serait d'employer une métaphore. J'aimerais que vous imaginiez que l'argent est comme les papillons. La majorité des gens vivent leur vie en essayant d'attraper des papillons. Ils vivent leur vie en essayant de faire de l'argent ; ils ont un filet à papillons et vivent leur vie en essayant d'attraper les papillons, et à la fin de la journée, les papillons s'envolent et ils ont ce qu'ils ont pris et doivent revenir le lendemain matin. Mais, après un certain temps, d'autres chasseurs de papillons ont compris qu'il y a beaucoup de papillons à attraper dans cette zone précise ; ils viennent donc avec de plus grands filets et bien souvent en attrapent beaucoup plus que vous et vous rentrez à la maison les mains vides sans beaucoup d'argent dans vos poches, ou sans que beaucoup de papillons aient été attrapés ce jour-là. Ce qui finit par se passer, c'est que les chasseurs de papillons doivent revenir tous les jours pour chasser les papillons. Ils doivent se procurer de plus grands filets. Ils doivent continuer de trouver de nouveaux moyens améliorés d'attraper leurs papillons.

» Cependant, les gens fortunés ne vont pas à la chasse aux papillons, Joe. Ce qu'ils font, c'est un jardin et ils attirent les papillons dans leur jardin. Et ce que les gens fortunés savent, c'est que les papillons disparaissent de leur jardin à la fin de la journée, mais qu'ils seront de retour le lendemain parce qu'ils ont pris soin d'un jardin qui attire les papillons. Donc, je vais utiliser le jardin comme métaphore pour la richesse et les papillons comme métaphore pour l'argent. Ce que la plupart des gens font est qu'ils se précipitent dans la vie en disant : “Je veux devenir millionnaire. Je veux faire des tonnes d'argent.” Et ils se lancent

dans le monde à la chasse aux papillons en essayant de faire de l'argent sans avoir d'abord fait pousser un jardin ou établi une base de richesse. Par conséquent, je me servirai de cela comme d'une sorte de métaphore pour *introduire* ce concept et parler ensuite de façon pratique de ce qu'est la richesse.

» Alors, mon mentor Roger Hamilton définit la richesse en disant que ce sont les choses intangibles qui vous sont propres. Votre richesse, c'est votre réseau. Ce sont vos ressources. Ce sont vos compétences. Et l'une de mes préférées, ce sont vos antécédents. Ce sont ces intangibles – c'est aussi une mentalité –, ce sont les choses intangibles que vous ne pouvez pas voir. Quand les gens riches perdent tout leur argent, ils tendent à s'apercevoir que l'argent revient de nouveau dans leurs poches, encore et encore. Ils tendent à refaire fortune. »

Le rabbin Daniel Lapin est l'auteur à succès de *Thou Shall Prosper*. Le magazine *Newsweek* a déjà dit de lui qu'il était l'un des rabbins les plus influents d'Amérique. Il a fait des présentations chez Boeing, Microsoft, Nordstrom de même que devant les forces armées américaines.

« Bon, vous voulez bâtir des canalisations d'argent. Ce que vous aimeriez vraiment, c'est que des tuyaux soient percés au travers de cette barrière pour que l'argent puisse affluer à travers elle jusqu'à vous. C'est ce que nous aimerions tous. Le problème est que vous ne pouvez forcer personne de l'extérieur à percer des canalisations d'argent à travers la barrière pour que l'argent la traverse et afflue jusqu'à vous. Donc, vous pouvez seulement faire la seule chose qui est possible pour vous, c'est-à-dire percer ces trous de votre côté.

» Comment faites-vous ?

» En sortant l'argent de vos poches. Une fois que ces canalisations ont été ouvertes du fait que vous avez sorti de l'argent de vos poches – tandis que ces canalisations existent toujours et que l'argent peut encore affluer vers vous –, la façon la plus sûre de créer ces canalisations consiste à donner de l'argent.

» En plus, quand vous y pensez, presque rien ne produit la même quantité de liens sociaux que les dons d'argent. Voilà en partie pourquoi la plus petite ville d'Amérique a un club Rotary et pourquoi plus vous passez à des villes plus importantes, il y a toutes sortes d'organisations – le théâtre et l'orchestre ont une œuvre de bienfaisance. À quoi servent toutes ces choses ? Vous savez, quand vous réfléchissez, est-ce que tout cela existe parce que tout le monde là-bas veut vraiment, désespérément, qu'il y ait un orchestre à Wichita ? Vous savez probablement que certains le veulent, mais pour une foule d'autres individus,

siéger au conseil d'administration de l'orchestre est un moyen de rencontrer d'autres êtres humains. Parce que les gens reconnaissent que lorsque vous êtes prêt à donner de l'argent, vous faites des contacts et c'est ce qui compte le plus. Voilà pourquoi tout cela existe.

» Donc, je le répète, que vous l'acceptiez de la Bible comme je le fais ou pas, c'est tout simplement un fichu de bon conseil pour les êtres humains que de donner plus que 10 % de leurs revenus. Selon ma façon de voir les choses, Dieu est fantastique. Il me laisse travailler avec une commission de 90 %. Ces 10 % ne m'appartiennent même pas. C'est la beauté de la chose. Quand je donne ces 10 %, je m'aide moi-même plus que j'aide n'importe qui d'autre. »

Bill Bartmann a créé 7 entreprises prospères dans 7 secteurs différents, y compris une société internationale de 3,5 milliards de dollars employant 3 900 personnes qu'il a mise sur pied à partir de sa table de cuisine grâce à un prêt de 13 000 dollars. Il a été nommé entrepreneur national de l'année par la NASDAQ, le *USA Today*, la Merrill Lynch et la fondation Kaufmann. Durant quatre années consécutives, le magazine *Inc.* a cité ses compagnies comme faisant partie des cinq cents compagnies ayant enregistré la croissance la plus rapide aux États-Unis. Bartmann a été récompensé d'une place permanente au musée de l'histoire américaine du Smithsonian Institute et l'American Academy of Achievement lui a décerné son prix Golden Plate pour avoir été l'un des hommes d'affaires ayant atteint une réussite exceptionnelle au XXI^e siècle. Pourtant, Bartmann a déjà été sans-abri.

« Il y a un petit exercice que les gens peuvent faire, et tout ce que ça prend, c'est un bout de papier et un stylo. Donc, ce n'est pas de la haute technologie ni rien d'exotique.

» S'ils étaient pour prendre une feuille de papier – et je parlerai lentement pour leur donner le temps de courir s'en chercher une immédiatement – et tiraient simplement une ligne au centre de la feuille pour écrire du côté gauche de la ligne le mot *échec*. En dessous du mot *échec*, je leur dis : “Notez toutes les fois où vous vous êtes planté.” Chaque fois qu'ils ont commis une erreur, chaque fois qu'ils ont été au mauvais endroit au mauvais moment, tout ce qu'ils souhaiteraient qui ne se soit jamais produit. Je n'essaie pas de les mettre mal à l'aise, de les ramener de force à de vieux souvenirs ou d'arracher la croûte d'une vieille blessure. Je veux simplement qu'ils énumèrent ce qu'ils pensent avoir vraiment été une mauvaise chose qui s'est produite dans leur vie. Passez quelques minutes à faire ça et, faites-moi confiance, ils remonteront très vite tout

un tas de trucs.

» Ensuite, je leur demande d'écrire de l'autre côté de cette ligne le mot *succès* et je leur dis : "Notez sur la feuille toutes les fois où vous avez bien fait les choses. Si échouer, c'est se planter, avoir tout faux, alors chaque fois que vous avez réussi, ce n'est pas un défaut, c'est un trait positif. Donc, énumérez toutes les fois que vous avez bien fait les choses, toutes les fois que vous avez rendu quelqu'un heureux, toutes les fois que vous avez rendu quelqu'un fier de vous, toutes les fois que vous avez été fier de vous. Si un professeur vous a déjà tapoté la tête en signe d'appréciation, si votre mère a affiché votre bulletin scolaire sur le réfrigérateur, si vous avez marqué le *touchdown* gagnant, si vous avez déjà vendu plus de biscuits que tous les autres. Je ne parle pas de découvrir le remède contre le cancer ou de gagner le prix Nobel, je parle juste des fois où vous avez réussi quelque chose." Ce qui se produit chaque fois – et j'ai fait cet exercice des milliers et des milliers de fois à ce jour –, chaque fois, sans exception, tous ceux avec qui j'ai fait cet exercice avaient plus de points du côté droit que du côté gauche.

» Mais, nous n'en avons pas terminé. Ensuite, je dis : "C'est une observation formidable. Regardez, vous avez plus de succès que d'échecs. Est-ce que ça ne devrait pas dire quelque chose à votre sujet ?" Évidemment, c'est le cas.

» Puis, je dis : "Faisons autre chose. Revenons en arrière et regardons ces échecs. Combien parmi eux avez-vous surmontés ? Combien avez-vous traversé, à combien avez-vous survécu, combien ne sont plus un obstacle ? Tous ceux qui sont dans ce cas, faites-les passer du côté de vos succès."

» Parce que le fait d'avoir suffisamment souffert, et dans votre cas d'avoir été un sans-abri, c'est une force. Ce n'est pas un point négatif. Vous avez fait quelque chose que tout le monde ne peut pas faire et ça vous rend meilleur que certaines autres personnes. Pas meilleur dans le sens que votre merde ne pue pas, Joe, mais meilleur dans le sens que nous avons souffert en traversant quelque chose. Et quand vous pouvez faire passer vos échecs du côté de vos succès et finalement voir peut-être clairement pour la première fois qui vous êtes réellement, c'est puissant.

» Les faits sont les faits ; nous ne pouvons pas les changer. Néanmoins, c'est notre manière de voir les faits qui nous change. Donc, quand nous regardons le négatif en le voyant négatif, nous nous disons : "Pauvre de moi, j'ai merdé, je ne suis pas très futé, oh, la vache !" Par contre, si nous regardons ça avec le recul et

disons : “Hé, j’ai survécu à celle-là. J’ai surmonté celle-là. Ouais, c’est certain, j’ai pris une mauvaise décision à ce moment-là, mais bon Dieu, j’avais douze ans, ou dix-huit ans, ou vingt-deux ans, ou peu importe. Regardez, je l’ai quand même surmontée.” Tout d’un coup, vous vous mettez à penser que, mon “pote”, ce négatif est en réalité un positif. »

Gene Landrum est un cadre dans le démarrage d’entreprises des secteurs de pointe devenu éducateur et écrivain. Comme homme d’affaires, il est à l’origine de ce dont nous avons tous entendu parler – le concept de divertissement familial Chuck E. Cheese’s – entre autres projets entrepreneuriaux. Après de nombreuses années d’interaction avec des personnalités créatives et surdouées, il a entrepris d’écrire des ouvrages sur ce qui motive les individus hors du commun et c’est à ce moment que je suis devenu l’un de ses grands admirateurs. Sa thèse de doctorat, *The Innovator Personality*, a été suivie de nombreux ouvrages sur l’aspect mental et émotionnel du succès. Il a aussi écrit *The Superman Syndrome: You Are What You Believe*.

« Comme vous le savez, j’ai parlé en long et en large de Henry Ford qui a quitté l’école avec une cinquième année. Il était à Détroit. Pensez-vous qu’il savait ce qu’il faisait ? Non. En fait, il s’est vraiment mis dans un pétrin terrible puisque l’expert-comptable, le directeur financier, a démissionné et lui a fait un procès en recours collectif en 1914 parce qu’il avait fixé le prix du modèle T en dessous de ce qu’il lui coûtait, et que c’était un truc instinctif.

» C’est exactement de ça que nous sommes en train de parler ici, Joe. Parfois, nous en savons trop pour notre propre bien. Nous savons tellement de choses, et vous m’avez entendu le dire, Joe, dans certaines de nos entrevues. Je n’en savais pas assez pour savoir que je ne pouvais pas faire servir une pizza par un rat dans un restaurant appelé “Chuck E. Cheese’s” ; les gens me disaient : “Vous êtes fou, mec. On tue les rats, vous ne pouvez pas avoir un rat.” Je dis aux gens que je n’en savais pas assez pour savoir ce que je ne pouvais pas faire. J’ai donc fait quelque chose qui s’est adonné à tourner vraiment bien en réalité.

» Quand je faisais ma recherche sur Oprah, Oprah Winfrey, elle était pétrifiée quand elle essayait de faire [elle avait vingt ans] sa première émission réseau et elle a dit : “Je ne sais pas comment faire ça” et elle s’est assise. Or beaucoup de vos auditeurs pensent peut-être à ça : “Oh, mais comment je fais pour aller là et faire ça ? Comment je gère ça et je conclus ce nouveau marché ?”

» Eh bien, elle a regardé et réfléchi à ça, elle est très intelligente, et elle a dit :

“Je sais, aujourd’hui, je ne suis pas Oprah.” Et je dis ça et j’en ai parlé pas mal dans mon livre *Superman*, comme vous le savez. Nous devons presque nous leurrer et endosser un modèle de rôle fantaisiste mythique, si vous voulez, où vous dépassez ces peurs et vous n’êtes pas vous. Ce qu’Oprah a fait, elle a donc dit : “Je sais, ce soir, je ne suis pas Oprah, je suis Barbara”, parce qu’il y a des années, Barbara Walters était la plus grande animatrice de causerie télévisée, et vous savez ce qu’elle a fait. C’est une histoire vraie, Joe.

» Vos auditeurs comprennent ça. Elle s’est habillée comme Barbara s’habillait – elle venait du Tennessee, Barbara venait de New York. Elle s’est habillée comme Barbara. Elle a appris à marcher comme Barbara et elle est montée sur cette scène et a agi comme Barbara et a essayé de parler comme Barbara. Vous savez ce que je trouve vraiment intéressant dans ça, Joe, sur le plan de la motivation ? Vous savez quoi – elle vaut plus que Barbara, aujourd’hui. Elle vaut deux milliards de dollars. »

Arnold Patent a écrit de nombreux livres, y compris *You Can Have It All*, encore sur le marché. Il a aussi écrit *The Journey*, *Money*, *The Treasure Hunt* et *Bridges to Reality*.

« J’ai écrit le livre *The Journey* pour expliquer comment il se fait que nos vies soient essentiellement à l’opposé de notre état naturel. Les principes définissent ou décrivent notre état naturel, et pourtant, nous nous retrouvons à vivre quasiment le contraire. Et ce qui m’a guidé vers cela, la formation que j’ai entreprise, c’est quand j’ai imaginé de décrire une première et une deuxième phase.

» La première phase étant la création intentionnelle d’expériences contraires à notre état naturel. Alors, avant d’arriver dans cette incarnation, nous planifions dans quelle famille nous naîtrons, quels seront les systèmes de croyances, l’existence, et ainsi de suite. Donc, les choses se passent de telle sorte que pour venir dans l’expérience humaine, nous devons renoncer à être qui nous sommes réellement, le pouvoir et la présence de Dieu, renoncer à tout souvenir de cela.

» Voyez-vous, nous venons de l’unité et tout notre temps dans l’éternité consiste à retourner à l’unité, mais en cours de route, nous explorons d’autres façons de faire l’expérience de nous-mêmes et de l’humain en général. Cette dimension dans laquelle nous sommes est une dimension très dense et une dimension dont nous ne pouvons faire l’expérience qu’en rendant nos vies contraires à leur état naturel. Ensuite, comme ces gens qui écoutent cette

émission et d'autres, il se produit à un moment donné quelque chose en vous qui dit : "Minute, la vie, c'est plus que ce que j'ai vécu jusqu'ici", et c'est là que commence la quête que vous avez faite, que j'ai faite, que nous avons tous faite, chercher ce qui se passe en réalité. C'est là que nous entrons dans la seconde phase, le mouvement conscient pour retourner à notre état naturel.

» Donc, ce qui est important ici, c'est de reconnaître que chacun de nous est essentiellement le créateur de l'expérience de la première phase. Nous entreprenons de nous faire une vie contraire à notre état naturel et étant le créateur, nous pouvons aussi être celui qui défait sa création. J'ajouterais un autre élément.

» Voyez-vous, quand nous parlons de création, il y a deux niveaux de pouvoir. Le vrai pouvoir est dans le divin. Nous ne pouvons pas créer à ce niveau. Nous créons avec un *c* minuscule, essentiellement ; ces créations sont fabriquées dans notre imagination. Elles ne sont pas réelles et ne durent pas en ce qui concerne le sens, mais nous pouvons nous faire croire qu'elles sont réelles, ce que nous faisons, et donc c'est notre expérience humaine.

» Toujours illusoire en un sens, toujours inventée, mais à cause de notre pouvoir créateur de créer des illusions, nous pouvons aussi créer la croyance qu'elles sont réelles. Quand vous entrez dans le processus d'éveil, vous commencez à faire la différence entre notre niveau de création en tant qu'êtres humains et la création sur le plan divin. »

Les sept blocages

Quand je faisais mes *rencontres de cerveaux* dans ma Rolls-Royce Phantom (Rolls-Royce Phantom Masterminds), j'ai rencontré des gens déjà prospères qui savaient qu'ils voulaient plus – plus d'argent, plus de succès, plus d'intuition, plus de spiritualité, une vie encore plus remplie.

Beaucoup étaient millionnaires ou multimillionnaires. Beaucoup étaient largement connus, mais juste dans des créneaux relativement pointus. En fait, la plupart de ces personnes avaient déjà très bien réussi en fonction des normes de monsieur et madame Tout-le-monde. Cependant, beaucoup voulaient un succès *mondial*. Ils étaient vraiment prêts pour les ligues majeures – ils voulaient faire le grand chelem et améliorer les choses pour plus de gens, d'une façon beaucoup plus large.

On pourrait dire qu'ils voulaient devenir célèbres partout sur la planète.

J'ai aimé aider ces merveilleux individus à atteindre la gloire planétaire et de nouveaux niveaux de prospérité financière. Certains ont été étonnés, mais je ne l'ai jamais été. Je savais d'avance ce qui était possible pour chacun. Quoi qu'il en soit, j'ai appris quelque chose de nouveau en aidant beaucoup à se hisser au niveau suivant de leur échelle de réussite personnelle.

Or voici ce que j'ai découvert : il y avait un moyen infaillible de prédire s'ils se rendraient ou non où ils disaient vouloir aller. Tout se résumait à sept grands blocages au succès mondial. Jetez-y un coup d'œil et voyez combien parmi eux pourraient *vous* empêcher d'atteindre *votre* prochain niveau. Les voici, dans le désordre :

1. Votre rêve n'est tout simplement pas assez grand.

Votre rêve doit être GRAND, OUTRAGEUSEMENT GRAND. Parce que si vous n'avez pas une vision assez claire, assez puissante – une vision qui vous excite vraiment beaucoup et vous fait même un peu peur –, vous ne ferez tout simplement pas ce qu'il faut pour vous rendre où vous voulez aller. Voyez-vous, pour atteindre la célébrité mondiale, vous devez caresser un grand rêve audacieux pour vous propulser dans la réalité de ce rêve.

Vous avez besoin d'une vision qui activera le radar de votre esprit afin qu'il cherche et trouve des occasions opportunes et des contacts. Sans un grand rêve – un but, un désir, une vision –, vous survivrez, mais vous ne vous épanouirez pas ; vous existerez, mais vous ne vous enthousiasmerez pas.

Voici comment cela s'est passé dans ma vie personnelle : quand j'ai décidé de devenir musicien à 57 ans, c'était un rêve qui me faisait peur et pourtant m'excitait. Mais, c'est mon grand rêve – cette vision gigantesque – qui m'a donné l'énergie et l'assurance dont j'avais besoin pour créer quinze albums en moins de cinq ans. Ce rêve m'a fait faire plus d'argent qu'il n'en faut pour acheter certaines des guitares les plus coûteuses au monde.

Le plus important de tout : en définitive, c'est ma vision gigantesque qui a mis ma musique entre les mains (et dans les oreilles) de plus de gens à travers la planète que *je* n'en avais même rêvé !

2. Vous n'agissez pas en cohérence avec votre rêve.

L'empressement à agir et à continuer d'agir est un facteur important. Vous n'avez pas besoin d'un plan complet étape par étape, puisque vous devrez peut-être le créer à mesure que vous avancez. Néanmoins, vous devez *vraiment* faire des gestes.

N'importe quel geste, même un petit, vous fait avancer dans la bonne direction. Parce que vous devez continuer d'avancer pour que le chemin se déploie devant vous. Le reste se clarifiera au fur et à mesure que vous avancez. C'est comme conduire votre voiture la nuit. Vous pouvez seulement voir la route aussi loin que les phares éclairent, mais vous pouvez faire tout le voyage si vous continuez d'avancer.

Voici un exemple personnel. Chaque fois que j'écris un nouveau livre, je commence avec la même page blanche. Mais, en dactylographiant des mots sur la page, je finis par concevoir ce qui devient un livre. Beaucoup parmi eux sont des succès de librairie internationaux, comme *Zéro limite* et *La clé*.

3. Vous n'êtes pas assez congruent avec vos croyances.

Ceux qui obtiennent un succès mondial ont en eux une croyance incroyablement forte – et même obstinée. Si vous ne croyez pas en vous ou en votre rêve, vous ne ferez probablement pas de geste ou vous ne durerez pas très longtemps. Les croyances limitatives sur l'argent, le succès, vous et

d'autres pourraient limiter votre vision et éteindre votre enthousiasme.

Vos croyances créent votre réalité. Les croyances encourageantes peuvent attirer l'immense succès que vous voulez. Ici encore, ma décision de devenir musicien est pertinente. Je n'avais pas d'expérience préalable pour ce qui était de chanter, d'écrire des chansons, de les enregistrer et le reste. À mesure que j'effaçais systématiquement mes croyances limitatives en me servant de ce que j'enseigne dans mon programme Miracles Coaching, je me suis libéré pour poursuivre mon rêve.

4. Vous n'avez pas le courage nécessaire.

« Pas de tripes, pas de gloire². » C'est vrai ! Il faut du courage pour faire face à vos peurs, il faut agir avec foi et avoir un immense impact mondial. Vous n'êtes pas obligé d'être flamboyant ou extravagant, mais vous devez vraiment être prêt à sortir de l'ombre. C'est plus l'idée d'être prêt à miser sur votre rêve que d'être extraverti. Vous pouvez être timide et prospère, mais vous devez avoir intérieurement foi en vous pour poursuivre votre rêve.

J'ai souvent dit que chaque fois que vous poursuivrez un rêve plus grand que ce que vous avez déjà tenté, vous ressentirez de la peur. C'est naturel. Vous quittez votre zone de confort. Néanmoins, en respirant profondément et en vous lançant sans hésiter, vous trouvez en vous la force de vous mettre en mouvement, et ce mouvement vers l'avant crée un élan qui est quasiment impossible à arrêter.

5. Vous êtes réticent à faire le *marketing*.

« Construis-le, ils viendront » fonctionne formidablement bien dans les histoires de fiction, mais regardez les choses en face : rien ne se fait remarquer à moins que quelqu'un le mette en marché (y compris le film d'où est tiré « construis-le, ils viendront ! »). Les visionnaires qui changent les choses à long terme à l'échelon mondial ont tous mis en œuvre un *marketing* digne de mention ou engagé quelqu'un pour le faire.

Prenez Freud. Quoique ses idées et ses livres aient été publiés et considérés, ils ne rejoignaient pas un large auditoire. Il a fallu un professionnel du *marketing* pour cela. Edward L. Bernays, père des relations publiques modernes, était le neveu de Freud. Voyant que son oncle en arrachait, il a fait quelque chose pour l'aider. Aujourd'hui, en grande partie grâce au travail de mise en marché

de Bernays, Freud est un nom connu dans le monde entier.

6. Vous n'avez pas lancé les fusées.

Pour obtenir un succès mondial, vous devez vous démarquer de la masse. Faire de grandes choses en employant de grands moyens est la façon dont vous lancez une fusée dans le monde et faites en sorte que les gens se tournent vers vous.

Regardez Trump. Aimez-le ou détestez-le, votez pour lui ou non, il fait en sorte que son nom et sa marque soient de plus en plus reconnus à travers le monde.

La même chose pour Branson. Ses exploits de casse-cou et ses aventures bien publicisées, des vols en montgolfière aux vols dans l'espace, font que son nom se grave dans l'esprit des gens du monde entier.

7. Vous n'avez pas largement surpassé les attentes.

Au bout du compte, vous devez surprendre les gens avec ce que vous livrez. Votre produit ou votre service doit être *beaucoup* mieux que promis ou attendu. Il faut qu'il leur en mette plein les yeux.

Zappos est connu pour cela. Tout comme beaucoup d'autres entreprises reconnues partout dans le monde. Elles vont au-delà de ce que l'on attend d'elles pour offrir une expérience de service qui en met plein la vue. Dans les années 1800, Barnum a fait la même chose en offrant des dizaines de milliers de curiosités dans son musée. Nous connaissons encore son nom aujourd'hui.

Donc, voilà ma liste des sept principaux blocages au succès mondial. N'importe lequel d'entre eux peut vous arrêter. La combinaison des sept vous aurait même empêché de lire ce chapitre. Maintenant que vous les connaissez, c'est à vous de décider des prochaines étapes.

[2.](#) Traduction de *No guts no glory*.

Les papillons et votre système d'activation réticulaire (SAR)

Combien de papillons voyez-vous autour de vous ? En ce moment, à la maison ou au bureau, probablement aucun. Cependant, vous en remarquerez probablement quelques-uns plus tard dans la journée – peut-être dans une illustration de magazine, à la télévision ou dans la nature –, du moins jusqu'à ce que ma question disparaisse de votre conscience.

Pourquoi ?

Quand j'ai fait des recherches sur la fixation d'un objectif pour une conférence à donner au colloque de la Texas Association of Magicians à Austin, au Texas, notre SAR m'a été remis en tête. Ce système se trouve à la base de votre tronc cérébral. Sa tâche consiste pour l'essentiel à trier les millions de données qui vous entourent à tout moment pour vous livrer les sept bribes qui s'avèrent pertinentes pour vous.

De nombreux auteurs ont donné leur nom à ce mécanisme naturel de survie et de sélection. En 1960, Maxwell Maltz a écrit un livre révolutionnaire intitulé *Psycho-cybernétique*. Dans cet ouvrage, il a appelé le SAR votre « servomécanisme ». C'est un nom bizarre à mes yeux, mais il a bien fonctionné pour Maltz et son armada de lecteurs.

D'une façon ou d'une autre, vous avez en vous un système qui vous aidera à attirer vos intentions si vous l'activez. Donc, étudions-le de plus près...

Comment votre SAR sélectionne-t-il ce qui est pertinent ?

Fondamentalement, le SAR sélectionne ce qui est pertinent de deux façons :

1. Tout ce qu'il faut pour vous aider à survivre.
2. Tout ce qui se rapporte à un objectif.

La survie est le paramètre par défaut. Votre cerveau est conçu pour vous aider

à rester en sécurité et à vous reproduire. Vous n'êtes pas obligé d'y penser. C'est inscrit dans votre cerveau.

La majorité du travail de votre inconscient gravite autour de l'idée de vous garder ici et d'assurer qu'un certain aspect de vous demeure une fois que vous aurez disparu. Vous pouvez néanmoins programmer aussi des filtres additionnels dans votre esprit. Par exemple, chaque fois que vous établissez un objectif ou une intention, vous programmez votre esprit pour qu'il vous aide à l'attirer et à l'atteindre.

Vous inscrivez un nouveau commandement dans votre SAR. Il se mettra alors à filtrer ces 10 000 000 bribes de données qui vous parviennent chaque seconde pour vous livrer ce qui s'avère pertinent par rapport à votre objectif ou à votre intention. Mais, comment programmez-vous votre SAR ?

Le meilleur moyen d'inscrire un nouveau commandement dans votre cerveau consiste à utiliser un objectif ou une intention qui satisfait à ces trois qualités :

- Émotionnellement stimulant.
- Vivement imagé.
- Répété.

Autrement dit, il faut qu'un objectif soit alimenté par une émotion (amour, haine ou peur sont les plus importants), il doit être parfaitement clair comme image (l'esprit répond aux images) et il doit être répété (pour s'ancrer dans votre esprit).

Quand je vous ai demandé de chercher des papillons, j'ai temporairement activé votre SAR pour qu'il en cherche. Sans raison émotionnelle pour en voir, ou image précise du genre de papillon que vous vouliez voir, et sans répétition, vous oublierez rapidement toute cette histoire de papillons. C'est vrai pour n'importe quoi que vous voulez attirer ou réaliser.

Votre esprit est conçu pour vous aider à atteindre vos objectifs, mais vous devez lui dire ce que vous voulez. Pourquoi ne pas le faire dès maintenant ? Voici comment :

- Choisissez un désir, un objectif ou une intention.
- Trouvez une raison émotionnelle de le vouloir.
- Créez ou trouvez une image qui le dépeint clairement.

- Regardez l'image ou ressentez votre désir pour ce qu'il représente tous les jours.

Bien entendu, vous devrez encore faire des gestes.

Wallace D. Wattles (célèbre pour sa *Science de l'enrichissement*) a dit que ce que vous voulez arrivera par des *moyens naturels*. Ne vous attendez donc pas à une manifestation de votre objectif à la Harry Potter ou comme sorti d'un film hollywoodien, mais ouvrez-lui les bras si c'est ainsi qu'il se concrétise.

Attendez-vous à des miracles – et faites ce que votre inspiration vous dicte. Entretemps, profitez des papillons.

Aidez Paris : le pouvoir de l'intention collective

Au moment où je dactylographie ces mots, à la fin de 2015, les habitants de Paris ont été traumatisés par les attaques-surprises dont ils ont été la cible et s'inquiètent de leur famille, de leurs amis et de leur bien-être futur. Alors que le monde entier est encore sous le choc des effets de la guerre, beaucoup de gens se préparent à présent pour quelque chose qui pourrait être encore pire.

En entendant tout cela, j'entends une mentalité sous-jacente de victime :

- « Nous sommes victimes de tempêtes. »
- « Nous sommes victimes d'attaques. »
- « Nous sommes victimes d'un gouvernement mal dirigé. »
- « Nous sommes victimes des prix de l'essence, des pénuries d'essence, de l'inflation, de la récession, des impôts, des guerres, et plus encore. »

Je vais dire quelque chose d'inhabituel qui pourra choquer certaines personnes. J'espère que cela vous inspirera... Vous avez plus de pouvoir que vous le pensez.

Quoique vous ne vouliez probablement pas vous retrouver pris dans une guerre, vous n'êtes pas obligé de trembler sous votre lit. Aussi étrange que cela puisse paraître, je crois que si nous sommes assez nombreux pour penser positivement, nous avons la capacité de créer une sorte de contretempête. Nous pouvons nous protéger et protéger ceux que nous aimons à l'aide de nos pensées.

Je l'ai décrit à la fin de mon livre *Le facteur d'attraction* et prouvé par la recherche. En effet, plus de dix-neuf études ont prouvé que lorsqu'un grand groupe de gens entretient des intentions positives, celles-ci rayonnent dans le monde et deviennent réalité. J'ai demandé à mes lecteurs d'aider à arrêter l'ouragan Rita voilà presque dix ans. Rita s'est arrêtée. J'ai demandé à mes lecteurs d'aider à éteindre les incendies de forêt au Texas voilà plusieurs années. Les incendies se sont éteints. J'ai demandé à mes lecteurs d'aider ma mère à l'agonie voilà plusieurs années. Ma mère est toujours avec nous. Ensemble, nous

pouvons aussi faire quelque chose pour Paris.

Je ne suis pas en train de dire de ne pas tenir compte de la réalité du moment. Je vous demande de créer une réalité meilleure. Je ne suis pas en train de dire de ne pas vous laisser piéger par la peur. Je vous demande de répondre par la foi. Si vous pensez qu'une attaque vous fauchera ou fauchera quelqu'un que vous aimez, alors elle vous a déjà possédé : vous vivez dans la peur. Votre vie est sombre, morose et encagée.

Comme les médias sont parfaits pour nous affoler et nous faire peur, je suggère de ne pas tenir compte des médias traditionnels. Ce n'est pas de l'information, c'est de la propagande. Voilà pourquoi on appelle cela de la « programmation ». On incite ainsi de grands groupes de gens à penser négativement, ce qui devient par la suite la réalité, bien entendu. Pourquoi ne pourrions-nous pas faire le contraire ?

Pourquoi ne pourrions-nous pas inciter des groupes à penser positivement ? Oui, faites en sorte de voyager de façon sage et sécuritaire. Oui, faites en sorte de prendre soin de vous et de votre famille. Oui, contribuez à toutes les causes auxquelles vous croyez qui viennent en aide aux gens dans le besoin en ce moment. Cependant, vérifiez aussi ce qui s'accumule dans votre esprit :

- Vivez-vous dans la peur ou dans la confiance ?
- Partez-vous de la peur ou de la foi ?
- Focalisez-vous sur le négatif ou faites-vous quelque chose pour créer le positif ?

Nous sommes toujours devant un choix.

Ma requête est que les lecteurs de ce manifeste – vous – s'arrêteront, respireront et focaliseront sur l'amour. Priez ou émettez avec une intention positive une énergie qui contribuera à dissoudre la peur en nous et autour de nous. Je vous demande de le faire dès aujourd'hui.

Pendant que j'écrivais ceci, les célèbres commandements paradoxaux du docteur Kent M. Keith me sont revenus à l'esprit :

« Les gens sont illogiques, déraisonnables et égocentriques.

Aimez-les quand même.

Si vous faites le bien, les gens vous accuseront d'agir par calcul égoïste.

Faites le bien quand même.

Si vous réussissez, vous y gagnerez de faux amis et de vrais ennemis.

Réussissez quand même.

Le bien que vous faites aujourd'hui sera oublié demain.

Faites le bien quand même.

L'honnêteté et la franchise vous rendent vulnérable.

Soyez honnête et franc quand même.

Les plus grands des hommes et des femmes avec les plus grandes idées peuvent être descendus en flammes par les plus petits des hommes et des femmes avec les plus petits esprits.

Pensez grand quand même.

Les gens préfèrent les perdants, mais suivent uniquement les grands manitous.

Combattez quand même pour quelques perdants.

Ce que vous passez des années à bâtir pourra être détruit du jour au lendemain.

Bâtissez quand même.

Les gens ont vraiment besoin d'aide, mais pourront vous attaquer si vous les aidez vraiment.

Aidez les gens quand même.

Donnez au monde ce que vous avez de meilleur et on vous mettra des coups.

Donnez quand même au monde ce que vous avez de meilleur. »

Je sais que vous pourrez avoir l'impression que c'est probablement une perte de temps que de penser positivement.

Faites-le quand même.

Je sais que vous pourrez avoir le sentiment que vos efforts sont négligeables.

Faites-les quand même.

Je sais que vous pourrez vous demander si la méditation collective sera réellement efficace.

Faites-la quand même.

Je sais que vous pourrez douter que la prière aidera.

Faites-la quand même.

Créons ensemble l'avenir positif que nous voulons en ce moment même. Concentrons-nous ensemble sur l'esprit. Concentrons-nous ensemble sur l'amour. Ce que je vous demande de faire, c'est d'être heureux dès maintenant.

Souriez.

Émettez cette énergie d'amour en direction de Paris. Souhaitez que tout aille bien, car en réalité, du point de vue spirituel de la vie, tout va bien. Nous pouvons changer les choses. Cela commence avec vous et moi.

Vous joindrez-vous à moi ?

Le processus de la quatrième dimension : déclencher l'hypermanifestation de la richesse

« Une tentative pour visualiser la quatrième dimension :
prenez un point, étirez-le pour en faire un trait, courbez-le en cercle,
tordez-le en une sphère puis perforez la sphère. »

— Einstein

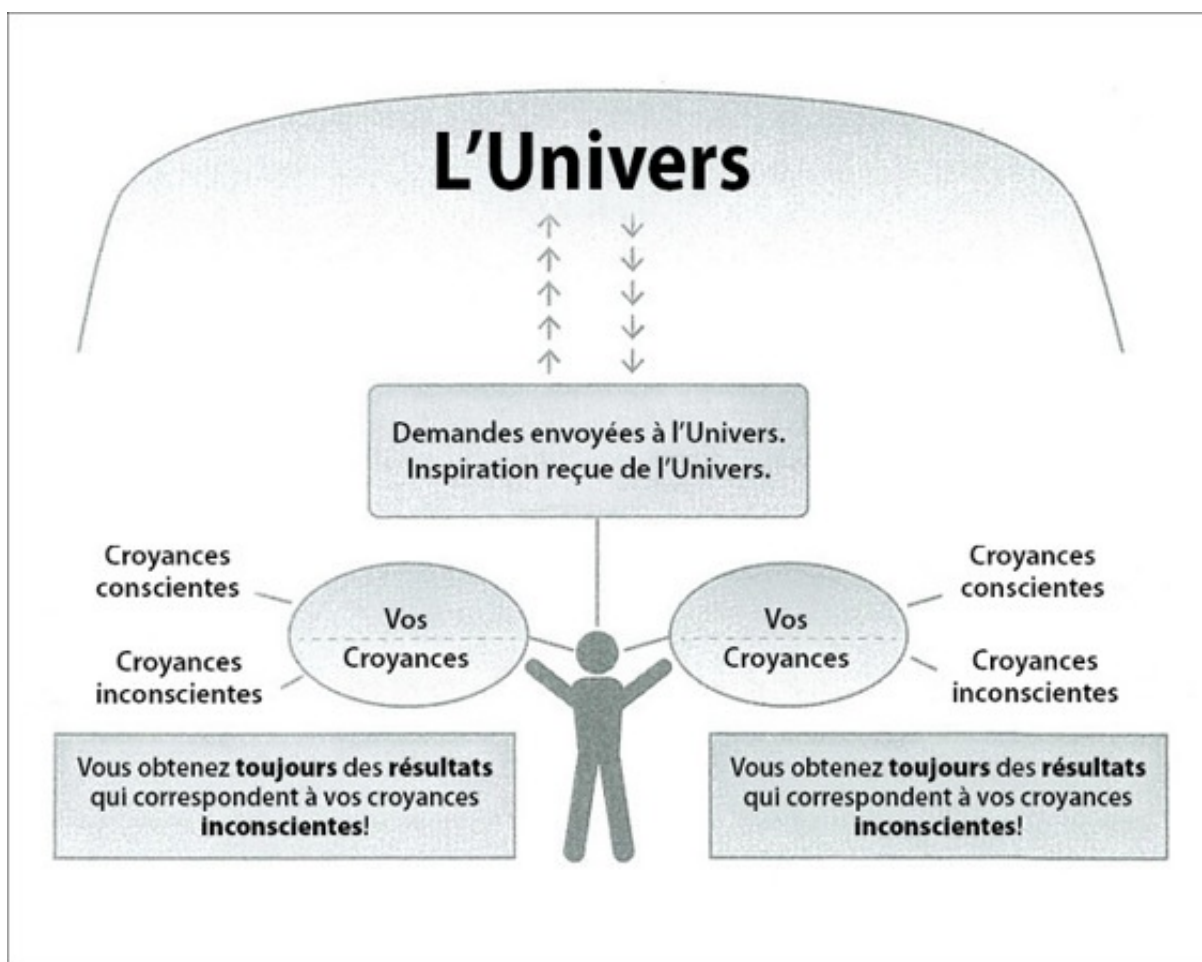
« La perception a un destin. »

— Emerson

Je tremble en écrivant ceci. Ce rapport spécial est ma première explication du processus de la quatrième dimension. Je suis emballé. Ça marche. Je crois qu'il contient la clé d'un nouveau monde de possibilités parce que tout est vraiment possible dans la quatrième dimension !

Laissez-moi vous l'expliquer – et vous le prouver : la plupart des gens essaient de manifester ce qu'ils veulent en travaillant dans un ensemble inconscient de croyances limitatives. Ils l'ignorent, mais leur réalité actuelle a été créée par leur mentalité inconsciente actuelle. Jusqu'à ce qu'ils changent leur paradigme, ils auront du mal à créer n'importe quel nouveau changement remarquable et durable, qu'il s'agisse d'accroître leur richesse ou de n'importe quoi d'autre. Ils ne feront que continuer à jouer dans le même carré de sable.

Cette illustration contribue à expliquer le problème :



L'illustration montre que le filtre qui trie tout – des inspirations aux intentions – se trouve dans l'esprit inconscient. Ce filtre est notre système de croyances. C'est ce qui se trouve dans l'esprit inconscient de chacun qui laisse entrer ou non quelque chose dans sa vie – richesse, amour ou n'importe quoi d'autre.

Si une personne a par exemple des croyances selon lesquelles l'argent est mauvais ou diabolique, cette croyance empêchera l'argent d'affluer à elle ou de rester. Comme elle considère l'argent comme une mauvaise chose, elle s'en débarrassera rapidement – mais saura rarement pourquoi. Elle mettra sa pauvreté sur le dos des autres et ne regardera quasiment jamais dans le miroir. Il ne lui viendra rarement sinon jamais à l'esprit que ses croyances créent ses résultats.

J'ai donc créé une méthode pour aider les gens à résoudre ce problème et à s'en libérer. Je l'ai appelée le « processus de la quatrième dimension », clin d'œil en direction de la destination que nous devons rejoindre pour créer une nouvelle réalité, c'est-à-dire en dehors de notre réalité actuelle.

Où à l'extérieur ? Dans ce que certains appellent la « quatrième dimension ». Pour expliquer ce processus, commençons avec une ligne droite.

Cette ligne est un symbole pour une dimension plane, ce que certains pourraient appeler la « première dimension ». Quand les gens écrivent des affirmations, ils essaient de créer un changement dans une dimension – une dimension très limitée et pas très puissante. Vous pouvez faire un changement de ce point de vue, mais pas facilement, rapidement ou pour toujours. C'est trop unidimensionnel. C'est sans grand pouvoir. Après tout, ce n'est qu'une ligne.

L'étape suivante consiste à visualiser ce que vous voulez. Vous ajoutez ainsi de la profondeur à votre désir, ce qui le rend plus bidimensionnel, du moins dans la perception de l'esprit. Certains utilisent un tableau de visions pour cela. Ils créent simplement un tableau avec des images représentant ce qu'ils veulent avoir, faire ou être. Ils l'affichent à un endroit très visible, en général le réfrigérateur ou le miroir de la salle de bain.

Le tableau de visions est un outil pour communiquer les désirs à l'esprit subconscient. Même si de multiples désirs sont représentés sur certains tableaux, une approche plus efficace consisterait à avoir un seul désir – un seul point de mire – et à utiliser une image chargée de sens pour le représenter.

Ainsi, je veux une Mercedes S1300 Gullwing³ 1955 de collection, généralement considérée comme la première supervoiture au monde. Je prendrais une illustration de la voiture et je la mettrais où je pourrais la voir. Regarder l'illustration de la vraie voiture et la visualiser est une approche plus bidimensionnelle pour créer, attirer ou manifester. L'imagerie est puissante et son efficacité a été prouvée dans tous les domaines, sports, médecine, affaires, etc. Cependant, vous travaillez toujours dans une dimension limitée et toujours dans vos croyances limitatives existantes. Vous pouvez imaginer la richesse tant que vous le voulez, si vous croyez toujours que c'est mauvais pour vous, vous ne voyez pas les occasions de faire fortune. Quoique vous puissiez obtenir des résultats formidables avec l'imagerie, elle vient avec des limites intrinsèques. Cela reste une façon traditionnelle de vivre, qui permet encore moins les tentatives de transformation.

Au niveau suivant, il s'agit d'imaginer que vous possédez déjà la voiture, que vous la conduisez, que vous la partagez avec des amis –, donc d'interagir avec l'image elle-même. Il s'agit donc d'entrer dans une expérience de manifestation plus tridimensionnelle. Au lieu d'écrire une affirmation (première dimension) ou

de voir la voiture distincte de vous (deuxième dimension), vous passez à une expérience presque holographique qui consiste à profiter déjà de la voiture au présent, comme si c'était réel en ce moment même. On s'approche à ce niveau de la troisième dimension – la réalité physique que nous partageons tous comme êtres humains, en rendant le désir le plus concret possible. C'est mieux, mais ce n'est pas la meilleure option. À l'évidence, les trois approches donnent toutes des résultats, mais avec des limites :

1. Écrire des affirmations est plat et unidimensionnel, donc cette approche a peu de pouvoir (sinon aucun) pour créer le changement. Vous devrez faire beaucoup d'écriture et d'affirmations pour « écraser » les programmes existants dans votre esprit.
2. Visualiser ce que vous voulez, que ce soit une nouvelle voiture ou une grande fortune, est un pas dans la deuxième dimension parce que cette approche rend ce que vous voulez vivant dans votre esprit. Elle donne à votre désir plus de charpente, de couleur, de profondeur et d'émotion, tous des éléments essentiels dans la deuxième dimension. Par contre, vous êtes toujours limité à ce que vous croyez possible.
3. La visualisation interactive de la troisième dimension ressemble beaucoup à votre expérience quotidienne : elle semble réelle. Donc, vous accélérerez vos résultats en imaginant que ce que vous voulez est déjà fait et est tellement réel que cela pourrait passer pour la réalité. Mais, encore une fois, même cette dimension fonctionne toujours « dans le cadre » de ce que vous croyez en ce moment (probablement à votre insu).

Comment pouvez-vous quitter toutes les limites, toutes les croyances limitatives et toutes les mentalités traditionnelles pour entrer dans un monde où vous savez que tout est possible et peut devenir manifeste à partir de cet espace de tous les possibles ?

C'est ici qu'intervient la quatrième dimension.

J'ai commencé à réfléchir à l'idée d'une quatrième dimension à la réalité il y a presque dix ans, après avoir lu un livre publié en 1949 par Neville Goddard, *Out of This World*. Il y a dans ce livre un chapitre intitulé « Thinking Fourth-Dimensionally » (« Penser “quadridimensionnellement” »).

En voilà un extrait : « Voici une technique qui rend facile la rencontre des

événements avant qu'ils se produisent, "appeler les choses qui ne sont point comme elles étaient" [Romains, chap. 4, v. 17]. Les gens ont l'habitude de négliger l'importance des détails, mais cette simple formule pour changer l'avenir a été découverte après des années de recherche et d'expérimentation.

» La première étape pour changer le futur est le désir – c'est-à-dire définir votre objectif et savoir avec certitude ce que vous voulez.

» Deuxièmement, construisez un événement que vous croyez que vous vivriez à la suite de l'accomplissement de votre désir – un événement qui sous-entend l'accomplissement de votre désir –, quelque chose où l'action du "moi" sera prédominante.

» Troisièmement, immobilisez le corps physique et "induisiez" un état semblable au sommeil – allongez-vous sur un lit ou détendez-vous dans un fauteuil et imaginez que vous avez sommeil ; puis les yeux fermés et votre attention focalisée sur l'action que vous avez l'intention de vivre – en imagination, sentez-vous mentalement au cœur de l'action proposée – en imaginant tout ce temps que vous faites en réalité cette action ici et maintenant. Vous devez toujours participer à l'action imaginée et non simplement rester en marge et l'observer ; au contraire, vous devez sentir que vous faites vraiment l'action de sorte que la sensation imaginaire est réelle pour vous.

» Il est toujours important de vous rappeler que l'action proposée doit être celle qui suit l'accomplissement de votre désir ; par ailleurs, vous devez vous sentir vous-même dans l'action jusqu'à ce qu'elle ait le caractère clair et net de la réalité.

» Par exemple, imaginons que vous désirez une promotion au bureau. Recevoir des félicitations serait un événement que vous vivriez à la suite de l'accomplissement de votre désir. Ayant choisi cette action comme celle dont vous feriez l'expérience en imagination, immobilisez le corps physique et induisez un état semblable au sommeil – un état de somnolence –, mais un état dans lequel vous restez capable d'orienter la direction de vos pensées – un état dans lequel vous êtes attentif sans faire d'effort. Maintenant, imaginez qu'un ami se tient devant vous. Mettez votre main imaginaire dans la sienne. Sentez d'abord que cette main est solide et bien réelle, puis ayez une conversation imaginaire avec votre ami en accord avec l'action. Ne vous visualisez pas éloigné dans le temps et l'espace de ce moment où vous êtes félicité pour votre bonne fortune. À la place, faites en sorte qu'ailleurs soit ici même, et le futur,

maintenant. L'évènement futur est une réalité en ce moment dans un monde de dimension plus vaste ; assez étrangement, le présent dans un monde de dimension plus vaste est équivalent au présent dans l'espace tridimensionnel ordinaire de la vie de tous les jours.

» La différence entre vous sentir en action, ici et maintenant, et vous visualiser en action, comme si vous étiez sur un écran de cinéma, est la différence entre le succès et l'échec.

» Vous pourrez apprécier cette différence si vous vous visualisez en ce moment en train de grimper une échelle. Puis, les yeux fermés, imaginez qu'il y a une échelle devant vous et sentez que vous y grimpez pour vrai. »

Neville nous expliquait comment créer une réalité tridimensionnelle (celle dans laquelle nous vivons) à partir d'une expérience quadridimensionnelle (celle d'où viennent les idées). Il était sur la bonne voie, mais n'arrivait pas à exprimer ou à expliquer en détail le processus de façon assez claire pour aider la plupart des gens. Par ailleurs, il n'était ni hypnotiseur ni mentor. Neville était un mystique.

Il n'était pas non plus le premier à parler d'une quatrième dimension. En 1916, Claude Bragdon a écrit un livre intitulé *Four-Dimensional Vistas*. Dans l'édition de 1925 que je possède, il tente de décrire ainsi cette nouvelle dimension : « Notre espace ne peut pas la contenir parce qu'elle ne contient pas d'espace. Aucun mur ne nous sépare de ce domaine, pas même les murs de notre prison de chair ; pourtant, nous ne pouvons pas y entrer, même si nous sommes déjà "là". C'est le domaine des rêves, des défunts vivants ; c'est *Aurore*⁴ et *De l'autre côté du miroir*⁵. »

Outre le livre innovant de Bragdon, de nombreux ouvrages de mathématiques et de physique théorique décrivent une quatrième dimension. Par ailleurs, n'oublions pas les auteurs de science-fiction. Il y a eu Rod Serling et sa cinquième dimension, qu'il a appelée la « quatrième dimension », généralement plus angoissante qu'instructive. La série donnait de la bonne télévision. Néanmoins, elle évoquait également un autre monde à l'intérieur de celui-ci.

Ce que j'ai fait, c'est prendre la semence d'une idée, que Neville a présentée en 1949, pour la transformer en un processus, le processus de transformation de la richesse.

À présent, laissez-moi décrire le fonctionnement de ce processus en me

servant de la Gullwing 1955 comme exemple.

L'approche unidimensionnelle consisterait à écrire une affirmation comme celle-ci : « Je possède maintenant cette Mercedes SL300 Gullwing 1955 (ou quelque chose de mieux). » (J'ajoute toujours les mots *cela* ou *quelque chose de mieux* pour ouvrir la porte à la possibilité d'un meilleur résultat que celui que mon esprit peut imaginer actuellement.) Il me faudrait écrire cette phrase cinq cents fois par jour, tous les jours, durant Dieu sait combien de temps pour qu'elle agisse sur mon inconscient. C'est trop lent comme méthode pour manifester rapidement.

L'approche bidimensionnelle consisterait à visualiser la voiture. J'ajouterais au moins de la profondeur et de la substance au désir, ce qui contribuerait à l'animer, du moins mentalement. Comme le subconscient répond à l'imagerie, c'est un pas dans la bonne direction. Mais, je pourrais regarder l'image tous les jours durant des mois ou des années et ne jamais attirer la voiture dans la réalité. Ce n'est pas suffisant.

L'approche tridimensionnelle consisterait à m'imaginer en train de conduire la voiture, d'en être le propriétaire, de la garer, de tenir ses clés dans ma main, de la photographier, etc. Comme cette approche m'inclut en action dans l'imagerie, elle ferait pénétrer ma demande dans les profondeurs de mon esprit plus rapidement. C'est bien.

Néanmoins, l'approche quadridimensionnelle consisterait à imaginer que je vis dans un monde sans limites, sans croyances, sans contraintes – où tout est possible parce qu'il contient la vastitude du temps et de l'espace. Ce domaine ouvert à toutes les possibilités est celui où j'irais pour « induire » une transe – ou m'y plonger avec l'aide d'un hypnotiseur ou d'un mentor – et prétendre que je suis maintenant dans le monde onirique qui précède ce monde tangible. Je suis dans le tableau blanc (pour reprendre une expression de l'un de mes livres comme *Zéro limite*) de tous les débuts.

Dans cette quatrième dimension, je laisserais simplement la voiture entrer dans ma vie. Il n'y aurait pas de volonté, de désir, d'aspiration ; elle serait à moi de par la nature même de cette autre dimension où tout est possible. Je me contenterais d'autoriser sa venue, de l'accepter et de l'accueillir. Pas de dépendance. Pas d'attachement. Pas de besoin. Pas de stress.

Bien que cette dernière étape puisse sembler ésotérique ou tirée par les cheveux, il y a suffisamment d'écoles de mystères et d'études métaphysiques

pour affirmer que c'est dans cette dimension que naît tout ce qui est.

À l'évidence, en ajoutant le programme Miracles Coaching, l'hypnose, des instructions guidées sur enregistrement audio ou le miraculeux processus du souvenir, on obtiendrait des outils formidables pour rendre cette quatrième dimension encore plus accessible. Après tout, les gens peuvent toujours entrer dans leur version de la quatrième dimension et voir encore leurs limites, leurs croyances, leurs blocages les empêcher de créer de façon ouverte. Ils pourront toujours voir la réalité à travers le filtre de leurs croyances inconscientes. Voilà pourquoi je crois que la plupart auront encore besoin de travailler avec un mentor en miracles ou un hypnotiseur certifié. (Note : Mathew Dixon et moi avons créé la musique de la quatrième dimension [Fourth Dimension Music] pour accompagner tout processus d'hypnose, de mentorat, de remémoration que quelqu'un pourrait écouter pour entrer dans la quatrième dimension. Visitez le www.thefourthdimensionmusic.com).

Le processus est-il efficace ? Accrochez-vous. Voici ce qui s'est passé le lendemain (!) du jour où j'ai fait ce processus quadridimensionnel pour cette Mercedes Gullwing 1955 d'origine.

Premièrement, j'ai senti que je devais m'informer du prix de vente de cette voiture de collection. Aucun prix n'était indiqué sur le site. J'ai téléphoné, parlé au propriétaire et je me suis fait dire que cette voiture de collection particulièrement en bon état ne pouvait se vendre que 1 950 000 dollars. J'ai dit merci. J'ai raccroché. Je n'étais pas découragé, étant donné que tout ce que je faisais était chercher un renseignement. Je l'ai juste classé dans mon esprit en me disant : « Je me demande d'où viendra l'argent, *cette voiture* ou *quelque chose de mieux*. »

Deuxièmement, le lendemain, j'ai eu l'inspiration de vérifier sur eBay s'il y avait des Gullwing d'inscrites. Il y avait plusieurs modèles jouets à vendre et j'ai fait une enchère sur l'un d'eux. Je me suis dit que le fait d'avoir une version à échelle réduite de la voiture m'aiderait à en faire l'expérience de façon plus tridimensionnelle : elle aurait la forme, les contours, les lignes, etc. Je pourrais la tenir dans ma main et l'imaginer en vrai.

Tandis que j'étais sur eBay, j'ai remarqué qu'il y avait une Gullwing à vendre. J'ai été étonné. Mercedes a fabriqué des voitures à portes papillon au fil des ans et j'en ai conduit une voilà plusieurs années, mais je n'ai pas aimé son caractère massif ni sa puissance. Or la voiture inscrite, fabriquée en 2007, était une

reproduction de l'original. Cette reproduction était identique à la Mercedes 300SL Gullwing 1955, mais elle était fabriquée à la main et équipée d'un moteur et d'une transmission de Chevrolet.

J'ai été tout de suite séduit, surtout parce que la voiture d'origine n'avait pas l'air conditionné, contrairement à cette reproduction. (On trouve sur Internet des séquences filmées montrant des gens au volant de la Gullwing d'origine avec les portes papillon grandes ouvertes et déployées pour avoir un peu d'air.) De plus, il y avait la valeur ajoutée qu'il s'agissait d'une voiture plus récente avec des pièces que n'importe quel concessionnaire GM pourrait réparer ou remplacer.

J'ai immédiatement vu cette inscription comme une occasion de manifester *cela* ou *quelque chose de mieux*. J'ai écrit au vendeur pour lui demander des renseignements sur la voiture. Il a rapidement répondu et ses réponses m'ont encore plus emballé. J'ai décidé de faire une offre.

J'ai ressenti une certaine inquiétude à l'idée que la vente puisse dégénérer, comme c'est souvent le cas, et que les enchères grimpent en flèche, dépassant ce que la voiture valait en réalité. Mais, je me suis alors souvenu que dans la quatrième dimension, il n'y a pas de limite de temps ou d'espace. Je serais simplement le propriétaire de la voiture et j'oublierais comment elle était venue à moi. Donc, j'ai laissé mon inquiétude s'envoler.

C'est alors que le vendeur a repris contact avec moi. Il avait déjà reçu de nombreuses offres (plus de cent, de partout à travers le monde), mais disait que si je lui offrais un peu moins que son prix minimal, il mettrait fin aux enchères et me vendrait la voiture sur-le-champ. Il ne serait pas obligé d'attendre son argent des jours durant, ou de se demander pour quelle somme la voiture se vendrait, ni où elle irait. Il en aurait terminé avec cette affaire et j'aurais la voiture. Gagnant-gagnant.

La voiture neuve s'était vendue 180 000 dollars. On en avait fabriqué seulement une douzaine. Elle était encore à l'état neuf, fonctionnait parfaitement et n'avait qu'un peu plus de mille kilomètres au compteur. Dans ma tête, j'avais déjà décidé que je la voulais, mais que je ne la paierais pas plus de 100 000 dollars. Le vendeur voulait 89 000 dollars. Je lui en ai offert 80 000. Il a accepté.

La voiture est en voie de m'être expédiée en ce moment même. J'en prendrai possession dans une semaine après avoir appliqué le processus de la quatrième dimension il y a à peine 24 heures !

Tout cela est arrivé tellement vite, si facilement et sans effort que je suis encore ébranlé (de façon joyeuse) et en train de digérer l'expérience.

Et rappelez-vous que je voulais cette voiture depuis presque dix ans, elle était sur un tableau de visions depuis presque deux ans, j'en rêvais et j'en parlais, mais je ne l'ai vraiment attirée que le lendemain du jour où j'ai fait une seule fois le processus de la quatrième dimension !

Comme je l'ai écrit au début, ce rapport spécial est ma première explication du processus quadridimensionnel. Je suis emballé parce qu'il donne des résultats. Je le répète, je crois qu'il contient la clé magique qui ouvre un nouveau monde de possibilités miraculeuses parce que – dans la quatrième dimension – tout est vraiment possible !

Ma Gullwing en est la preuve. Le seul ennui est que je dois maintenant manifester une autre place pour la garer.

[3.](#) À portes papillon. NdT.

[4.](#) Conte pour enfants de George MacDonald, paru en anglais sous le titre *At the Back of the North Wind*. NdT.

[5.](#) Conte de Lewis Carroll. NdT.

Au cœur du credo

Tout au long de ce manifeste, vous avez découvert les principes fondamentaux du millionnaire éveillé formant le credo du millionnaire éveillé.

Au cœur de tout ce que vous faites comme millionnaire éveillé, il y a le credo. Le credo se retrouve dans chaque geste que vous faites, chaque directive intuitive que vous suivez, chaque intention que vous formulez et chaque décision que vous prenez. Votre passion, votre dessein et votre mission sont directement alignés sur le credo. Il constitue le fondement de tout votre cheminement. Même si vous serez une expression unique du millionnaire éveillé, nous utilisons tous ce credo pour nous guider et nous unir.

Il est donc important que vous compreniez ce que veut dire chaque élément du credo, ce qu'il représente et comment le traduire dans la réalité.

Allons-y.

Le millionnaire éveillé est d'abord motivé par sa passion, son dessein et sa mission

Il n'y a pas de millionnaire éveillé sans passion, sans dessein et sans mission. Ils sont et seront toujours la source de votre direction, de votre force et de votre lumière. Si vous vous ancrez profondément dans votre passion, votre dessein et votre mission, vous ne vous éloignerez jamais très loin de votre chemin. Ils constituent le nord de votre boussole interne.

En progressant avec moi dans ce manifeste, vous avez fait l'expérience des aspects emballants et des possibilités excitantes qui vous attendent. C'est peut-être l'excitation d'un rapport à l'argent transformé. C'est peut-être l'activation du pouvoir fondamental de votre intuition. C'est peut-être l'idée de l'argent et de l'âme œuvrant ensemble en harmonie pour vous élever et élever votre mission au niveau de résonance qu'elle est capable d'atteindre.

Cependant, à moins que vous ne soyez parfaitement clair quant à la nature de

vosre mission, guidé par votre passion et ancré dans votre dessein, vous errerez sans but tout au long de cette aventure. Ce n'est pas une option.

Votre passion est la résonance de votre âme, l'intense aspiration guidant votre cœur et la friandise de votre imagination. Vous trouvez votre passion où vous trouvez vos plus grandes amours dans la vie. Vous trouvez votre passion où vous investiriez tout votre temps et votre argent si vous n'aviez pas de barrières. Par conséquent, trouvez votre passion et ne la lâchez plus.

Votre dessein est l'expression de votre passion dans le monde réel. C'est la manière dont vous mettez votre passion en action. Comment découvrez-vous votre dessein ? Vous écoutez profondément l'appel de votre âme. Vous ne pouvez pas forcer la chose. Vous ne pouvez pas la modeler avec votre intellect. Vous devez trouver le point intérieur de pure résonance qui vous parle. Jusqu'à ce que vous ayez trouvé ce dessein, cette expression de votre passion, vous n'allez pas de l'avant. À la place, vous vous tournez vers votre for intérieur, vous ouvrez les oreilles de votre âme et vous écoutez pour entendre la voix qui vous indique où vous devez aller. Vous trouverez, si ce n'est déjà fait. Restez patient et vigilant, car nous avons tous un dessein qui s'amplifie en nous. Nous devons simplement rester ouverts.

Combinez votre passion et votre dessein et vous avez votre mission de millionnaire éveillé. Cela devient votre fondation inébranlable. La vie vous envoie bien des tours et des détours. Néanmoins, comme vous avez étendu vos racines avec votre mission, vous serez capable de plier avec le vent sans perdre votre ancrage. Peut-être que votre mission est évidente dans tout ce que vous faites. Peut-être que c'est simplement une compréhension que vous êtes le seul à avoir besoin d'avoir. Peu importe ce que c'est, votre mission est visible dans tout ce que vous faites.

Trouvez votre passion. Trouvez votre dessein. Trouvez votre mission. C'est la façon de faire du millionnaire éveillé.

Le millionnaire éveillé se sert de l'argent comme d'un instrument spirituel pour avoir un impact positif

Le millionnaire éveillé évolue dans un rapport à l'argent transformé. Il n'y a pas de zone grise ici. Il n'y a pas de doutes quant à la nature neutre de l'argent. La pensée que l'argent exerce une emprise sur vous est loin. C'est l'ancienne version de vous.

L'argent est à présent à votre disposition pour que vous exprimiez votre mission et pour orienter les intentions de votre âme. Vous l'imprégnez de votre vocation, de votre dessein spirituel et vous le laissez soutenir votre mission. Vous vous en servez toujours comme d'un instrument pour avoir un impact sur le monde. C'est uniquement grâce à ce rapport évolué à l'argent que vous pouvez devenir le millionnaire éveillé qui change le monde autour de lui.

Il n'y a rien de mal à jouir du luxe que l'argent vous procure. Vous n'êtes pas appelé à distribuer tout votre argent. Vous n'êtes pas appelé à mener une vie d'ascèse. Jouissez des avantages de l'argent. Jouissez de vos goûts de luxe. Offrez-vous les récompenses que l'argent peut vous apporter.

Par contre, ne perdez jamais de vue la fonction ultime de l'argent : vous aider à traduire votre mission en un impact que le monde ressentira durant les générations à venir.

Le millionnaire éveillé est toujours en possession de ses moyens, car il croit absolument en lui

Vous êtes un parfait exemple de pouvoir pour tous ceux qui croisent votre chemin. Dans un monde aux prises avec la mentalité de victime, vous avez transcendé ces vieilles chaînes et atteint une authentique autonomisation. Vous avez revendiqué la responsabilité de votre vie dans tous ses aspects. Vous comprenez que la nature fondamentale de l'autonomisation ne vient pas d'essayer d'avoir la main haute sur tout ce qui vous arrive. Vous comprenez qu'elle vient d'assumer la responsabilité de votre réaction devant chaque situation qui se présente, chaque défi auquel vous faites face et chaque obstacle qui pourra se dresser devant vous.

Brandissez ce flambeau d'autonomisation et vous croirez naturellement en vous. Ces deux qualités vont de pair. Vous ne pouvez pas être en possession de vos moyens sans croire en vous puisque l'autonomisation s'accompagne d'une prise de conscience fort simple : peu importe ce que vous affrontez, vous êtes prêt, disposé et très capable de faire face à tout et à n'importe quoi, peu importe à quel point c'est éprouvant ou monumental.

Le millionnaire éveillé est décidé à grandir, à s'améliorer, à se réinventer et à toujours « découvrir »

Vous comprenez implicitement qu'il n'y a pas de stagnation dans la vie du millionnaire éveillé. Devenir un millionnaire éveillé n'est pas un point statique que vous atteignez. Devenir un millionnaire éveillé est un espace, une mentalité et un courant qui change constamment suivant les caprices de la vie. Si vous restez sur place et refusez de changer, vous retournerez à un mode de vie statique et votre mission en souffrira.

Voilà pourquoi vous êtes toujours, maintenant et à jamais, décidé à grandir. Vous êtes décidé à vous pousser à apprendre de nouvelles habiletés, à améliorer vos dons, à vous réinventer comme âme en perpétuelle évolution et à découvrir les trésors cachés que vous seul trouvez quand vous épousez l'esprit d'aventure. Vous n'êtes jamais stagnant. Vous êtes toujours en évolution.

Le millionnaire éveillé est d'une audace inébranlable, il prend des risques et n'hésite pas

Alors que d'autres tremblent à l'idée de risquer et d'agir hardiment, vous épousez cette idée avec tous les aspects de votre être. Alors que d'autres ressentent de la peur, vous ressentez de la joie et respirez l'esprit d'aventure. Vous êtes audacieux. Vous êtes toujours audacieux. Vous vous épanouissez en agissant avec audace.

Vous prenez des risques parce que vous comprenez que c'est le seul moyen de découvrir de nouvelles possibilités. Vous prenez des risques parce que vous comprenez que ce que les autres qualifient d'échec est en réalité une simple rétroaction et une occasion de grandir. Vous ne ressentez pas de peur à l'idée d'échouer. Vous accueillez l'expérience à bras ouverts. Vous incarnez cette intrépidité.

En conséquence, vous n'hésitez jamais. Vous pourrez ralentir pour étudier vos options, mais vous n'hésitez jamais parce que vous avez peur. Vous êtes sans peur. Vous êtes audacieux. Vous comprenez que l'action décisive ne « rencontre » que des récompenses parce que l'échec n'est plus une réalité. Il n'y a que du développement.

Le millionnaire éveillé est guidé par la résonance spirituelle de son intuition

Alors que d'autres sont tourmentés par l'indécision, vous avancez en douceur

dans votre aventure, pas à pas. Alors que d'autres subissent la paralysie de la suranalyse, vous avez en main l'arme secrète du millionnaire éveillé : votre intuition.

L'intuition est un canal direct sur votre dessein spirituel. C'est une expression de votre nature divine. Elle comprend ce qu'il faut faire plus vite et plus complètement que votre esprit conscient, logique, ne pourrait jamais le faire. C'est le fondement de votre prise de décision.

Alors que d'autres s'émerveillent de votre capacité à choisir le meilleur chemin vers votre destination, vous savez que vous empruntez en fait la voie facile. Vous faites simplement confiance à votre intuition, car elle vous mènera toujours où vous devez aller, même si votre esprit conscient ne peut pas en comprendre les raisons. Comme vous avez entièrement confiance en votre intuition, vous n'hésitez jamais.

Le millionnaire éveillé sait que sa richesse comprend tout ce qu'il possède, pas seulement l'argent

En tant que millionnaire éveillé, vous êtes l'incarnation de la richesse. Vous comprenez que la richesse comprend tout ce que vous possédez, pas seulement votre argent. Si vous perdez tout votre argent, vous n'en serez pas moins riche. Selon cette compréhension de la richesse, vous avez l'arsenal complet des outils à votre disposition. Oui, l'argent peut vous donner plus de pouvoir pour avoir un impact. Il peut s'avérer un outil puissant et spirituel pour actualiser votre mission. Quoi qu'il en soit, il n'est qu'un outil parmi bien d'autres.

Votre fortune est constituée de vos compétences, vos talents, votre passion, votre dessein, votre mission, votre souplesse, vos ressources, vos relations, votre soutien et votre pouvoir personnel.

À mesure que vous vous élevez comme millionnaire éveillé, vous faites constamment grandir votre richesse en même temps.

Le millionnaire éveillé ressent une profonde gratitude pour tout ce qu'il possède et accomplit

Le millionnaire éveillé ne tient rien pour acquis. Vous comprenez que tous les aspects de votre vie, votre succès et votre chemin, sont des cadeaux et vous rayonnez cette gratitude dans tout ce que vous faites. La gratitude n'est pas

seulement la façon évoluée de vivre – c’est un instrument puissant entre les mains du millionnaire éveillé. Les autres gravitent vers l’expression de la gratitude. Elle constitue un aimant pour ceux qui vous épauleront, vous aideront à vous élever et en fin de compte à poursuivre votre route.

La gratitude évolue toujours dans votre cœur. Elle est votre compagne constante. La vie est précieuse. Votre richesse est précieuse. Votre mission est précieuse – et vous ne l’oubliez jamais.

Le millionnaire éveillé est en contact permanent avec l’abondance universelle

Le millionnaire éveillé ne croit jamais qu’il n’y en a pas assez pour tout le monde. Chaque jour, vous voyez autour de vous des possibilités d’attirer une abondance florissante dans votre vie. En tout temps, la quantité d’argent en circulation se chiffre à des milliards de dollars. Il n’y a jamais de pénurie.

Vous devenez un maître dans l’art d’exploiter cette abondance universelle. Partout où vous allez, l’abondance vous suit. Vous n’êtes pas hérissé de ruses pour créer l’abondance. Vous ne cherchez pas les raccourcis ou les solutions de fortune. Vous êtes simplement en contact avec l’abondance inépuisable qui nous attend tous, en contact permanent avec elle.

Le millionnaire éveillé est généreux, doté d’une bonne éthique et axé sur le bien des autres

Le millionnaire éveillé n’est jamais égoïste, égocentrique ou cupide. Tous vos efforts personnels et entrepreneuriaux sont basés sur de solides principes éthiques et toujours axés sur le bien des autres. Vous ne pensez pas à tirer avantage des situations. Vous ne pensez pas à vous au détriment du bien-être des autres. Votre générosité et votre propension à donner vous entourent, émanent de vous, sont visibles aux yeux de tous.

En même temps, vous comprenez que cette philosophie de l’action, enracinée dans l’amélioration de vos semblables, est en fait l’un des secrets de l’abondance. Alors que certains sont prisonniers d’un cycle de cupidité et d’intérêt personnel, ils ne voient pas que, bien qu’ils puissent engranger des bénéfices à court terme, ils n’atteindront jamais la mesure de succès et de satisfaction à la portée de ceux qui sont ancrés dans la générosité et l’action

éthique.

Le millionnaire éveillé se fait le champion des solutions gagnant-gagnant-gagnant

La relation gagnant-gagnant est déjà supérieure au point de vue cupide sur le gain, mais le millionnaire éveillé s'efforce toujours de faire un pas de plus. Vous préconisez le rapport gagnant-gagnant-gagnant : vous êtes gagnant, votre partenaire ou votre client est gagnant et, de ce fait, le monde qui vous entoure est gagnant.

La relation gagnant-gagnant-gagnant exprime votre compréhension de l'interdépendance intrinsèque du monde. Chaque aspect de nos actions se propage vers l'extérieur et exerce un effet sur tout ce qui se trouve sur notre chemin. Par conséquent, nous ne sommes pas seulement responsables des conséquences de nos actions ; nous comprenons que dans cet ordre naturel des choses, nous avons la possibilité d'accroître notre impact et de grandement changer les choses.

Le millionnaire éveillé se demande toujours : « Combien de personnes peuvent être gagnantes avec cette décision ? Comment puis-je accroître l'impact que je peux avoir ? »

Le millionnaire éveillé partage avec cœur ses dons d'entrepreneur

Le millionnaire éveillé est entrepreneur. C'est ainsi que vous transformez votre passion en profit et votre mission en argent spirituel. En même temps, le millionnaire éveillé imprègne chaque entreprise d'affaires d'un dessein et d'une mission spirituels. Votre entreprise est une expression de votre âme. Vos produits ou services sont une expression de votre mission. Il n'y a pas de clivage entre qui vous êtes et ce que vous offrez aux clients que vous servez. Il n'y a pas de séparation.

Votre entreprise est un prolongement de vous-même. C'est une représentation de vous-même. Vous respectez toujours le pouvoir que vous avez comme entrepreneur et considérez toujours chaque décision d'affaires avec la gravité qui s'impose.

Le millionnaire éveillé mène par l'exemple en étant un

catalyseur de la transformation des autres

Quelle que soit votre mission individuelle, la transformation des autres est une mission commune à tous les millionnaires éveillés. Vous menez par l'exemple. Vous transformez les autres par l'exemple. Au cœur de cette façon de faire, il y a cette compréhension : plus il y a de gens qui suivent le credo du millionnaire éveillé, plus il y a de gens qui se dévouent à améliorer les choses, à s'élever, à ennoblir leur rapport à l'argent et à se faire les champions de la transcendance de toutes les âmes... plus nous en profitons tous, plus nous nous transformons tous, plus nous devenons tous de parfaits exemples d'une existence spirituelle.

Vous comprenez que nous vivons dans un monde en mauvaise posture. Que ce soit la souffrance des autres, l'injustice, la pauvreté, la maladie ou un environnement au bord du désastre, vous savez que nous avons besoin de tout le monde sur le pont. Vous savez que chaque personne que vous amenez à vivre en fonction de ce credo est une autre personne armée de moyens et engagée à tous nous aider à améliorer notre situation dans la vie.

Vous ne faites pas de sermons ni de prosélytisme. Vous menez par l'exemple. D'autres vous observeront, apprendront, s'émerveilleront et seront inspirés.

Votre prochaine étape

Vous avez maintenant les fondements du millionnaire éveillé à votre disposition. Vous comprenez maintenant les possibilités qui vous attendent. Vous comprenez la puissance du credo du millionnaire éveillé. Vous comprenez le nouveau rapport à l'argent qui vous attend... et ce que cela peut vouloir dire pour votre impact. Vous comprenez à quel point vous avez été impuissant, emprisonné dans la mentalité de victime, et à quel point vous pouvez devenir puissant en assumant la responsabilité de toutes vos actions. Vous comprenez comment vous êtes façonné par votre passion, votre dessein et votre mission. Vous comprenez comment le millionnaire éveillé approche l'esprit d'entreprise. Vous comprenez le cheminement fondamental pour transformer votre passion en profit. Mais, qu'est-ce qui vient ensuite ?

Comment faites-vous le pas suivant pour vous transformer en millionnaire éveillé ?

Quelle est la prochaine étape pour transformer ce manifeste en cette nouvelle aube que vous cherchez ?

Il existe un outil pratique pour aller de l'avant.

J'ai créé l'Académie du millionnaire éveillé pour vous montrer les étapes exactes que vous devez suivre pour aborder votre transformation ultime en millionnaire éveillé. Cette approche avancée et détaillée ne laisse aucune question sans réponse. Elle vous apporte les compétences et le savoir dont vous avez besoin. Elle vous indique la prochaine étape. Elle vous enseigne les huit lois pour transformer l'argent en l'instrument spirituel ultime qu'il est en réalité. Elle vous enseigne les quatre étapes menant à l'éveil. Elle vous montre comment penser, comment agir et quels pas faire. Elle vous montre comment concrétiser vos rêves d'entrepreneur. Elle vous explique les étapes pratiques pour transformer votre passion en profit. Elle vous montre tout ce dont vous avez besoin pour élever, accélérer et actualiser votre transformation et, en tant que propriétaire du manifeste, vous avez un accès sans précédent que personne d'autre n'obtient.

Cet outil vous attend au www.awakenedmillionaireacademy.com/begin.

Merci de m'avoir suivi dans cette aventure. J'espère que vous vous joindrez à moi dans celle qui vient. Ensemble, nous pouvons transformer le monde.

Avec amour,

Joe

P.-S. – Je vous invite aussi à aller voir Miracles Coaching au www.miraclescoaching.com.

Sources

Académie du millionnaire éveillé

www.awakenedmillionaireacademy.com

D^r Joe Vitale

www.joevitale.com

Miracles Coaching

www.miraclescoaching.com

Musique de la quatrième dimension

www.thefourthdimensionmusic.com

L'or hypnotique

www.hypnoticgold.com

D^r Vitale sur Twitter

<https://twitter.com/mrfire>

D^r Vitale sur Facebook

www.facebook.com/drjoevitale

Blogue du D^r Vitale

<http://blog.mrfire.com/>

Musique de développement personnel

www.allhealingmusic.com

Statbrook

<http://statbrook.com/wp/>

Groupe de méditation sur les commandements paradoxaux

www.worldpeacegroup.org/world_peace_through_meditation.html

The Secret Prayer

www.thesecretprayer.com

Bibliographie

AUDLIN, Mindy. *What If It All Goes Right ?*, New York, Morgan James, 2010.

BARTON, Bruce. *The Man Nobody Knows*, New York, Bobbs-Merrill, 1925.

BARTON, Bruce. *What Can a Man Believe ?*, New York, Bobbs-Merrill, 1927.

BOWEN, Will. *21 jours sans se plaindre*, Montréal, De l'Homme, 2015.

BRAGDON, Claude. *Four-Dimensional Vistas*, New York, Knopf, 1925.

BREUNING, Loretta. *Beyond Cynical*, San Francisco, Inner Mammal Institute, 2013.

BRISTOL, Claude. *La magie de croire*, Brossard, Un monde différent, 2006.

CARNEGIE, Dale. *Comment se faire des amis et influencer les autres*, Montréal, Québec-Livres, 2014.

CARR, Allen. *Arrêtez de fumer tout de suite*, Paris, Pocket, 2010.

DIXON, Mathew. *Attracting for Others*, New Braunfels (TX), Zero Limits, 2012.

EBELING, Mick. *Not Impossible*, New York, Atira Books, 2015.

FORD, Debbie. *La part d'ombre du chercheur de lumière*, Montréal, Du Roseau, 2003.

FOX, Emmet. *The Mental Equivalent*, Life Summit (MO), Unity, 1932.

GAGE, Randy. *Risky is the New Safe*, Hoboken (NJ), John Wiley & Sons, 2012.

GODDARD, Neville. *Neville Goddard Lecture Series*, 12 tomes, Albuquerque (NM), Audio Enlightenment Press, 2014.

GODDARD, Neville. *Out of This World: Thinking Fourth-Dimensionally*, Eastford (CT), Martino Books, 2010.

GODDARD, Neville. *The Neville Reader*, Camarillo (CA), DeVorss, 2005.

KEITH, Kent. *Anyway: The Paradoxical Commandments*, New York, Putnam, 2001.

LARSON, Christian D. *Your Forces and How to Use Them*, Londres (R-U), L.N. Fowler, 1912.

PATENT, Arnold. *Money*, Kansas City (MO), Celebration Publishing, 2005.

PILZER, Paul Zane. *Les prochains millionnaires*, Gatineau, Net Libris, 2006.

LANDRUM, Gene. *The Superman Syndrome*, Nashville (TN), iUniverse, 2005.

LAPIN, Rabbin Daniel. *Thou Shall Prosper*, Hoboken (NJ), John Wiley & Sons, 2009.

MALTZ, Maxwell. *Psycho-cybernétique*, Saint-Jean-de-Braye, Dangles, 1994.

McLAUGHLIN, Corinne, et Gordon DAVIDSON. *The Practical Visionary*, Minneapolis (MN), Unity, 2010.

VITALE, Joe. *Attract Money Now*, Austin (TX), Hypnotic Marketing, 2009.

VITALE, Joe. *Le cours en éveil*, Québec, Le Dauphin Blanc, 2011.

VITALE, Joe. *Le facteur d'attraction*, Brossard, Un monde différent, 2006.

VITALE, Joe. *Le manuel inédit de la vie*, Varennes, AdA, 2009.

VITALE, Joe. *Miracles Manual*, 3 tomes, gratuits au www.miraclesmanual.com.

VITALE, Joe. *The Secret Prayer*, Austin (TX), CreateSpace, 2015.

VITALE, Joe. *The Secret to Attracting Money*, cours audio, Chicago, Nightingale-Conant, 2008.

VITALE, Joe. *The Seven Lost Secrets of Success*, Hoboken (NJ), John Wiley & Sons, 2007.

VITALE, Joe. *There's a Customer Born Every Minute*, Hoboken (NJ), John Wiley & Sons, 2006.

VITALE, Joe. *Zen and the Art of Writing*, San Diego, Westcliff Publications, 1984.

VITALE, Joe, et Daniel BARRETT. *Le miraculeux processus du souvenir*, Québec,

Le Dauphin Blanc, 2015.

WATTLES, Wallace D. *La science de l'enrichissement*, Québec, Le Dauphin Blanc, 2006.

YOUNG, Vash. *A Fortune to Share*, New York, Bobbs-Merrill, 1931.

À propos de l'auteur

Le docteur Joe Vitale – autrefois un sans-abri, mais aujourd'hui un *inspirateur* motivant connu sous le nom de « Mr. Fire ! » par ses millions d'admirateurs – est l'auteur mondialement célèbre de nombreux succès de librairie comme *Le facteur d'attraction*, *Zéro limite*, *Le manuel inédit de la vie*, *The Secret Prayer* et *Attract Money Now* (offert gratuitement au www.attractmoneynow.com).

Il est en vedette dans le film à succès *Le secret* ainsi que dans une douzaine d'autres films. Il a enregistré de nombreux programmes audio devenus des livres à succès, de *Missing Secret* à *Zero Point*. Il est aussi l'un des premiers auteurs-compositeurs-interprètes de musique de développement personnel au monde, avec quinze albums à son actif et un grand nombre de chansons nominées aux Posi Awards (considéré comme les Grammy Awards de la musique positive). Il a aussi voyagé à travers le monde comme conférencier qui soulève les foules dans les nombreux pays qu'il visite, comme la Russie, le Pérou, le Koweït, la Pologne, les Bermudes, l'Italie.

Il a créé Miracles Coaching [www.miraclescoaching.com], le Cours en éveil, *The Secret Mirror*, *Hypnotic Writing* et de nombreux autres produits de transformation. Il vit en banlieue d'Austin, au Texas, avec sa femme Nerissa et leurs animaux de compagnie. Son principal site Internet est le www.joevitale.com.

Rejoignez le mouvement des millionnaires éveillés.

www.awakenedmillionaireacademy.com/begin (anglais seulement)

Obtenez une consultation gratuite de mentorat en miracles.

www.miraclescoaching.com (en anglais seulement)

Suivez le docteur Joe Vitale.

Twitter : <https://twitter.com/mrfire>

Facebook : www.facebook.com/drjoevitale

Blogue : <http://blog.mrfire.com/>

Le Millionnaire éveillé est un vibrant appel à une nouvelle génération de millionnaires : ceux qui sont en paix avec la spiritualité, l'humanisme, la passion et la prospérité. Ceux qui peuvent vraiment faire une différence dans le monde parce qu'ils réussissent tant financièrement que spirituellement.

De nombreuses croyances nous ont été transmises au fil du temps concernant l'argent, comme, par exemple, « L'argent ne fait pas le bonheur », « L'argent est la racine de tous les maux », « L'argent corrompt tout ce qu'il touche », « L'argent rend avare », et bien d'autres encore. Toujours aussi inspirant et convaincant, Joe Vitale nous propose une autre vision de l'argent et de la richesse, une vision où la passion et la prospérité permettent de vivre selon la version la plus élevée de soi-même et ainsi offrir au monde le meilleur de ce qu'on peut lui apporter, devenant du coup des agents de transformation pour le grand bénéfice de tous et pour notre propre abondance.

L'auteur nous apprend à nous défaire de nos croyances limitatives et de nos intentions contre-productives à propos de l'argent et de la sagesse. Il nous aide à réconcilier ces deux dimensions en cultivant des situations et des attitudes permettant l'enrichissement sur tous les plans. Il nous fait prendre conscience que nous pouvons devenir riche en faisant ce que nous aimons le plus, tout en étant un être d'une grande spiritualité et dédié à l'amélioration de la condition humaine.

Si vous croyez que la richesse peut rendre le monde meilleur au lieu de l'asservir, alors vous êtes prêt à devenir un millionnaire spirituel!



Joe Vitale est reconnu pour son côté spirituel et son sens aigu des affaires. Il jouit d'une excellente réputation sur la scène internationale dans le domaine du mieux-être et de la croissance personnelle à titre de conférencier et d'auteur.

Il compte plusieurs livres à son actif dont le méga succès *Zéro limite*. Il est également l'une des vedettes du film *Le Secret*. Il détient des formations en Reiki, en Chi Kung, en PNL et en hypnothérapie en plus d'un doctorat en Science métaphysique. Il est l'inspiration de millions de lecteurs.

Imprimé au Québec

www.dauphinblanc.com


Le
Dauphin
Blanc