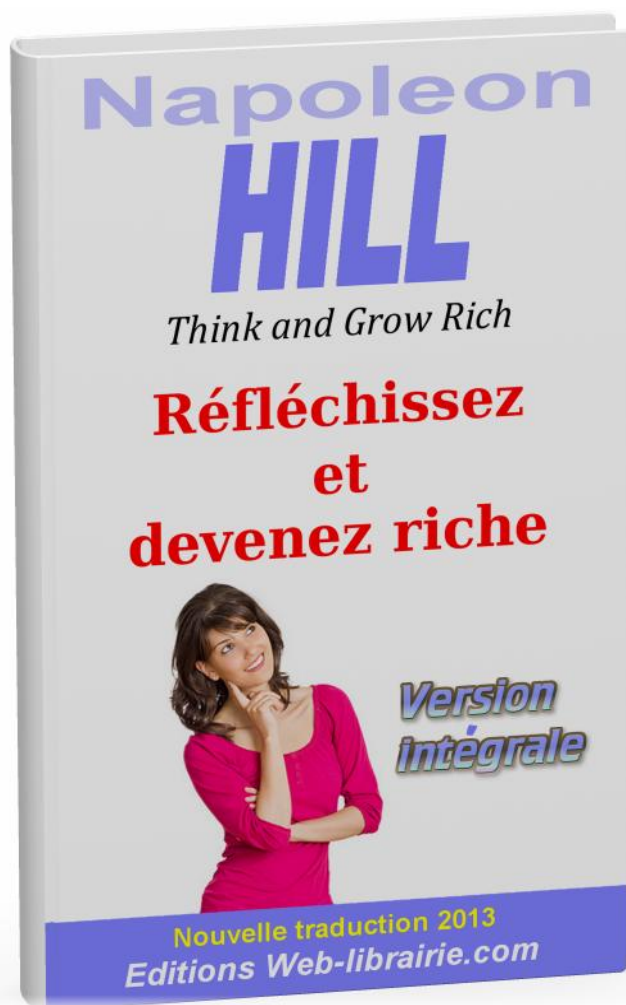




**LA WEB**  
**LIBRAIRIE**  
.com



présente



© 2013 La Web-librairie.com pour cette traduction originale.  
Tous droits réservés pour tous pays.

Photo de couverture : © Light impression/ Fotolia.

[Web-librairie.com](http://Web-librairie.com)

# TABLE DES MATIÈRES

<b>Note de l'éditeur .....</b>	<b>6</b>
<b>HOMMAGES À L'AUTEUR .....</b>	<b>8</b>
<b>PRÉFACE.....</b>	<b>10</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>16</b>
LA PUISSANCE DE LA PENSÉE .....	16
L'homme qui dans sa pensée, s'imagina être le partenaire de Thomas Edison.....	16
A trois pieds seulement de l'or .....	19
<i>Une leçon de persévérance à 50 cents</i> .....	21
<b>CHAPITRE 1.....</b>	<b>30</b>
UN DÉSIR ARDENT, .....	30
POINT DE DÉPART DE TOUT ACCOMPLISSEMENT .....	30
La première étape vers la richesse .....	30
<i>Un désir ardent est capable de déjouer dame Nature</i> .....	38
<b>CHAPITRE 2.....</b>	<b>46</b>
LA FOI.....	46
VISUALISATION ET CROYANCE DANS L'ACCOMPLISSEMENT DU DÉSIR .....	46
La deuxième étape vers la richesse .....	46
<i>Comment on développe la foi</i> .....	46
<i>La formule de la confiance en soi</i> .....	51
<i>Un joli discours de fin de banquet</i> .....	56
<i>valant un milliard de dollars</i> .....	56
<b>CHAPITRE 3.....</b>	<b>61</b>
L'AUTOSUGGESTION .....	61
LE MOYEN D'INFLUENCER LE SUBCONSCIENT .....	61
La troisième étape vers la richesse .....	61
<i>Résumé des instructions</i> .....	63
<b>CHAPITRE 4.....</b>	<b>66</b>
LA SPÉCIALISATION .....	66
EXPÉRIENCE PERSONNELLE ET OBSERVATIONS .....	66
La quatrième étape vers la richesse.....	66
<i>Comment augmenter ses connaissances</i> .....	68
<i>On recherche surtout des spécialistes</i> .....	69

**CHAPITRE 5..... 77**

L'IMAGINATION.....	77
L'ATELIER DE L'ESPRIT .....	77
La cinquième étape vers la richesse .....	77
<i>Il existe deux formes d'imagination .....</i>	77
<i>Comment utiliser notre imagination de façon pratique .....</i>	79
<i>La marmite enchantée .....</i>	79
<i>Que ferais-je si j'avais un million de dollars ?.....</i>	81

**CHAPITRE 6..... 86**

L'ÉLABORATION DES PLANS .....	86
LA TRANSFORMATION DU DÉSIR EN ACTION.....	86
La sixième étape vers la richesse .....	86
<i>La planification de la vente de services .....</i>	89
<i>Les 11 principaux facteur du leadership.....</i>	90
<i>Les dix causes principales de l'échec dans le leadership .....</i>	92
<i>Quelques domaines importants dans lesquels un nouveau leadership     sera exigé .....</i>	94
<i>Medias par lesquels les services peuvent être commercialisés.....</i>	96
<i>Les informations à fournir dans un curriculum vitae .....</i>	97
<i>Comment obtenir le poste exact que vous désirez ?.....</i>	100
<i>Nouvelle manière de commercialiser des services.....</i>	101
<i>Quel est votre taux de "QQE" ? .....</i>	103
<i>La valeur capitale de vos services .....</i>	105
<i>Les 30 principales causes de l'échec .....</i>	106
<i>Faites votre propre inventaire .....</i>	112
<i>Questionnaire personnel d'autoanalyse .....</i>	112
<i>Où et comment trouver des opportunités pour accumuler des     richesses ? .....</i>	115
<i>Le miracle qui a fourni ces bénédictions .....</i>	118

**CHAPITRE 7..... 128**

L'ESPRIT DE DÉCISION.....	128
LA MAÎTRISE DE LA PROCRASTINATION.....	128
La septième étape vers la richesse .....	128
<i>La liberté ou la mort suite à une décision.....</i>	130

**CHAPITRE 8..... 137**

LA PERSÉVÉRANCE .....	137
L'EFFORT SOUTENU NÉCESSAIRE .....	137
POUR INDUIRE LA FOI.....	137
La huitième étape vers la richesse.....	137
<i>Les huit facteurs de la persévérance .....</i>	141
<i>Les 16 symptômes du manque de persévérance .....</i>	142
<i>Comment développer la persévérance .....</i>	146
<i>Le dernier grand prophète .....</i>	147

<b>CHAPITRE 9.....</b>	<b>150</b>
LE POUVOIR DU CERVEAU COLLECTIF .....	150
LA FORCE MOTRICE DE TOUTE RÉALISATION.....	150
La neuvième étape vers la richesse .....	150
<i>Les trois principales sources de la connaissance</i> .....	150
<i>Prendre le pouvoir par l'intermédiaire du Cerveau Collectif</i> .....	151
<b>CHAPITRE 10 .....</b>	<b>155</b>
LE MYSTÈRE .....	155
DE LA TRANSMUTATION SEXUELLE .....	155
La dixième étape vers la richesse .....	155
<i>Les dix stimulants de l'esprit</i> .....	157
<i>Le génie est développé à travers le sixième sens</i> .....	158
<i>Pourquoi la plupart des gens réussissent rarement avant 40 ans</i> .....	162
<b>CHAPITRE 11.....</b>	<b>171</b>
L'ESPRIT SUBCONSCIENT .....	171
LE LIEN DE CONNEXION.....	171
La onzième étape vers la richesse .....	171
<b>CHAPITRE 12.....</b>	<b>177</b>
LE CERVEAU .....	177
LE POSTE ÉMETTEUR ET RÉCEPTEUR DE LA PENSÉE .....	177
La douzième étape vers la richesse .....	177
<i>Les plus grandes forces sont intangibles</i> .....	178
<i>L'histoire dramatique du cerveau</i> .....	179
<b>CHAPITRE 13.....</b>	<b>183</b>
LE SIXIÈME SENS .....	183
LA PORTE DU TEMPLE DE LA SAGESSE .....	183
La treizième étape vers la richesse .....	183
<i>Construire son caractère grâce à l'autosuggestion</i> .....	185
<b>ÉPILOGUE.....</b>	<b>190</b>
LES SIX FANTÔMES DE LA PEUR.....	190
ET COMMENT FAIRE POUR LES DÉJOUER .....	190
Chassez vos ennemis intérieurs.....	190
<i>Les six peurs de base</i> .....	191
<i>La peur de la pauvreté</i> .....	192
<i>Les symptômes de la peur de la pauvreté</i> .....	195
<i>L'argent et les autres formes de richesse</i> .....	196
<i>La peur de la critique</i> .....	197
<i>Les symptômes de la peur de la critique</i> .....	199
<i>La peur de la maladie</i> .....	200

<i>La peur de la maladie et ses symptômes .....</i>	201
<i>La peur de perdre son amour .....</i>	202
<i>Les symptômes de la peur de perdre son amour .....</i>	203
<i>La peur de vieillir .....</i>	203
<i>Les symptômes de la peur de vieillir .....</i>	204
<i>La peur de la mort .....</i>	204
<i>Symptômes révélant la peur de la mort .....</i>	206
<i>L'inquiétude du vieil homme .....</i>	206
<i>L'atelier du diable ou le septième mal fondamental .....</i>	208
<i>Comment vous protéger contre ces influences négatives ? .....</i>	209
<i>Questionnaire-test d'autoanalyse .....</i>	210
<i>57 alibis célèbres par le vieil homme – (Si... ) .....</i>	216

## **Note de l'éditeur**

Cher lecteur, chère lectrice,

Il nous a semblé parfaitement incongru de vous faire payer quoi que ce soit pour accéder à cet enseignement, d'autant plus que ce livre est depuis longtemps tombé dans le domaine public.

Nous l'avons traduit en respectant le mieux possible la pensée de l'auteur, c'est pourquoi nous avons gardé par endroits des formulations qui pourront vous paraître aujourd'hui désuètes. Mais les idées qui les sous-tendent sont encore tout-à-fait valables à notre époque, ce sera donc à vous de les transposer dans le monde actuel.

Vous pourrez à votre tour offrir ce livre en cadeau sous sa forme présente (PDF original sans aucune modification) sans demander quelque autorisation que ce soit puisque cette traduction nous appartient.

Mais lisez-le d'abord.

Nous vous souhaitons de passer un agréable moment à la lecture de ce grand classique de la Nouvelle Pensée.

\*

\* \*

Du président des États-Unis, à Napoleon Hill pour son livre *Réfléchissez et devenez riche* :

« Je voudrais vous féliciter pour votre persistance. Tout homme qui consacre autant de temps et d'énergie à une tâche fera nécessairement des découvertes d'une valeur inestimable pour ses semblables. Je suis profondément impressionné par votre interprétation des principes de la maîtrise de l'esprit que vous avez si clairement décrits. »

*Woodrow Wilson, President of the United States, from 1913 to 1921.*

Ni avant ni après celui-ci, aucun autre livre n'a été cautionné par un élu de ce niveau. Il ne faut donc pas s'étonner que, depuis sa parution en 1937, près de trente millions de lecteurs en aient fait un des plus grands best-sellers vendus dans le monde entier. Et cela continue encore aujourd'hui.

Il faut dire que cet ouvrage est le fruit d'une étude de plus de vingt années qui a porté sur la vie de personnalités ayant connu les succès les plus éclatants, tels Henry Ford, John D. Rockefeller et Alexander Graham Bell. Il analyse les raisons de leur réussite et vous les livre dans leur intégralité. Vous allez donc pouvoir vous aussi surmonter tous les obstacles qui pourraient se trouver sur votre route et satisfaire toutes vos ambitions, quelles qu'elles soient.

Ce livre s'inscrit dans le mouvement de la Nouvelle Pensée, courant philosophique qui enseigne les lois de la puissance créatrice de la pensée. Les auteurs les plus connus de ce mouvement sont James Allen, Ralph Waldo Emerson, [Charles F. Haanel](#), K.O. Schmidt et [Wallace D. Wattles](#), entre autres.

Loin d'être des principes à la mode du moment, il va sans dire que ceux énoncés ici par Napoleon Hill sont toujours actuels puisqu'ils concernent quelque chose d'immuable : l'organisation de vos pensées et l'emploi intelligent de votre énergie et de votre esprit.

Donc, si la réussite ne vous effraie pas, lisez ce livre et il vous apprendra comment réaliser vos rêves les plus grandioses... ou les plus secrets.

*Daniel Grimardias*  
[Web-librairie.com](http://Web-librairie.com)

## HOMMAGES À L'AUTEUR

*par de grands leaders américains*

*Pensez et devenez riche* est le fruit de vingt-cinq années de travail. C'est l'ouvrage le plus connu de Napoléon Hill, basé sur sa fameuse philosophie du succès. Son travail et ses écrits ont été acclamés par de grands leaders de la finance, de l'éducation, de la politique et du gouvernement.

Voici quelques exemples :

### **Le fondateur des magasins 5 and 10 Cents Stores**

*« En appliquant la plupart des principes fondamentaux de la philosophie du succès, nous avons réussi à construire une grande chaîne de magasins. »*

*Je pense qu'il ne serait pas exagéré de dire que Woolworth Building pourrait être considéré, avec raison, comme un monument en hommage à l'efficacité de ces principes. »*

*F.W.Woolworth*

### **Un grand magnat des bateaux à vapeur**

*« Je suis réellement redevable d'avoir eu le privilège de lire votre livre sur la Loi du succès. Si j'avais connu cette philosophie cinquante ans plus tôt, je suis certain que j'aurais pu accomplir tout ce que j'ai réalisé en moitié moins de temps. J'espère sincèrement que le monde découvrira votre travail et vous récompensera pour cela. »*

*Robert Dollar*

### **Un ancien ministre de la Justice des États-Unis**

*« Cher N. Hill : J'ai finalement terminé la lecture de vos manuels sur la Loi du succès et je souhaite exprimer ma satisfaction pour le travail formidable que vous avez réalisé dans l'organisation de cette philosophie. »*



*Il serait vraiment utile que tous les politiciens du pays assimilent et appliquent les principes sur lesquels vos leçons sont basées car cet ouvrage contient d'importants éléments que tout dirigeant pourra comprendre, quel que soit l'horizon dont il est issu.*

*Je suis heureux d'avoir eu le privilège de contribuer dans une certaine mesure à l'organisation de ce cours extraordinaire sur la philosophie du bon sens.*

*Bien à vous. »*

*Cour suprême des États-Unis, Washington, DC*

### **Un célèbre dirigeant syndical américain**

*« La maîtrise de la philosophie du succès est l'équivalent d'une police d'assurance contre l'échec. »*

*Samuel Gompers*

### **Un roi du commerce**

*« Je sais que vos principes fondamentaux de succès sont efficaces parce que je les applique dans la conduite de mes affaires depuis trente ans. »*

*John Wanamaker*

### **Le plus grand fabricant au monde d'appareils photos**

*« Je sais que vous bâtissez un monde meilleur avec votre Loi du succès. Je n'hésiterai pas à mettre une valeur monétaire sur cette formation parce qu'elle inculque à l'étudiant des qualités dont la valeur ne se mesure pas uniquement en termes d'argent. »*

*George Eastman*

### **Un dirigeant d'affaires nationalement connu**

*« Tous les succès que j'ai pu obtenir, je les dois entièrement à l'application de vos principes fondamentaux de la Loi du succès. Je pense avoir l'honneur d'être votre premier étudiant. »*

*WM. Wrigley, JR.*

# **PRÉFACE**

*par Napoleon Hill*

Dans tous les chapitres de ce livre, il est question du secret qui a permis à plus de cinq cents personnalités fabuleusement riches de faire fortune et j'ai étudié soigneusement pendant de longues années la vie de ces personnalités.

Ce secret a été porté à ma connaissance par Andrew Carnegie. Ce vieil Écossais malin et sympathique l'a négligemment semé dans mon esprit alors que je n'étais encore qu'un jeune garçon. Après l'avoir énoncé, il s'est installé dans son fauteuil, une lueur joyeuse dans le regard, et il m'a observé attentivement pour voir si j'étais assez intelligent pour réaliser l'importance de la révélation qu'il venait de me faire.

Lorsqu'il a vu que j'avais saisi son idée, il m'a demandé si j'étais prêt à passer vingt ans ou plus de ma vie à me documenter pour pouvoir ensuite révéler ce secret au monde entier, à tous les hommes et à toutes les femmes dont la vie ne serait qu'un échec si on ne le connaissait pas. Je lui ai dit que j'acceptais et, avec la coopération de M. Carnegie, j'ai tenu ma promesse.

Cet ouvrage contient ce secret. Il a été testé par des milliers de personnes issues de tous horizons. L'idée de M. Carnegie était que la formule magique qui lui a permis d'amasser sa fortune immense devait être mise à la disposition de tous les gens qui n'ont pas le temps d'apprendre exactement comment gagner de l'argent.

Il espérait que je pourrais tester et démontrer l'efficacité de son système par l'expérience d'hommes et de femmes de vocations diverses. Il croyait fermement que la formule devait être adoptée dans toutes les écoles et toutes les universités publiques car il était convaincu que si elle était enseignée correctement, elle pouvait révolutionner tout le système éducatif, réduisant ainsi de moitié le temps passé à l'école.

Son expérience avec Charles M. Schwab – et d'autres jeunes hommes du style de M. Schwab – l'avait convaincu que la

plupart des matières enseignées dans les écoles ne sont d'aucune utilité pour ce qui est de gagner sa vie et encore moins pour amasser une fortune. Il était arrivé à cette conclusion après avoir pris successivement dans son entreprise un certain nombre de jeunes hommes dont la plupart étaient peu instruits, pour les entraîner dans l'utilisation de cette formule. Il a ainsi réussi à développer chez ces derniers un sens très rare du leadership. Par ailleurs, ses instructions ont permis à toutes les personnes qui les ont suivies de faire fortune !

Dans le chapitre 2 sur la foi, vous pourrez lire l'histoire étonnante de l'organisation de la Steel Corporation des États-Unis, société développée et gérée par un des jeunes hommes ayant servi d'exemple à M. Carnegie pour démontrer que sa formule serait efficace pour toutes les personnes qui étaient prêtes à l'utiliser.

Cette simple application du secret par ce jeune homme – Charles M. Schwab – lui a assuré une fortune énorme en termes d'argent et d'opportunités. Cette application unique de la formule a généré approximativement la somme de six cents millions de dollars. Ces faits – et il s'agit de faits bien connus de toutes les personnes qui connaissaient M. Carnegie – vous donnent une idée juste de ce que la lecture de ce livre pourrait vous apporter, à condition bien sûr que vous sachiez ce que vous voulez.

Avant même que la période d'essai pratique de vingt ans ne se soit écoulée, le secret a été révélé à plus de cent mille hommes et femmes qui l'ont utilisé à leur propre avantage, comme M. Carnegie l'avait prévu.

Certains ont pu amasser une fortune grâce à lui et d'autres l'ont utilisé avec succès, simplement pour faire régner l'harmonie dans leur foyer. Un ecclésiastique en a fait une utilisation tellement efficace qu'il lui a rapporté un revenu de plus de soixante-quinze millions de dollars par an. Arthur Nash, un tailleur de Cincinnati, s'est servi de son entreprise au bord de la faillite comme cobaye pour tester la formule. Les affaires ont repris, ont assuré la fortune des propriétaires et elles continuent de prospérer, même après que M. Nash s'en soit allé. C'était une expérience tellement unique en son genre que les journaux et les magazines lui avaient offert des publicités élogieuses pour une valeur estimée à un million de dollars.

Le secret a été transmis à Stuart Austin Wier de Dallas, au Texas. Il était prêt pour cela et d'ailleurs tellement prêt qu'il a renoncé à sa profession pour étudier la loi et la mettre en pratique. A-t-il réussi ? Ce livre raconte également son histoire.

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

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

Le secret auquel je me réfère est mentionné pas moins d'une centaine de fois dans tout ce livre. Il n'est pas directement nommé, car il semble être plus efficace lorsqu'il est simplement exposé à la vue de ceux qui sont prêts et qui le recherchent car eux seuls pourront le comprendre et se l'approprier.

C'est pour cette raison que M. Carnegie me l'avait lancé aussi tranquillement, sans me donner son nom exact.

Si vous êtes prêt à l'utiliser, vous reconnaîtrez ce secret au moins une fois dans chaque chapitre. Je voudrais avoir le privilège de vous dire comment vous saurez que vous être prêt, mais cela vous priverait d'une bonne partie de l'avantage dont vous pourrez profiter en en faisant la découverte par vous-même.

Alors que je rédigeais ce livre, mon propre fils, qui terminait alors sa dernière année d'études à l'université, prit le manuscrit du chapitre 2, le lut, et découvrit le secret par lui-même. Il utilisa l'information avec tellement d'efficacité qu'il obtint directement un emploi à responsabilité avec un salaire initial bien plus élevé que celui en vigueur à l'époque pour un tel poste. Son histoire est brièvement racontée au cours du premier chapitre et en la lisant, vous oublierez peut-être le sentiment que vous auriez pu avoir au début du livre, à savoir qu'il semble promettre trop.

De même, si vous avez déjà été fortement découragé, si vous avez rencontré des difficultés pour surmonter des épreuves qui vous ont brisé l'âme, si vous avez essayé et échoué, si vous avez été handicapé par une maladie ou une affliction physique, l'histoire de la découverte et de l'utilisation par mon fils de la formule de Carnegie pourrait être pour vous l'oasis que vous recherchez dans le désert du désespoir.

Ce secret a été intensivement utilisé par le Président Woodrow Wilson pendant la guerre mondiale. Il a été transmis à tous les soldats qui ont combattu pendant la guerre, savamment incorporé dans la formation qu'ils recevaient avant de partir au front. Le Président Wilson m'avait dit que c'était aussi un facteur crucial dans la mobilisation des fonds requis pour la guerre.

Il y a quelques années, l'honorable Manuel L. Quezon (qui était alors Commissionner résident aux îles Philippines) a été inspiré par le secret pour obtenir l'émancipation de son peuple. Il a obtenu l'indépendance des Philippines et devint le premier président de l'état libre.

Une chose étrange à propos de ce secret est que tous ceux qui l'ont acquis et l'ont utilisé se trouvaient littéralement emportés vers le succès, sans faire beaucoup d'effort et n'ont plus jamais connu l'échec ! Si vous doutez de cela, notez les noms des personnalités qui l'ont utilisé (ils sont mentionnés un peu plus loin), étudiez leurs succès par vous-même et vous en serez convaincu.

L'expression "avoir quelque chose pour rien" n'a pas de réalité ! Vous ne pouvez pas obtenir le secret auquel je me réfère sans y mettre le prix, même si ce prix est de loin inférieur à sa valeur. Ceux qui ne le recherchent pas de toute leur volonté ne pourront jamais l'obtenir. Il ne se donne pas et il ne s'achète pas, cela parce qu'il s'acquiert en deux parties, et ceux qui sont prêts pour le recevoir ont déjà une partie en leur possession.

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

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

Comment est-ce que je sais ces choses ? Vous devriez découvrir la réponse avant d'avoir terminé la lecture de ce livre. Ce sera peut-être dès le premier chapitre ou bien à la dernière page, peu importe.

Au cours des vingt ans de recherches que j'ai entreprises à la demande de M. Carnegie, j'ai étudié des centaines de personnages célèbres, dont la plupart ont admis qu'ils avaient accumulé leur fortune colossale grâce au secret de Carnegie. Parmi ces hommes et ces femmes figurent entre autres :

Henry Ford, John D. Rockefeller, William Wrigley Jr., Thomas A. Edison, John Wanamaker, Frank A. Vanderlip, James J. Hill, F. W. Woolworth, Fannie Hurst, Col. Robert A. Dollar, George S. Parker, Edward A. Filene, E. M. Statler, Edwin C. Barnes, Henry L. Doherty, Arthur Brisbane, Cyrus H. K. Curtis, Woodrow Wilson, George Eastman, William Howard Taft, Theodore Roosevelt, Luther Burbank, John W. Davis, Edward W. Bok, Elbert Hubbard, Frank A. Munsey, Wilbur Wright, William, Kate Smith, Jennings Bryan, Elbert H. Gary, Dr. David Starr Jordan, Dr. Alexandre Graham Bell, J. Odgen Armour, John H. Patterson, Charles M. Schwab, Julius Rosenwald, Ernestine Schumann-Heink, Stuart Austinwier, Dr. Frank Gunsaulus, Dr. Frank Crane, Daniel Willard, J. G. Chapline, King Gillette, Arthur Nash, Ralph A. Weeks, Clarence Darrow, Judge Daniel T. Wright, Jennings Randolph...

Cette liste ne représente qu'une faible partie des centaines de personnalités célèbres d'Amérique dont les réussites, financières et autres, prouvent que ceux qui comprennent et appliquent le secret de Carnegie atteignent des sommets élevés dans la vie. Je n'ai jamais entendu dire qu'il ait conduit quelqu'un à un échec et

personne n'a jamais réussi ou fait fortune sans l'appliquer. J'en conclus donc que ce secret est essentiel et plus important que n'importe quelle connaissance que l'on peut acquérir par ce qui est communément appelé "l'instruction".

Mais qu'est ce que l'instruction au juste ?

La plupart de ces personnes fortunées n'en avaient reçu que très peu. Une fois, John Wanamaker m'avait fait part du peu d'instruction qu'il avait reçue. Son éducation ressembla beaucoup à la façon dont une locomotive à vapeur prend de l'eau, « en l'emmagasinant, disait-il, et en l'utilisant à mesure qu'elle avance ».

Henry Ford n'avait jamais fréquenté le lycée et encore moins l'université. Je n'essaie pas de minimiser la valeur de l'instruction, mais je veux ici exprimer ma conviction sincère que ceux qui maîtrisent et appliquent le secret atteindront les plus hauts sommets, gagneront une fortune et négocieront les modalités de la vie selon leurs propres conditions, même avec une instruction minimale.

Si vous êtes prêt à le recevoir, le secret jaillira inévitablement de votre lecture et vous apparaîtra bien visible. Vous le reconnaîtrez immédiatement et cet instant marquera le tournant de votre vie.

Rappelez-vous également que ce livre traite de faits et non de fiction. Son but est de faire connaître une vérité universelle qui apprendra à tous ceux qui sont prêts ce qu'ils doivent faire et comment le faire. Ils en retireront également le stimulant indispensable à un bon départ.

Pour terminer cette entrée en matière, j'aimerais encore vous dire, afin que vous reconnaissiez plus facilement au passage le secret de Carnegie, que tout succès et que toute fortune débute par une idée !

Si vous êtes prêts à recevoir le secret, vous en possédez déjà une moitié et vous reconnaîtrez facilement l'autre moitié au moment où elle se présentera à votre esprit.

*L'auteur, N. H.*

# INTRODUCTION

## LA PUISSANCE DE LA PENSÉE

### **L'homme qui dans sa pensée, s'imagina être le partenaire de Thomas Edison**

La pensée est vraiment un fait puissant, qui pourrait se concrétiser et se transformer en richesse matérielle ou autres, lorsqu'elle est accompagnée d'un but bien défini, d'une persévérance soutenue et d'un désir ardent.

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

Le désir de Barnes était bien défini : travailler *avec* et non *pour* Edison. Observez soigneusement comment il a procédé pour transformer son désir en réalité et vous comprendrez mieux les 13 principes qui mènent à la richesse.

Lorsque ce désir surgit pour la première fois dans l'esprit de Barnes, il ne pouvait pas le réaliser immédiatement car deux obstacles se dressaient sur son chemin.

Le premier était qu'il ne connaissait pas Thomas Edison et le deuxième était qu'il n'avait même pas assez d'argent pour payer le train jusqu'à Orange, dans le New-Jersey. Ces obstacles auraient suffi à décourager la plupart des gens mais Barnes allait les surmonter. Il était tellement déterminé à exaucer son souhait qu'il décida de voyager dans un train de marchandises.

Il se présenta au laboratoire d'Edison et annonça qu'il venait faire affaire avec l'inventeur. Quelques années plus tard, relatant cette première rencontre, Edison raconta : « Il se tenait debout là devant moi et ressemblait à un vagabond, mais quelque chose dans l'expression de son visage me donnait l'impression qu'il était très déterminé à obtenir ce qu'il venait chercher. Des années



d'expérience m'avaient appris qu'un homme qui désire réellement et profondément une chose et qui est capable, pour l'obtenir, de jouer tout son avenir sur un simple coup de dé, est sûr de gagner. Je lui donnai la chance qu'il demandait parce que je vis qu'il était fermement décidé à réussir. Les événements qui suivirent me donnèrent raison. »

Ce que le jeune Barnes déclarait à Edison à cette occasion était bien moins important que ce qu'il pensait avec détermination.

L'apparence extérieure du jeune homme n'avait eu aucun poids dans son succès mais au contraire, elle l'eût plutôt desservi. La seule chose qui compta fut la pensée qui se lisait en lui.

Si la signification de cette phrase pouvait convaincre tous les lecteurs, il n'y aurait aucun besoin du reste de ce livre.

Cependant, Barnes n'avait pas obtenu tout ce qu'il voulait d'Edison lors de leur première entrevue. Il avait juste décroché la possibilité de travailler dans les bureaux pour un salaire ordinaire. Il réalisait les tâches qui étaient sans grande importance pour Edison mais très importantes pour lui car cela lui donnait l'occasion de montrer ses talents pour que l'associé qu'il espérait puisse les remarquer.

Les mois passèrent. Apparemment, rien ne permettait à Barnes de se rapprocher du but principal qui comptait à ses yeux. Cependant, quelque chose d'important se précisait en lui : son désir de devenir l'associé d'Edison s'intensifiait constamment. Les psychologues disaient que « lorsqu'on est vraiment prêt à obtenir une chose, celle-ci vient toute seule. » Barnes était prêt à cette collaboration avec Edison et il était décidé à le demeurer jusqu'à ce que son désir se réalise.

Il ne se disait pas : « À quoi bon ? Je ferais mieux d'abandonner et de me contenter d'une place de vendeur. » Au contraire, il pensait : « Je suis venu ici pour devenir l'associé d'Edison et je ferai tout pour atteindre mon but, même s'il faut y consacrer le reste de ma vie. » Et il le pensait vraiment !

L'histoire des hommes serait bien différente s'ils avaient un seul but précis et s'y tenaient jusqu'à le transformer en une obsession tenace !

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

D'ailleurs, l'opportunité finit par se présenter, mais pas du tout comme il l'avait imaginée.

Souvent, l'opportunité entre dans la vie sous forme de malheur ou de défaite temporaire. C'est probablement pour cette raison que beaucoup de personnes ne la reconnaissent pas.

Edison venait juste d'inventer une nouvelle machine de bureau, connue à l'époque sous le nom de Machine à dicter d'Edison. Ses vendeurs n'étaient pas enthousiastes et hésitaient à vendre cette machine. Ils ne croyaient pas qu'ils pourraient la vendre sans beaucoup d'efforts. Barnes sut que c'était une occasion à saisir.

L'invention était cachée dans une machine d'apparence étrange qui n'intéressait que Barnes et son inventeur.

Barnes sut qu'il pourrait vendre cette machine et il le dit à Edison qui le laissa courir sa chance. Et il la vendit si bien qu'Edison lui en confia le marché pour tout le pays. En plus de cette collaboration, le slogan "Inventé par Edison et installé par Barnes" se développa.

Cette collaboration dura pendant plus de trente ans. Elle rendit Barnes financièrement riche, mais ce qui est infiniment plus important est qu'elle prouvait que n'importe qui peut vraiment "Réfléchir et Devenir Riche".

Combien le désir de Barnes lui rapporta-t-il exactement ? Lui seul le sait. Peut-être deux ou trois millions de dollars, mais cette somme, aussi élevée soit-elle, devient presque insignifiante comparée à la richesse inestimable que Barnes avait acquise : il avait appris qu'une pensée peut se concrétiser si l'on agit suivant quelques principes bien définis.

Barnes désirait fortement devenir l'associé du grand Thomas Edison ! Il désirait faire fortune et pour cela, il n'avait qu'un seul atout : il savait ce qu'il voulait et il était prêt à persévérer jusqu'à la réalisation de son désir.

Il n'avait pas d'argent pour démarrer. Il n'avait reçu que peu d'instruction. Il n'avait pas de relations. Mais il avait l'esprit d'initiative, la confiance en lui et la volonté de gagner.

Avec ces forces immatérielles, il avait fait de lui-même le premier associé du plus grand inventeur.

### **A trois pieds seulement de l'or**

Voyons une autre situation. Un homme avait beaucoup de dons, mais il n'avait pas réussi parce qu'il avait abandonné la partie juste à quelques pas du but qu'il cherchait à atteindre.

Une des causes les plus communes de l'échec est le fait d'abandonner lorsque nous sommes découragés par ce que nous croyons être un échec définitif. Nous avons tous vécu cela un jour ou l'autre.

À l'époque de la ruée vers l'or, un oncle de R. U. Darby eut la fièvre de l'or et partit vers l'Ouest pour creuser et devenir riche. Il ne savait pas que les pensées des hommes recèlent plus d'or que la terre n'en aura jamais. Il gagna donc une concession et s'y rendit avec une pelle et une pioche.

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

Peu de temps après, le premier fourgon chargé d'or fut acheminé vers une fonderie.

Le rendement prouva aux heureux propriétaires qu'ils possédaient une des plus riches mines du Colorado ! Encore quelques fourgons d'or et toutes leurs dettes seraient payées. Ensuite viendraient les gros bénéfices. En avant les foreuses et voguent les espoirs !

Mais, tout à coup, le filon disparut ! Les machines creusèrent désespérément, essayant de le retrouver. En vain.

Finalement, ils décidèrent d'abandonner. Ils vendirent matériel et concession pour une bouchée de pain et ils reprirent le train pour rentrer chez eux.

Le nouveau propriétaire consulta un ingénieur des mines qui se livra à un petit calcul et attribua l'échec des Darby à une méconnaissance des terrains et des couches géologiques. D'après lui, on retrouverait le filon à trois pieds de l'endroit où les Darby avaient fait arrêter le forage ! Ce qui se révéla parfaitement exact !

L'homme ramassa ainsi des millions de dollars parce qu'il avait sollicité les conseils d'un expert.

Une grande partie de l'argent utilisé pour l'achat du matériel avait été obtenue par les efforts de R. U. Darby, qui était alors très jeune. L'argent venait de ses parents et amis car ils avaient confiance en lui.

C'est bien des années plus tard, quand il comprit que le désir peut se transformer en or, que Darby amortit enfin cette lourde perte. Il l'avait compris lorsqu'il avait monté sa compagnie d'assurance-vie. Il appliquait la leçon qu'il avait tirée de son expérience malheureuse. Il se répétait chaque fois que l'occasion se présentait : « J'ai capitulé devant l'or, je ne capitulerai jamais devant un client qui me refuse une assurance. »

Darby est l'un de ces petits groupes de moins de cinquante personnes, qui vend par an pour plus d'un million de dollars d'assurances. Le succès vient rarement sans que l'on ait d'abord rencontré plusieurs défaites temporaires.

Lorsque l'échec paraît total, la chose la plus facile et la plus logique à faire est d'abandonner, n'est-ce pas ? C'est exactement ce que font la plupart des gens. Plus de cinq cents Américains parmi ceux qui ont le mieux réussi m'ont confié qu'ils avaient connu leur plus grand succès immédiatement après un échec qui semblait pourtant irrémédiable.

L'échec, comme s'il voulait jouer un bon tour, ne fait que masquer la réussite qui est en fait beaucoup plus proche qu'on ne le pense.

### ***Une leçon de persévérance à 50 cents***

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

Un après-midi, il aidait son oncle à moudre le blé dans un vieux moulin. La porte s'ouvrit lentement et une petite fille de couleur entra et demeura plantée sur le seuil. L'oncle leva les yeux, vit l'enfant et gronda: « Qu'est-ce que tu veux ? » L'enfant répondit doucement: « Ma maman vous demande de lui donner cinquante cents. » « Pas question, rétorqua l'oncle, maintenant va-t'en. »

« Oui, Monsieur », dit l'enfant, mais elle ne bougea pas. L'oncle était si occupé par son travail qu'il ne s'en aperçut pas tout de suite.

Quand il la vit, il hurla: « Je t'ai dit de t'en aller. Maintenant va-t'en ou je me charge de te faire déguerpir. »

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

L'oncle laissa tomber le sac de grains qu'il s'apprêtait à vider dans la trémie du moulin, saisit la douve d'un tonneau éventré et avança vers l'enfant. Son visage laissait voir l'embarras qui résultait d'une telle situation.

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

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

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

L'enfant prit l'argent et recula lentement jusqu'à la porte, sans quitter des yeux l'homme qu'elle venait juste de conquérir. Quand

elle fut sortie, l'oncle s'assit sur une caisse et regarda le paysage par la fenêtre pendant plus de dix minutes. Il analysa, avec crainte, les causes de sa défaite.

M. Darby réfléchissait aussi de son côté. C'était la première fois qu'il voyait une enfant noire maîtriser délibérément un adulte blanc. Comment était-ce possible ? De quel pouvoir extraordinaire cette enfant disposait-elle donc pour arriver à transformer l'oncle colérique en un agneau docile ? Quel était le secret qui lui avait permis de dominer la situation ? Darby n'avait toujours pas trouvé de réponses à ces questions quand, plusieurs années plus tard, il me raconta l'histoire à l'endroit même où son oncle connut la défaite de sa vie.

Dans le vieux moulin sentant le moisi, M. Darby me demanda : « Quel était ce pouvoir étrange qu'utilisait cette enfant pour dominer complètement mon oncle ? »

La réponse à cette question se trouve dans les principes décrits dans ce livre. Elle est complète et contient suffisamment de détails et d'instructions permettant à n'importe qui de comprendre et d'utiliser ce même pouvoir qu'exerça instinctivement l'enfant. Vous en aurez un aperçu dans le chapitre suivant.

Quelque part dans ce livre, vous trouverez également une idée qui pourrait activer vos puissances réceptives. Elle pourrait venir sous forme d'idée simple, de plan ou d'objectif. Vous prendrez alors conscience de vos erreurs passées et cela suffira à vous faire rattraper tout ce qu'elles vous auront fait perdre.

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

Puis il précisa : « Chaque fois qu'un client essaie de me renvoyer sans acheter mon assurance, je revois cette enfant se tenir là dans le vieux moulin, avec ses grands yeux inquiets, et je me dis qu'il faut coûte que coûte que je réalise cette vente. Les meilleures ventes, je les fais toujours avec des gens qui m'avaient signifié leur refus. »

Rappelant également l'erreur qu'il avait commise en abandonnant la partie à seulement trois pieds de l'or, il reconnut que cette expérience l'avait beaucoup aidé, qu'elle lui avait appris à persévérer quoi qu'il arrive et malgré toutes les difficultés, que c'était une leçon dont il avait eu grand besoin pour pouvoir entreprendre quoi que ce soit avec succès.

Les expériences de M. Darby étaient simples et banales, pourtant, elles avaient un effet capital sur sa vie, donc elles étaient aussi importantes que sa vie elle-même. Il a analysé ses deux expériences dramatiques et en a tiré une leçon. Nombreux sont ceux qui n'ont ni le temps ni le courage de méditer sur leurs échecs afin de les transformer en connaissances vers le succès.

D'ailleurs, où et comment pourraient-ils apprendre que l'on peut transformer l'échec en une étape vers le succès ?

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

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

Avant d'étudier ces principes, méditez cette pensée :

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

Constatation d'autant plus étonnante que la plupart des gens pensent que seuls ceux qui travaillent dur et pendant longtemps méritent la richesse.

Mais dès que vous commencerez à devenir riche, vous vous rendrez compte que la richesse commence d'abord par un état d'esprit et la poursuite d'un but bien défini ; et que vous n'aurez pas forcément à travailler dur. Vous devez d'abord acquérir cet état d'esprit qui attire la richesse. Mais comment faire ?

J'ai cherché pendant vingt-cinq ans la réponse à cette question, en analysant la vie de plus de vingt-cinq mille personnes, parce que moi aussi je voulais savoir comment les gens font pour devenir riches. Sans cette recherche, ce livre n'aurait pas été écrit.

Vous observerez que dès que vous maîtriserez et pratiquerez les principes décrits dans ce livre, votre statut financier commencera à s'améliorer et que tout ce que vous toucherez tournera à votre avantage.

Impossible, dites-vous ? Pas du tout ! Une des faiblesses principales de l'homme est d'admettre le mot "impossible" et de se familiariser avec lui. Il connaît toutes les règles qui ne fonctionnent pas. Il connaît toutes les choses qui ne peuvent pas être faites, etc.

Mais ce livre a été écrit pour ceux qui veulent connaître les règles suivies par les personnes qui ont réussi, et sachez que tout est possible.

Le succès vient aux optimistes comme l'échec va aux défaitistes. L'objet de ce livre est d'aider les défaitistes à devenir optimistes.

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

Ces personnes malheureuses me rappellent l'histoire d'un Chinois venu en Amérique pour bénéficier d'une éducation à l'américaine. Il était à l'université de Chicago. Un jour, le président Harper le rencontra dans le campus. Il s'arrêta et causa avec lui pendant quelques minutes, lui demandant notamment ce qui l'avait le plus impressionné chez les Américains.

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

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



Des millions de personnes voient le succès d'Henry Ford et l'envient en raison de sa bonne fortune, de sa chance, de son génie et de tout ce qui pouvait l'aider à faire fortune. Peut-être qu'une personne sur cent mille connaît le secret du succès de Ford, mais ils sont trop modestes ou bien ils ne sont pas disposés à en parler.

Un simple exemple illustrera parfaitement son secret.

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

Ford leur dit alors : « Faites-le quand même ! » « Mais c'est impossible ! », répondirent-ils.

« Allez-y, commanda Ford, et mettez-y le temps qu'il faudra jusqu'à ce que vous y arriviez. »

Ils se mirent au travail car c'était la seule chose à faire s'ils voulaient conserver leur emploi chez Ford.

Six mois passèrent, puis six autres. Les ingénieurs essayèrent tous les plans imaginables mais cela leur semblait toujours impossible.

À la fin de l'année, Ford fit le point avec ses ingénieurs et encore une fois ils ne purent que l'informer de l'impossibilité de cette mission.

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

Ils reprirent leur étude et comme par magie, ils découvrirent enfin le secret de la fabrication de ce bloc moteur.

La détermination de Ford avait gagné une fois de plus !

Réfléchissez à cette histoire de Ford, vous qui souhaitez devenir riche, car les secrets sont là et vous n'avez pas à chercher plus loin.

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

Relisez cette histoire de Ford et surlignez les passages qui décrivent les secrets de son succès extraordinaire. Si vous pouvez faire cela, si vous arrivez à comprendre les principes que Henry Ford appliquait pour atteindre le succès, vous pourrez devenir riche comme lui et réussir tout ce que vous voulez entreprendre.

*Vous êtes le maître de votre destin,  
Le capitaine de votre âme.*

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

Il aurait dû nous dire que l'atmosphère dans laquelle flotte notre petite terre, atmosphère dans laquelle nous sommes et dans laquelle nous vivons, est une forme d'énergie qui est remplie d'une puissance universelle qui s'adapte à nos pensées dominantes ; et que nous avons le pouvoir de l'influencer afin de transmuter nos pensées en leurs équivalents physiques.

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

Il aurait dû nous dire que cette puissance ne connaît pas la différence entre pensées destructives et pensées constructives et qu'elle transforme tout simplement ces pensées en leurs équivalents physiques, qu'ils soient pauvreté ou richesse. Il aurait dû nous dire aussi que notre cerveau est en quelque sorte hypnotisé par nos pensées dominantes et qu'il attire, comme le ferait un aimant, les forces, les gens et les circonstances qui s'accordent à ces pensées.

Il aurait dû nous préciser qu'avant de pouvoir accumuler des richesses, nous devons hypnotiser notre esprit par le désir intense de richesses et d'argent jusqu'à ce que ce désir nous amène à des plans définis pour les acquérir.

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

Peu à peu, cette vérité s'imposera pour finalement vous persuader que les principes décrits dans ce livre contiennent le secret qui vous permet de contrôler votre destin économique.

Nous sommes maintenant prêts à examiner le premier de ces principes. Rappelez-vous que plus de cinq cents personnes ont expérimenté ces principes et ont accumulé réellement de grandes richesses. Ces gens étaient d'abord pauvres et n'avaient reçu que peu d'éducation. Ils ont pourtant tiré profit de ces principes. Vous pouvez donc vous en servir vous-même, avec succès et sans aucune difficulté.

Avant de lire le chapitre suivant, je vous signale que celui-ci contient une information qui pourrait facilement changer votre destin financier. Cette information a déjà apporté des changements extraordinaires dans la vie des deux personnes décrites auparavant.

Il y a quelques années, je prononçai le discours d'ouverture à l'université de Salem, en Virginie de l'Ouest. Je parlai avec tant d'enthousiasme du principe décrit dans le chapitre suivant qu'un des élèves de dernière année décida de l'adopter en tant que sa propre philosophie. Plus tard, ce jeune homme devint membre du Congrès et fit partie de l'administration du pays.

Il m'envoya une lettre dans laquelle il donnait clairement son opinion sur ce principe, c'est pourquoi j'ai choisi de la publier sous forme d'introduction au prochain chapitre. Elle vous donne une idée des avantages que l'on peut en retirer.

Voici cette lettre :

« Mon cher Napoleon,

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

« En 1922, j'assistai à votre discours d'ouverture à l'université de Salem. J'en retins une idée qui me permet aujourd'hui de servir mon pays et à laquelle je devrai dans une large mesure tous mes succès futurs.

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

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

« Il y a actuellement des milliers de personnes en Amérique qui voudraient savoir comment transformer leurs idées en argent, des gens qui débutent dans la vie sans argent, et qui couvrent à peine leurs dépenses. Si quelqu'un peut les aider, c'est bien vous.

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

« Cordialement,

« *Jennings Randolph* »

Ce que le discours d'ouverture avait allumé dans l'esprit du sénateur Jennings Randolph alors qu'il s'apprêtait à se lancer dans la vie adulte, c'était sa première vraie compréhension de l'énorme pouvoir du désir, la première étape vers la richesse.

TOUT CE QUE L'ESPRIT PEUT CONCEVOIR ET CROIRE,  
IL PEUT LE RÉALISER.

# **CHAPITRE 1**

## **UN DÉSIR ARDENT, POINT DE DÉPART DE TOUT ACCOMPLISSEMENT**

### **La première étape vers la richesse**

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

Pendant son trajet entre le chemin de fer et le bureau de Thomas A. Edison, son esprit travaillait. Il se voyait parlant à Edison, lui demandant de lui donner l'occasion de réaliser son désir ardent qui était de devenir l'associé du grand inventeur. Le désir de Barnes n'était pas un espoir ! Ce n'était pas non plus un souhait ! C'était un désir ardent, qui surpassait tout le reste et qui était bien défini.

Son désir n'était pas nouveau quand il approcha Edison. C'était un désir dominant depuis longtemps.

Quelques années plus tard, Edwin C. Barnes se trouvait devant Edison, dans le même bureau où il l'avait rencontré pour la première fois. Cette fois, son désir était devenu réalité : il était l'associé d'Edison.

Le rêve qui dominait sa vie était devenu une réalité et bien des gens enviaient Barnes en raison de sa vie plus confortable, mais ils voyaient seulement son triomphe et ils ne prenaient pas la peine d'étudier les causes de son succès. Barnes avait réussi parce qu'il s'était fixé un but bien précis et qu'il avait consacré toute son énergie et tous ses efforts pour atteindre ce but.

Il n'était pas devenu l'associé d'Edison le premier jour. Cinq ans passèrent avant que l'occasion tant attendue se présentât.

Pour tout le monde, Barnes n'était qu'un rouage de plus dans l'affaire d'Edison. Mais dans son propre esprit, il était l'associé d'Edison depuis le jour où il était entré dans la maison.

Ceci est une illustration remarquable de la puissance du désir bien défini. Barnes avait atteint son but parce qu'il désirait plus que tout au monde être l'associé de M. Edison et pour cela, il élaborait un plan et coupa les ponts derrière lui. C'est ainsi que son désir, qui était d'abord une obsession, devint un fait réel.

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

Il ne se disait pas davantage : « Je travaillerai là pendant quelques mois et si je ne reçois aucun encouragement, j'arrêterai et chercherai un autre travail ailleurs. », mais : « Je ferai tout ce qu'Edison me demandera de faire, car ce que je désire c'est d'être son associé. » Il ne se disait pas : « J'essayerai de trouver une autre occasion au cas où je n'aurais pas ce que je veux avec Edison. », mais : « La seule chose que je désire c'est être l'associé de Thomas A. Edison et pour cela, je couperai tous les ponts derrière moi. Mon avenir dépend de mon aptitude à obtenir ce que je veux. »

Il ne se ménagea aucune porte de sortie. Il devait gagner ou mourir ! Tout le secret du succès de Barnes est là.

Il y a longtemps, un grand guerrier dut prendre une décision capitale pour gagner une bataille, ayant avec lui une armée inférieure en nombre à celle de l'ennemi.

Il fit monter ses soldats sur des bateaux et navigua vers le pays à conquérir puis, arrivé sur place, il fit débarquer hommes et armes et donna l'ordre de mettre le feu aux embarcations.

S'adressant à ses soldats avant la première bataille, il leur dit : « Comme vous pouvez le constater, nous n'avons plus de bateaux. Cela signifie que nous ne pourrions quitter ces rivages vivants que si nous gagnons la bataille ! Nous n'avons plus le choix : il nous faut vaincre ou mourir ! »

Bien entendu, ainsi "stimulés", ils remportèrent la victoire.

Celui qui veut réussir dans n'importe quelle entreprise doit brûler ses bateaux et couper toutes ses possibilités de retraite. C'est le

seul moyen pour maintenir dans l'esprit le désir ardent de gagner, qui est la clé du succès.

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

Ils prirent tous la décision de quitter la ville, sauf un seul qui décida de rester. Celui-ci pointa du doigt les ruines de son magasin et dit : « Messieurs, c'est ici même que je construirai le plus grand magasin du monde et j'y arriverai même s'il devait brûler plusieurs fois. »

Un siècle s'est écoulé depuis. Le magasin a été construit et il est toujours là. C'est un monument très haut témoignant de la puissance de cet état d'esprit qu'est le désir ardent.

Pour Marshal Field, la solution la plus facile eût été de suivre ses camarades commerçants qui trouvaient que la situation était difficile, que l'avenir semblait morne et qu'il valait mieux chercher un bonheur plus accessible ailleurs.

Notez bien cette différence entre Marshal Field et les autres commerçants car c'est celle-là même qui avait distingué Edwin C. Barnes des milliers d'autres jeunes qui avaient travaillé dans l'organisation d'Edison.

C'est la même différence qui distingue ceux qui réussissent de ceux qui échouent. Tout être humain, à un moment donné, souhaite avoir de l'argent. Or, il ne suffit pas de "souhaiter" pour devenir riche, il faut désirer la richesse jusqu'à l'obsession, puis définir un plan précis pour acquérir cette richesse et suivre ce plan avec persévérance.

Voici les six instructions précises et pratiques qui vous permettront de changer vos désirs en argent comptant :

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



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

3 – Fixez la date à laquelle vous voulez être en possession de l'argent que vous désirez.

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

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

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

Il est très important que vous appliquiez à la lettre ces six instructions, surtout la sixième.

Vous vous dites peut-être qu'il est impossible pour vous de vous voir en possession de cet argent avant de l'avoir réellement. N'oubliez pas qu'il vous faut un désir ardent pour vous aider. Si vous désirez vraiment et profondément cet argent et que cela devient une obsession, vous ne rencontrerez aucune difficulté pour vous convaincre que vous êtes déjà riche.

Ce qu'il faut, c'est vouloir de l'argent et être si déterminé à en avoir qu'il est facile alors de se convaincre soi-même qu'on le possède déjà.

D'ailleurs, seuls ceux qui pourront acquérir cette "conscience d'argent" accumuleront de grandes richesses.

Avoir une "conscience d'argent" signifie avoir l'esprit complètement saturé par le désir d'argent. Ceux-ci sont prêts à devenir riches et se voient facilement être en possession de la richesse.

Bien sûr, ces instructions sembleront difficilement praticables à ceux qui ne sont pas initiés aux principes de fonctionnement du cerveau humain.

Alors il est bon que les sceptiques sachent que grâce à ces six instructions, Andrew Carnegie, ouvrier dans une aciérie, fit fortune. Il faut aussi savoir que feu Thomas A. Edison approuva la recommandation de ces six étapes et considéra qu'elles ne sont pas seulement essentielles pour l'accumulation de l'argent, mais elles sont aussi nécessaires à l'accomplissement de n'importe quel but défini.

Pour suivre ces instructions, vous n'aurez pas besoin de travailler dur ou de faire des sacrifices, vous n'aurez pas besoin de paraître ridicule, naïf, ni même très instruit.

Mais par contre, il vous faudra assez d'imagination pour comprendre que l'on ne fait pas fortune par hasard ou par chance, et qu'il vous faut d'abord rêver, espérer, vouloir, désirer, et élaborer un plan avant de réussir.

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

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

Si, dans votre imagination, vous êtes incapable de vous voir acquérir beaucoup d'argent, vous n'en verrez jamais autant sur votre compte bancaire.

Pour nous qui sommes engagés dans la course à la richesse, sachons que le monde moderne dans lequel nous vivons a changé et a besoin de nouvelles idées, de nouveaux chefs, de nouvelles inventions, de nouvelles méthodes d'enseignement, de nouvelles méthodes de marketing, de nouveaux livres, d'une nouvelle littérature, de nouveaux dispositifs pour la radio, de nouvelles idées pour la télévision et le cinéma, etc.

Pour réussir, il faut avoir un but bien défini, savoir exactement ce que l'on veut et avoir un désir ardent de le posséder.

Ce monde changeant a besoin de rêveurs pratiques qui mettront leurs rêves en action. Les rêveurs pratiques ont toujours été, et seront toujours, les modeleurs de la civilisation. Nous qui désirons accumuler des richesses, nous devrions nous rappeler que les vrais chefs de l'humanité, ceux qui ont toujours dominé le monde, ont converti leurs pensées en gratte-ciel, en villes, en usines, en avions, en automobiles et en beaucoup d'autres choses qui rendent la vie plus plaisante.

La tolérance et l'esprit ouvert sont les qualités nécessaires pour les rêveurs d'aujourd'hui. Ceux qui ont peur des nouvelles idées sont condamnés avant même d'avoir commencé quoi que ce soit.

Lorsque vous aurez décidé d'acquérir votre part de richesse, ne vous laissez pas influencer, même si l'on se moque de votre rêve. Essayez de retrouver l'esprit des grands pionniers dont les rêves ont donné à notre civilisation tout ce qu'elle a de plus valable ainsi que l'occasion de développer et de faire fructifier nos talents.

Si ce que vous désirez faire est juste, honnête et que vous y croyez, alors, allez-y, faites-le ! Qu'importe ce que les autres diront si vous rencontrez une défaite temporaire. Ils ne savent pas que tout échec porte le germe du succès.

Thomas Edison rêva d'une lampe électrique et la réalisa après plus de dix mille échecs ! Il persévéra jusqu'à la réalisation de son rêve car les rêveurs pratiques n'abandonnent jamais.

Lincoln rêva de la liberté pour les esclaves noirs ; il mit son rêve en action concrète et son rêve devint réalité.

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

Marconi rêva d'un système qui maîtriserait les forces intangibles de l'atmosphère. Chaque radio et chaque télévision dans le monde est une preuve qu'il ne rêva pas en vain. Ses "amis" le firent surveiller et le contraignirent même à un examen psy-

chiatrique quand il leur annonça qu'il avait découvert le moyen d'envoyer des messages à travers l'atmosphère, sans l'aide de fils ni d'aucun autre moyen de communication.

Mais de nos jours, heureusement, les rêveurs sont bien mieux accueillis car le monde s'habitue aux nouvelles découvertes. Il montre une volonté de récompenser le rêveur qui donne au monde une nouvelle idée.

Le monde est rempli d'opportunités que les rêveurs du passé n'ont jamais connues. Le point de départ d'un rêveur doit être le désir ardent d'être et de faire. Si vous êtes paresseux ou peu ambitieux, vous ne réaliserez jamais votre rêve. Rappelez-vous que tous ceux qui ont réussi ont d'abord connu des moments difficiles avant d'avoir atteint leurs buts. Et ce sont souvent ces moments difficiles qui leur ont fait découvrir leur être véritable.

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

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

Les circonstances de la vie sont souvent étranges. Nous sommes parfois obligés de subir toutes sortes de déboires avant de découvrir qui nous sommes véritablement, ainsi que les idées utiles que nous sommes capables de créer par notre imagination.

Edison, le plus grand scientifique et inventeur du monde, fut à ses débuts un modeste opérateur de télégraphe. Il échoua longtemps avant de découvrir son propre génie.

Charles Dickens débuta en collant des étiquettes sur des flacons. Le drame de son premier amour le toucha si profondément qu'il devint l'un des véritables grands auteurs du monde car il sut transformer ses fortes émotions en un rêve constructif. Cette tragédie produisit *David Copperfield* qui fut suivi de bien d'autres chefs-d'œuvre.

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

Robert Burns, un jeune homme illettré, était promis à la pauvreté et à l'alcoolisme. Mais son œuvre poétique s'épanouit comme une rose qu'il aurait fait pousser dans la boue.

Booker T. Washington était né esclave, il était donc dès le départ handicapé par son statut et par sa couleur de peau. Mais comme il était tolérant, qu'il avait un esprit ouvert à tout moment sur tous les sujets et qu'il était un rêveur, il devint professeur, défenseur des droits civils, auteur, poète et conférencier.

Beethoven était sourd, Milton était aveugle, mais ils resteront toujours célèbres parce qu'ils rêvèrent et concrétisèrent leurs rêves.

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

Il y a une différence entre désirer une chose et être prêt à la recevoir. Vous êtes prêt lorsque vous croyez pouvoir l'acquérir. Votre état d'esprit doit être la conviction et non pas seulement le souhait ou l'espoir. Avoir un état d'esprit ouvert est essentiel pour y croire. Un esprit borné n'inspire ni la foi, ni le courage, ni la confiance.

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

Un grand poète a exprimé cette vérité éternelle :

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

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

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

***Un désir ardent est capable de déjouer dame Nature***

J'aimerais vous présenter l'être le plus extraordinaire que j'ai rencontré. Je l'ai vu pour la première fois quelques minutes après sa naissance. Sa petite tête ne portait pas trace d'oreilles et le médecin déclara que l'enfant était sourd-muet à vie.

Mais je refusai ce diagnostic. J'en avais le droit car j'étais le père de cet enfant, mais je ne dis rien. Je gardai mon opinion pour moi et je décidai dans mon for intérieur qu'un jour mon fils entendrait et parlerait. Dans mon esprit, je savais que mon fils pourrait devenir normal. J'étais sûr qu'il y avait une solution et je savais que je la trouverais.

Je pensai aux phrases d'Emerson : « L'évolution des choses nous enseignera la foi. Nous devrions seulement obéir. Il y a des conseils pour chacun de nous et en écoutant simplement, nous entendrons le mot juste. »

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

Quelques années auparavant, j'avais écrit : « Nos seules limitations sont celles que nous nous sommes fixées dans nos propres esprits. » Pour la première fois, je me demandai si cette phrase était vraie car le mensonge sur le lit, devant moi, était un enfant qui venait de naître, et cet enfant n'avait aucun équipement d'audition. Même s'il pourrait entendre et parler un jour, il serait évidemment défiguré toute sa vie.

Certes, il s'agissait d'une limitation qui n'avait pas encore pris place dans l'esprit de cet enfant. Que pouvais-je faire ? D'une

façon ou d'une autre, je devais trouver une manière de faire passer mon propre désir ardent dans l'esprit de cet enfant et lui faire entendre un bruit sans l'aide des oreilles.

Lorsqu'il fut un peu plus grand pour coopérer et que son esprit fut rempli par le désir ardent d'entendre, ce désir se transformait peu à peu en réalité physique. Toutes ces pensées furent dans mon propre esprit, mais je n'en parlai à personne. Tous les jours, je me répétais l'engagement que j'avais pris vis-à-vis de moi-même : faire de mon fils un être normal.

Quand il fut un peu plus grand et qu'il commença à s'intéresser aux objets qui l'entouraient, nous remarquâmes qu'il entendait très faiblement. À l'âge où les enfants commencent habituellement à parler, il n'essayait même pas de bredouiller, mais nous savions par ses actions qu'il entendait vaguement quelques sons. C'était tout ce que je voulais savoir ! J'étais convaincu que s'il pouvait entendre, même faiblement, il pourrait développer son ouïe. Et un jour cet espoir se trouva confirmé d'une manière entièrement inattendue.

Nous achetâmes un phonographe. Quand l'enfant entendit de la musique pour la première fois, il fut tout émerveillé et accapara rapidement l'appareil. Un jour, il fit tourner le même morceau pendant presque deux heures, debout devant le phonographe, les dents soudées au bord du coffre. Plus tard, nous apprîmes que l'os est bon conducteur du son et c'était la raison de cette attitude.

Peu de temps après, j'ai découvert qu'il m'entendait parfaitement lorsque je parlais en appuyant les lèvres sur l'os mastoïde à la base de son crâne. C'était le moment de transférer dans son esprit mon désir ardent. Comme il aimait beaucoup qu'on lui racontât des histoires, j'en inventai qui devaient développer sa confiance en lui, son imagination et un désir ardent d'entendre et d'être normal.

À son histoire préférée, je donnais, chaque fois que je la contais, une nouvelle intensité dramatique. Elle avait pour but de lui faire comprendre que son infirmité n'était pas un boulet mais un atout de grande valeur. Malgré le fait que toutes les philosophies m'aient enseigné clairement que tout malheur porte le germe de la réussite, je dois avouer que je ne voyais absolument pas comment sa surdité pourrait se transformer en atout.

Pourtant, je continuai à inclure cette philosophie dans les histoires que je lui racontais, en espérant que le moment viendrait où je trouverais de quelle manière son infirmité lui permettrait d'atteindre un objectif utile. L'espoir et la foi m'avaient permis de continuer.

En repensant à cette expérience, je me rends compte que l'étonnant résultat que nous obtînmes était avant tout dû à la foi que mon fils mettait en moi. Il ne remit jamais en cause ce que je lui disais. Je le persuadais qu'il avait un avantage sur son frère aîné, et que cet avantage jouerait en sa faveur de plusieurs manières.

Par exemple, à l'école, ses professeurs s'occuperaient davantage de lui et seraient très gentils. Et ce fut toujours le cas. Je lui dis également que lorsqu'il serait assez grand pour vendre des journaux (son frère plus âgé était déjà vendeur de journaux), les gens lui donneraient de plus gros pourboires parce qu'ils verraient qu'il était un garçon intelligent et courageux malgré sa surdité.

Nous remarquâmes petit à petit que l'ouïe de l'enfant s'améliorait. Il n'avait jamais tenté de s'apitoyer sur lui-même à cause de son handicap.

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

Un après-midi où il était seul à la maison avec les domestiques, il sauta par la fenêtre de la cuisine, roula par terre et s'échappa. Il emprunta six cents au cordonnier, notre voisin, pour acheter des journaux, il les revendit, puis en racheta avec son gain et continua ainsi jusqu'à tard le soir.

Après avoir fait ses comptes et avoir remboursé les six cents qu'il avait empruntés à son banquier, le bénéfice net était de quarante-deux cents.

Lorsque nous rentrâmes à la maison ce soir-là, il dormait dans son lit, serrant son argent dans sa main. Sa mère ouvrit sa main, enleva les pièces de monnaie et pleura. Pleurer à la première



victoire de son fils semblait si inapproprié ! Ma réaction fut l'inverse : j'éclatai de rire parce que je voyais que j'avais enfin réussi à inculquer à mon enfant la confiance en soi.

Sa mère voyait, dans cette première aventure, un petit garçon sourd qui errait seul dans les rues et qui risquait sa vie pour gagner de l'argent.

Moi je voyais un petit homme d'affaires courageux, ambitieux et indépendant qui, en agissant ainsi, s'était moralement enrichi parce qu'il avait tout fait de sa propre initiative et avait gagné.

J'étais satisfait par cette aventure parce qu'il s'était montré débrouillard et je pensais qu'il aurait besoin de cette qualité toute sa vie. D'ailleurs, la suite des événements nous le prouva.

Lorsque son frère aîné voulut quelque chose, il se coucha sur le plancher, donna des coups de pied dans le vide et pleura pour l'obtenir. Mais lorsque "le petit garçon sourd" voulut quelque chose, il trouva un plan pour gagner de l'argent et l'acheta lui-même. Et depuis, il agit toujours ainsi !

Mon propre fils m'a vraiment enseigné qu'un handicap n'est pas un obstacle mais une étape pour atteindre un but.

Le petit garçon sourd fit toutes ses classes : l'école primaire, le collège, le lycée et l'université sans pouvoir entendre ses professeurs, sauf quand ceux-ci criaient fort près de lui. Nous ne voulûmes pas qu'il allât dans un établissement pour sourds ou qu'il apprît le langage des sourds-muets. Nous préférions qu'il vécût une vie normale avec les enfants normaux et nous persistâmes dans notre décision bien que nous dûmes nous battre plusieurs fois avec les autorités scolaires qui n'étaient pas de notre avis.

À l'époque de ses études secondaires, il essaya un appareil électrique pour sourds, mais sans résultat.

Quelques années plus tard, durant sa dernière semaine à l'université, il en reçut un autre mais il hésita longtemps avant de le tester de peur d'être déçu à nouveau. Finalement, il prit l'appareil, et plus ou moins négligemment le plaça sur sa tête, le mit en marche et... Miracle ! Comme par magie, son rêve

d'entendre normalement se réalisa ! Pour la première fois de sa vie, il entendait pratiquement aussi bien que les autres.

Fou de joie, il se précipita au téléphone et appela sa mère. Il entendit parfaitement sa voix. Le lendemain, il entendait clairement les voix de ses professeurs ! Il entendit les émissions à la radio et à la télévision. Pour la première fois de sa vie, il pouvait converser librement sans que ses interlocuteurs dussent parler fort. Vraiment, un monde nouveau s'ouvrait à lui.

Notre désir commença à devenir une réalité mais la victoire ne fut pas encore complète ! Le garçon dut encore trouver une manière définie et pratique pour transformer son handicap en un atout.

Réalisant encore difficilement tout ce qui avait déjà été accompli, mais fou de joie de découvrir ce nouveau monde "de bruit", il écrivit une lettre au fabricant de l'appareil lui décrivant avec enthousiasme son expérience.

Quelque chose dans sa lettre plut aux dirigeants de l'entreprise et il fut invité à New York. À son arrivée, il fut escorté jusqu'à l'usine de fabrication. Il rencontra l'ingénieur en chef et lui raconta le changement dans sa vie.

C'est à ce moment-là qu'une excellente idée lui traversa l'esprit et cette idée allait convertir son handicap en atout, ainsi que le rendre riche et heureux à la fois.

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

Durant un mois entier, il fit des recherches intensives dans ce sens. Il analysa le marché du fabricant et imagina un moyen d'entrer en contact avec les malentendants du monde entier afin de leur parler de sa nouvelle découverte qui pourrait aussi changer leur vie.

Puis il élaborait un plan d'action pour les deux années suivantes. Lorsqu'il présenta son plan à la compagnie, on lui proposa immédiatement un poste qui lui permettrait de mener à bien son

ambition. Il pensa qu'il était destiné à apporter l'espoir et le soulagement aux milliers de personnes malentendantes qui, sans son aide, auraient été condamnées à ne rien entendre de toute leur vie.

Peu de temps après, il m'invita à suivre une formation donnée par sa société pour apprendre aux sourds-muets à entendre et à parler. Je n'avais jamais eu connaissance d'une telle formation mais j'y participai, bien que je fus sceptique mais conscient de ne pas gaspiller mon temps. C'est là qu'on me montra une méthode complète qui me rappela ce que j'avais fait pour aider mon fils à désirer une audition normale. Sans aucun doute, Blair serait resté sourd-muet toute sa vie si sa mère et moi n'étions pas arrivés à modeler son esprit comme nous le fîmes.

Lors de sa naissance, le médecin nous avait dit que l'enfant ne pourrait jamais ni entendre ni parler. Mais il y a quelques temps, lorsque le Dr Irving Voorhees, spécialiste connu en la matière, fit un examen minutieux de Blair, il fut étonné de constater comment mon fils entendait et parlait si bien. Il déclara que, d'après son examen, théoriquement, mon fils ne devrait pas entendre du tout. Mais pourtant, il entend.

Je crois que j'avais désiré tellement fort que cet enfant pût entendre et parler normalement que cela dut influencer la nature. Elle abolit le silence qui l'isolait du monde extérieur, bien que tout cela reste inexplicable pour les spécialistes scientifiques.

Après cette expérience, je pense que c'est mon devoir de vous dire que rien n'est impossible à celui qui désire avec foi. Un désir ardent est sûr de se réaliser. Blair désirait plus que tout entendre et maintenant, il entend. Il est pourtant né avec un handicap qui aurait pu facilement transformer quelqu'un d'autre en un mendiant des rues.

Lorsque vous avez en même temps la foi et le désir ardent, vous pouvez tout réaliser. Et ces magnifiques qualités sont à votre portée gratuitement.

La puissance de l'esprit humain est étrange. Nous ne comprenons pas la méthode qu'il emploie pour transformer le désir en son équivalent matériel, mais la science finira peut-être par découvrir ce secret.

J'implantai dans l'esprit de mon fils le désir de transformer son plus grand handicap en un véritable atout et ce désir se réalisa. Pour obtenir ce résultat incroyable, il fallut :

- Premièrement, qu'il conjugue sa foi avec son désir d'entendre normalement.
- Deuxièmement, qu'il conserve ce désir avec de la persévérance et des efforts continus pendant de longues années.
- Troisièmement, qu'il croie – sans l'ombre d'un doute ! – à la réussite de son projet.

Un bref communiqué de presse concernant Mme Schuman-Heink, chanteuse, nous explique également le pourquoi de sa réussite professionnelle. Je cite le paragraphe car la clef de cette réussite n'est autre que le désir.

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

Le mot "jamais" représente un long bail. Le directeur de l'Opéra de Vienne connaissait bien la technique du chant mais il ignorait le pouvoir du désir obsessionnel. S'il avait connu cette puissance, il n'aurait pas commis l'erreur de condamner un génie sans lui donner sa chance.

Il y a quelques années de cela, un de mes associés tomba malade. Comme son état empirait sans cesse, il fut rapidement transporté à l'hôpital pour y être opéré. Sur place, le médecin me prévint qu'il avait très peu de chances de guérir, voire pas du tout.

Mais cela, c'était l'opinion du médecin et non celle du patient. Juste avant d'être conduit en salle d'opération, celui-ci me chuchota faiblement : « Ne vous en faites pas, chef, je serai sorti d'ici dans quelques jours. »

L'infirmière me regarda avec pitié... mais pourtant, quelques jours plus tard, le patient s'en sortit effectivement indemne.

Après son rétablissement, son chirurgien déclara : « Ce qui l'a sauvé, c'est son désir de vivre. Il a survécu parce qu'il a refusé de mourir. »

Je crois au pouvoir du désir conjugué avec la foi parce que je l'ai vu élever des gens connaissant des débuts difficiles jusqu'à une situation de pouvoir et de santé. Je l'ai vu détourner des victimes de la tombe ; je l'ai vu encourager un nouvel essai après des centaines de défaites ; je l'ai vu donner à mon propre fils une vie heureuse et pleine de succès malgré son handicap initial.

Alors comment dompter et utiliser à nos fins le pouvoir du désir ? Ce chapitre et les suivants répondent à cette question.

Toute réalisation, quels que soient sa nature et son but, doit naître de l'intensité d'un désir ardent pour quelque chose de bien défini.

Par un étrange et puissant processus de chimie mentale que la Nature ne nous a jamais dévoilé, nous constatons qu'un désir ardent rend possible l'impossible, et qu'il abolit l'idée même de l'échec.

## CHAPITRE 2

### LA FOI VISUALISATION ET CROYANCE DANS L'ACCOMPLISSEMENT DU DÉSIR

#### **La deuxième étape vers la richesse**

La foi est le chimiste en chef de notre esprit. Lorsque la foi accompagne la pensée, l'esprit subconscient capte immédiatement les vibrations qui résultent de ce mariage et les transforme en un équivalent spirituel qui agit comme une prière sur l'Intelligence Infinie.

Les émotions qui relèvent de la foi, de l'amour et du sexe sont les plus puissantes des émotions positives. Quand les trois sont mélangées, ils influencent intensément le processus du subconscient qui amène la réponse concrète.

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

#### ***Comment on développe la foi***

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

Prenez en exemple votre propre cas : pourquoi lisez-vous ce livre ? Parce que vous voulez savoir comment transformer votre intangible désir en son équivalent physique, c'est-à-dire en argent.

En suivant les instructions qui vous sont données dans les chapitres sur l'autosuggestion (chapitre 3) et le subconscient (chapitre 11), ainsi que celles qui sont résumées dans celui-ci, vous pourrez convaincre votre subconscient que vous croyez à la

réalisation de ce que vous demandez, et il agira sur cette croyance en vous accordant sa réalisation sous la forme de plans précis pour vous procurer ce que vous désirez.

La méthode par laquelle on développe la foi là où elle n'existe pas encore est extrêmement difficile à décrire ; en fait, presque aussi difficile qu'il serait de décrire la couleur rouge à une personne aveugle qui n'a jamais vu de couleurs et n'a rien pour faire la comparaison avec ce que vous décrivez.

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

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

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

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

Considérez encore la remarque suivante : Toutes les pensées qui ont été ressenties et pétries de foi se transforment d'elles-mêmes en leur équivalent physique.

Les émotions animent les pensées et nous poussent à l'action. La foi, l'amour et le sexe donnent à la pensée une grande puissance.

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

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

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

Le subconscient est l'endroit approprié où vous pourrez suggérer que vous pouvez transformer, grâce à lui, tous vos désirs en leurs équivalents physiques ou monétaires, en croyant fermement que la transformation aura vraiment lieu.

Votre foi est l'élément qui détermine l'intensité de l'action de votre subconscient. Rien ne vous empêche de l'abuser en lui donnant des instructions par l'autosuggestion, comme je l'ai fait avec le subconscient de mon fils.

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

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

Mais il n'est pas facile de croire profondément à un ordre que l'on donne à son subconscient. La foi ne s'acquiert pas en lisant des instructions. Il y faut une certaine expérience et une certaine pratique.

Vous pourrez développer votre foi en suggérant volontairement à votre subconscient... que vous avez la foi.

Puis, votre subconscient influencera même la nature. Si vous comprenez cette vérité, vous saurez pourquoi il est essentiel que vous privilégiez vos émotions positives pour qu'elles dominent votre pensée et en chassent vos idées négatives.



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

La foi est un état d'esprit qui se crée par l'autosuggestion.

De tout temps, les religions ont exhorté l'homme à avoir la foi, mais ils n'ont jamais enseigné comment l'acquérir. Ils n'ont jamais expliqué que la foi est un état d'esprit qui peut être acquis par l'autosuggestion.

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

Rappelez-vous que la foi est l'éternel élixir qui donne à la pensée la vie, la puissance et l'impulsion créatrice !

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

La foi est le premier pas vers la richesse.

La foi est la base de tous les "miracles" et de tous les mystères qui ne peuvent être expliqués par la science.

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

La foi est l'élément, le "produit chimique", qui, dans la prière, permet de communiquer en direct avec l'Intelligence Infinie.

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

La foi est le seul moyen qui permet aux hommes de capter la force cosmique de l'Intelligence Infinie et de l'utiliser.

Chacun des énoncés ci-dessus peut être prouvé et la preuve est simple et facile à démontrer. Elle s'explique par le principe de l'autosuggestion.

Qu'est-ce que l'autosuggestion et quel est son pouvoir ? Il est bien connu que l'on finit par croire ce que l'on s'est répété maintes fois... même si c'est faux. Celui qui se répète un

mensonge à plusieurs reprises finit par en faire une vérité personnelle.

Les pensées dominantes d'un homme le différencient d'un autre et font de lui ce qu'il est. Lorsqu'elles sont pétries d'émotions, elles constituent des forces motivantes qui induisent les faits et gestes de l'homme.

La vérité est que les pensées qui sont accompagnées d'un puissant sentiment émotionnel constituent une force magnétique qui attire des pensées similaires ou relatives.

Ces pensées "magnétisées" avec émotion peuvent être comparées à des graines qui, une fois plantées dans un sol fertile, germent, grandissent et se multiplient à de nombreuses reprises jusqu'à ce qu'elles deviennent des millions de graines identiques aux premières !

L'univers est une grande masse cosmique de forces éternelles faites de vibrations. Il se compose de vibrations destructrices et de vibrations constructrices. Il existe partout, à tout moment des vibrations de crainte, de pauvreté, de maladie, d'échec et de misère ; mais aussi des vibrations de prospérité, de santé, de succès et de bonheur.

L'esprit humain attire constamment des vibrations qui s'accordent avec ses pensées dominantes.

Toute pensée, toute idée, tout plan ou but qui occupe notre esprit attire, à travers les vibrations de l'atmosphère, une armée de pensées qui se développent jusqu'à ce qu'elles deviennent les pensées dominantes qui font agir l'individu.

Voyons maintenant comment planter dans notre esprit la graine originelle d'une idée, d'un plan ou d'un but. C'est très simple : toute idée, tout plan ou but peut être placé dans l'esprit par la répétition de la pensée.

C'est pourquoi, il vous est recommandé d'écrire sur papier votre but principal bien défini, de l'apprendre par cœur et de le répéter à haute voix tous les jours, jusqu'à ce que votre subconscient en ait capté les vibrations.

Nous sommes ce que nous sommes en raison des vibrations de la pensée que nous créons et enregistrons à travers les stimuli de notre environnement quotidien. Prenez la résolution de ne vous laisser influencer en rien et de bâtir votre propre vie comme vous l'avez décidé.

En faisant l'inventaire de vos possibilités et de vos qualités, vous découvrirez peut-être votre point faible. Vous manquez peut-être confiance en vous. Vous pouvez surmonter ce handicap et transformer votre timidité en courage par l'autosuggestion. L'application de ce principe peut être faite par la répétition intensive de simples pensées positives écrites et apprises par cœur.

### ***La formule de la confiance en soi***

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

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

– Troisièmement. Je sais que, grâce aux principes de l'auto-suggestion, n'importe quel désir que je garderai constamment dans mon esprit se manifestera d'abord par des signes extérieurs avant d'atteindre enfin le but fixé. C'est pour cela que je consacrerai dix minutes par jour à développer la confiance en moi.

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

– Cinquièmement. Je réalise parfaitement qu'une richesse ou qu'une situation ne peuvent durer longtemps que si elles sont construites sur la vérité et la justice. Donc, je n'engagerai aucune transaction qui, ne bénéficiant qu'à moi-même, lèserait une ou

plusieurs personnes. Je réussirai en attirant les forces dont j'ai besoin et la coopération des autres. Je suis toujours le premier à rendre service et je donnerai aux autres l'envie de m'aider. Je chasserai la haine, l'envie, la jalousie, l'égoïsme et tout cynisme et je développerai en moi l'amour de l'humanité parce que je sais qu'une attitude négative envers les autres ne pourra jamais m'apporter le succès. Ils croiront en moi parce que je montrerai que je crois en eux et en moi-même.

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

Derrière cette formule, on trouve une loi de la Nature que personne n'a jamais pu expliquer. Elle a dérouté les scientifiques de toutes les époques. Les psychologues l'ont tout simplement appelée "autosuggestion", mais son nom importe peu. Ce qui est important, c'est que, si elle est utilisée dans un but constructif, elle mène à la gloire et à la réussite de l'humanité, tandis qu'utilisée dans un but négatif, elle détruit.

Nous pouvons donc en déduire que ceux qui abandonnent à la suite d'une défaite et finissent leurs vies dans la pauvreté, la misère et la détresse, ont appliqué le principe de l'autosuggestion dans un état d'esprit négatif. Pourquoi ?

Parce que toutes les pensées ont tendance à se transformer d'elles-mêmes en leur équivalent physique.

Le subconscient ne fait pas la différence entre les pensées constructives et les pensées destructives. Il fonctionne avec les matériaux qu'on lui donne et transforme aussi bien une pensée de peur qu'une autre de courage ou de foi.

Il existe beaucoup de cas de "suicide par l'autosuggestion". Un homme pourrait se suicider en plantant dans sa pensée une suggestion négative. Cela est aussi efficace que les autres moyens.

Joseph Grant, un employé de banque, emprunta à la banque une grosse somme d'argent sans l'accord des directeurs et il perdit l'argent au jeu.

Un jour, un des responsables vérifia les comptes. Grant partit et prit une chambre dans un hôtel local. Lorsqu'on le trouva trois jours plus tard, dans un lit, il était en train de pleurer et de répéter à plusieurs reprises ces mots : « Mon Dieu, ceci me tuera ! Je ne peux pas supporter le déshonneur. » Peu de temps après, il mourut. Les médecins ont conclu qu'il s'agissait d'un suicide mental.

L'autosuggestion peut être comparée à l'électricité qui est une arme à double tranchant : elle fait tourner les roues de l'industrie et rend des services utiles mais elle pourrait aussi provoquer la mort.

L'autosuggestion peut nous apporter la paix et la prospérité si elle est utilisée de manière constructive, mais elle peut également nous conduire à la misère, à l'échec et à la mort si nous ne savons pas vraiment comment elle fonctionne.

Si votre pensée est remplie de crainte, de doute et de maigre confiance en votre capacité à saisir et à utiliser les forces de l'Intelligence Infinie, la loi de l'autosuggestion s'emparera de ces sentiments qui seront traduits par le subconscient en leur équivalent physique. Cela est aussi vrai que deux et deux font quatre !

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

Voici comment un poète décrit cette loi de l'autosuggestion :

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

*Les batailles de la vie,  
Ce ne sont pas toujours les plus forts  
ni les plus rapides qui la gagnent,  
Mais tôt ou tard, celui qui remporte la victoire  
Est celui qui pense qu'il en est capable.*

A cette lecture, vous comprendrez la signification profonde que le poète avait à l'esprit.

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

Abraham Lincoln rata tout ce qu'il entreprit jusqu'à l'âge de quarante ans. Puis il fit les frais d'une certaine expérience qui éveilla en lui son génie et donna au monde l'un de ses grands hommes. Cette expérience tissée de chagrin et d'amour, il la dut à Anne Rutledge, la seule femme qu'il aima vraiment.

Il est bien connu que le sentiment d'amour crée un état d'esprit très proche de celui qu'engendre la foi, car l'amour lui aussi peut transformer la pensée en son équivalent physique.

Lorsqu'il étudia les réussites extraordinaires de centaines d'individus, l'auteur découvrit que l'amour y jouait presque toujours un rôle primordial.

S'il vous faut une preuve du pouvoir de la foi, étudiez les accomplissements des hommes et des femmes qui l'ont utilisée, dont Jésus de Nazareth. Le christianisme est la plus grande force qui influence l'esprit des hommes. La base du christianisme est la foi, bien que beaucoup de gens ne l'aient pas compris ou aient faussé le sens de cette grande force.

Les actes du Christ, que l'on a qualifiés de miracles, n'étaient rien d'autre que des phénomènes qui se produisaient grâce à un certain état d'esprit connu sous le nom de foi ! Des professeurs de religion et beaucoup de gens pensent qu'ils sont chrétiens et pourtant ils ne comprennent même pas le sens de la foi et ils n'en ont pas.

Un autre exemple donné par un homme connu de tous, Mahatma Gandhi de l'Inde, nous démontre la puissance de la foi. Ce fut l'homme le plus puissant de son époque et pourtant il ne possédait aucun des attributs habituels du pouvoir tels que l'argent, un bateau, des soldats ou un matériel de guerre. Gandhi n'avait pas de fortune, pas de maison, il ne possédait même pas un costume, mais il était puissant.

Comment était-ce possible ?

Il avait compris le principe de la foi et il avait la capacité de transplanter sa foi dans les pensées de deux cent millions de personnes.

Gandhi réussit à unir deux cent millions d'âmes pour n'en faire plus qu'une. Seule la foi peut réussir un pareil exploit.

Parce que la foi et la coopération sont indispensables au commerce et à l'industrie, il serait à la fois intéressant et fructueux d'analyser la méthode qu'utilisent les industriels et les hommes d'affaires, qui consiste à donner avant d'essayer de gagner. L'événement que nous relatons remonte à l'année 1900 où se créa la United Steel Corporation.

Vous êtes peut-être de ceux qui se demandent comment transformer des idées en grosses fortunes. L'histoire de cette compagnie vous l'apprendra.

1 – La United Steel Corporation fut d'abord créée en imagination dans l'esprit de Charles M. Schwab, sous forme d'idée.

2 – Il mêla une grande foi à son idée.

3 – Il élaborait un plan pour transformer son idée en son équivalent physique et financier.

4 – Il mit en action son plan avec son discours célèbre à l'University Club.

5 – Il suivit son plan avec persévérance et resta ferme dans sa décision, jusqu'à ce que ce qu'il avait imaginé se réalise.

6 – Il eut en lui à chaque instant le désir ardent de réussir.

Si vous doutez du fait que vous aussi, vous pouvez réfléchir et réussir, voici la preuve de l'incroyable puissance d'une idée.

L'étonnant témoignage qui suit nous a été rapporté par John Lowell dans le *New York World Telegram*, et il nous a aimablement autorisés à le reproduire.

***Un joli discours de fin de banquet  
valant un milliard de dollars***

« Lorsque le soir du 12 septembre 1900, quatre-vingts des plus grands financiers de la nation se réunirent dans la salle des banquets du Club de l'université de la cinquième avenue pour y fêter un homme de trente-huit ans originaire de l'Ouest, aucun d'eux ne pressentait qu'il allait être le témoin de l'épisode le plus significatif de l'histoire industrielle de l'Amérique.

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

« Les deux hôtes et leurs distingués invités absorbèrent presque en silence leurs sept ou huit plats habituels. Peu nombreux étaient les banquiers et les courtiers qui avaient déjà rencontré Schwab et aucun d'eux ne le connaissait bien. Cependant, avant la fin de la soirée, tous, y compris Morgan, le détenteur de la plus grosse fortune, allaient se réveiller et un bébé d'un milliard de dollars, l'United States Steel Corporation, allait être conçu.

« C'est dommage, pour l'histoire, qu'aucun compte-rendu du discours de Schwab ne soit parvenu jusqu'à nous. Mais il prononça certainement une tirade à sa façon, farcie de fautes de syntaxe (elles ne l'embarrassaient guère), d'épigrammes et surtout d'esprit. Sa force galvanisante agit sur les invités dont la fortune globale a été estimée à cinq milliards de dollars. À la fin du discours de quatre-vingt-dix minutes, l'assistance était encore sous le charme. Morgan entraîna Schwab à l'écart et, inconfortablement assis dans l'embrasure d'une fenêtre, ils discutèrent tous deux pendant encore plus d'une heure.

« La personnalité de Schwab s'imposait, mais plus captivant encore fut le programme détaillé et clair qu'il proposa pour le développement d'un trust de l'acier. Beaucoup d'autres personnes



s'étaient efforcées d'intéresser Morgan à un trust semblable, mais aucune n'y avait jamais réussi.

« Le magnétisme de la finance qui, il y a une génération, attira des milliers de petites compagnies, commençait à agir dans le domaine de l'acier, en partie, grâce aux expédients de ce jovial pirate des affaires qu'était John Gates, qui avait créé la société américaine Steel and Wire et avec Morgan, la société Federal Steel.

« Mais à côté du gigantesque trust d'Andrew Carnegie géré par cinquante-trois associés, les autres affaires paraissent médiocres. Même en se coalisant, elles n'auraient pu contrer celle de Carnegie. Et Morgan le savait. Le vieil écossais excentrique le savait aussi. Des hauteurs splendides de son château, il avait vu d'abord avec amusement, puis avec colère les petites compagnies de Morgan essayer d'empiéter sur son domaine.

« Lorsque les tentatives devinrent plus audacieuses, la moutarde lui monta au nez et, en guise de représailles, il décida que pour chaque aciérie appartenant à ses rivaux, il en construirait deux. Avec Schwab comme lieutenant, il projetait d'acculer ses ennemis au pied du mur.

« Dans le discours de Charles M. Schwab, Morgan vit la solution de ses problèmes et la vaste entreprise Carnegie passer sous sa tutelle, car un trust sans Carnegie, le géant, ne serait pas un trust, ce serait une tarte aux pommes sans pommes !

« Charles Schwab parla de l'avenir de l'acier, d'une réorganisation plus efficace, de spécialisation, de la fermeture des aciéries peu rentables pour concentrer tous les efforts sur celles qui étaient florissantes, d'économie sur l'acheminement du minerai, d'économie dans les départements administratifs et sur les frais généraux, et de mainmise sur les marchés étrangers.

« Mieux encore, il révéla aux financiers abasourdis leurs erreurs : ils avaient voulu créer, s'il avait bien compris, des monopoles, hausser les prix et s'offrir de gros dividendes.

« Il condamna le système avec sa franchise habituelle. Il leur dit que c'était peu politique de limiter le marché au lieu de l'élargir en fonction des besoins de la région. En baissant les prix, on

créerait un marché susceptible de progresser et on trouverait de nouveaux débouchés mondiaux.

« Le dîner prit fin. Morgan rentra chez lui pour réfléchir aux suggestions de Schwab. Celui-ci retourna à Pittsburgh diriger l'affaire d'acier de Carnegie pendant que les autres reprenaient leurs occupations en attendant les événements qui ne tardèrent guère. Il fallut une semaine à Morgan pour donner raison à Schwab qu'il convoqua. Schwab hésita. M. Carnegie, pensait-il, pourrait ne pas apprécier que le président de son affaire eût flirté avec l'empereur de Wall Street, une rue qu'il s'était juré de ne plus jamais emprunter.

« John Gates, l'intermédiaire, suggéra une entrevue à l'hôtel Bellevue de Philadelphie, les deux hommes pouvant s'y trouver en même temps "par hasard". Cependant, lorsque Schwab arriva, Morgan était malade et n'avait pu quitter New York. Sur sa pressante invitation, Schwab s'y rendit.

« Certains historiens de l'économie américaine ont à tort prétendu que toute l'affaire avait été montée par Andrew Carnegie, que le dîner en l'honneur de Schwab, le fameux discours, l'entretien entre Schwab et le roi de l'argent, tout avait été arrangé. Lorsque Schwab fut mandaté pour entreprendre les négociations, il ignorait absolument si le "petit patron", comme on surnommait Carnegie, prêterait l'oreille à une offre de vente émanant d'hommes qu'il n'aimait pas.

« De sa main, Schwab couvrit six pages de chiffres représentant les mérites et la valeur physique et financière de toutes les compagnies minières qu'il considérait importantes.

« Quatre hommes étudièrent ces chiffres toute une nuit : Morgan, qui croyait fermement au droit divin de l'argent ; son associé, l'aristocrate Robert Bacon, un savant et un gentleman ; John W. Gates, un joueur dont Morgan ne faisait pas plus cas que d'un outil ; et Schwab, mieux renseigné que tout autre sur la fabrication et la vente de l'acier.

« Au cours de la conférence, les chiffres ne furent jamais remis en question. Dans la combinaison, ne devaient entrer que les compagnies soigneusement sélectionnées.

« À l'aube, Morgan attaqua le dernier point : « Persuadez-vous Carnegie de vendre ? » « Je peux toujours essayer », répondit Schwab. « Si vous y arrivez, je suis votre homme », dit Morgan.

« Carnegie voudrait-il vendre ? Si oui, combien demanderait-il ? Schwab penchait pour trois cent vingt millions de dollars. Exigerait-il d'être payé en titres, en actions, en obligations ? Ou en espèces ? Mais qui pourrait payer en espèces un tiers de milliard de dollars ?

« Le mois suivant, Carnegie et Schwab se retrouvèrent pour une partie de golf dans la lande givrée de Westchester, mais ils ne parlèrent affaires que le soir, confortablement installés dans la villa de Carnegie. Avec son éloquence coutumière, Schwab fit miroiter un avenir des plus tentants et les innombrables millions qui permettraient au vieil homme de satisfaire tous ses caprices.

« Carnegie capitula, écrivit un chiffre sur un morceau de papier et le tendit à son interlocuteur en précisant : « Voici mon prix ».

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

« Plus tard, sur le pont d'un transatlantique, l'Écossais dit tristement à Morgan: « Je regrette de ne pas vous avoir demandé cent millions de dollars de plus. » « Si vous les aviez exigés, vous les auriez eus », rétorqua joyeusement Morgan. La nouvelle fit du bruit.

« Un correspondant anglais câbla qu'à l'étranger le monde de l'acier était "épouvanté" par la gigantesque combinaison. Le président de Yale, Hadley, déclara que si les trusts n'étaient pas réglementés, le pays pouvait s'attendre à voir, dans les vingt-cinq prochaines années, un empereur trôner à Washington.

« Le jeune Schwab – n'oublions pas qu'il n'avait que trente-huit ans – fut nommé président de la nouvelle société et demeura en fonction jusqu'en 1930. »

L'exemple que vous venez de lire illustre parfaitement la méthode qu'utilise le désir pour se concrétiser.

Une organisation géante fut créée par l'esprit d'un seul homme. Le plan voulait que l'organisation fût alimentée par les aciéries qui lui donneraient ainsi sa stabilité financière. Ce plan était conçu par un seul homme. Sa foi, son désir, son imagination, son obstination ont été les éléments qui créèrent la United States Steel Corporation.

Des sondages révélèrent que la valeur des aciéries et de l'équipement mécanique acquis par l'organisation légalement reconnue augmenta de six cents millions de dollars par le seul fait que celle-ci était gérée par une administration centrale. En d'autres termes, l'idée de Charles M. Schwab, portée par la foi qu'il communiqua à Morgan et aux autres, rapporta approximativement six cents millions de dollars.

Ce qui, pour une seule idée, n'est pas si mal !

L'United States Steel Corporation prospéra et devint l'une des entreprises les plus puissantes d'Amérique.

La richesse commence par une pensée.

L'ampleur et la limite en sont fixées par la personne qui a engendré la pensée. Rappelez-vous que la pauvreté et la richesse sont toutes deux filles de la pensée.

## **CHAPITRE 3**

### **L'AUTOSUGGESTION LE MOYEN D'INFLUENCER LE SUBCONSCIENT**

#### **La troisième étape vers la richesse**

On appelle autosuggestion toute suggestion que l'on s'adresse à soi-même et qui, par l'intermédiaire des cinq sens, atteint notre cerveau. Elle fait communiquer le conscient et l'inconscient.

Chargée de nos pensées dominantes (pensées positives ou négatives), l'autosuggestion touche volontairement le subconscient et l'influence pour qu'il agisse en accord avec celles-ci. La nature a donné à l'homme le pouvoir de contrôler par ses cinq sens tout ce qui touche le subconscient, mais l'homme ne se rend pas toujours compte qu'il peut exercer ce contrôle. Dans la majorité des cas, il ne l'exerce pas, ce qui explique pourquoi tant de gens restent pauvres toute leur vie.

Rappelez-vous que le subconscient est pareil à un jardin fertile où les mauvaises herbes poussent à foison si l'on néglige d'y ensemer quoi que ce soit.

Par l'autosuggestion, un individu peut nourrir son subconscient de pensées constructives ou au contraire, permettre à des pensées destructives de s'épanouir dans le riche jardin de son esprit.

La dernière des six instructions qui figurent au chapitre 1 sur le désir du bien-être financier vous incite à lire à haute voix, deux fois par jour, l'expression écrite de ce désir et à imaginer que vous êtes déjà en possession de votre richesse. En suivant ces instructions, vous communiquerez directement à votre subconscient l'objet de votre désir et la foi qui l'anime. En renouvelant régulièrement ce processus, vous établirez une routine qui favorisera la concrétisation de votre désir.

Mais sachez qu'il ne suffit pas de lire à haute voix le texte ; semblable exercice demeurerait lettre morte. Il faut à la fois lire et ressentir. Votre subconscient ne peut agir que s'il est animé par des pensées empreintes d'émotion.

Cette condition est de toute première importance et justifie nos nombreuses redites. De plus, vous devez absolument croire à ce que vous dites.

La première fois que vous le tenterez, il n'est pas sûr que vous contrôlerez et dirigerez parfaitement vos émotions. Ne vous découragez pas car c'est avec la persévérance que vous acquerez cette habileté. Vous ne pourrez de toute façon réussir à influencer votre subconscient qu'en passant par là et vous seul aurez à décider si le but que vous poursuivez vaut le prix que vous devrez payer.

Si vous savez vous concentrer sur un désir jusqu'à ce qu'il devienne une ardente obsession, il est probable que vous saurez utiliser l'autosuggestion. La concentration vous sera très utile lorsque vous appliquerez les règles du deuxième chapitre sur la foi.

Voici quelques éclaircissements à cet égard. Lorsque vous aurez fixé le montant exact de la somme dont vous avez besoin, concentrez-vous sur elle, les yeux fermés. Voyez vraiment ce que matériellement elle représente et observez les instructions du chapitre qui traite de la foi en vous sentant déjà en possession de votre bien.

Le subconscient, et c'est là un fait des plus significatifs, accepte tout ordre qui lui est donné, mais il faut le lui répéter souvent. Influencez-le. Faites-lui croire, parce que vous y croyez consciemment, qu'il est de son devoir de dresser les plans d'une action qui vous permettra, le plus tôt possible, d'entrer en possession de votre bien.

Ne vous attendez pas à recevoir le message du subconscient tel un plan précis qu'il vous appartiendra de réaliser, mais gardez l'esprit alerte sans crainte ou doute sous-jacent. Restez éveillé et satisfait comme si vous étiez déjà en possession de votre bien.

Le plan du subconscient vous atteindra probablement sous forme d'inspiration. Sachez la reconnaître, emparez-vous-en et appliquez-la immédiatement. Lorsque vous décidez de réaliser une idée, celle d'influencer votre subconscient par autosuggestion ou celle que vous inspire votre subconscient, n'attendez pas et, dans une certaine mesure, soustrayez-la au raisonnement systématique.

Alors que, les yeux fermés, vous visualisez l'argent que vous désirez, imaginez que, dans le même temps, vous rendez service à autrui et qu'il ne s'agit pas de simple acquisition ou avantage personnel, mais d'échange.

Ceci est de toute première importance.

Le fait que vous lisiez ce livre prouve que vous désirez vraiment connaître les secrets de la réussite. Pour obtenir des résultats satisfaisants, vous devez suivre à la lettre toutes les instructions décrites dans ce livre et croire profondément que votre désir se concrétisera.

### ***Résumé des instructions***

Les instructions qui vous ont été données au second chapitre vont maintenant être résumées et amalgamées aux principes qui font l'objet de ce chapitre-ci :

1 – Le soir dans votre lit ou retiré dans un endroit tranquille où vous ne serez ni distrait ni dérangé, fermez les yeux et répétez à haute voix (de façon à entendre vos propres mots) la déclaration que vous avez écrite et qui fixe le montant de la somme que vous désirez acquérir, le délai que vous vous donnerez en échange. En même temps, imaginez-vous déjà en possession de l'argent.

Par exemple, vous décidez que dans cinq ans, le 1<sup>er</sup> janvier 20..., vous aurez en votre possession cinquante mille dollars et, qu'en échange, vous avez l'intention de travailler comme vendeur.

Votre déclaration écrite pourrait être celle-ci : « Le 1<sup>er</sup> janvier 20..., j'aurai en ma possession cinquante mille dollars accumulés en cinq ans. En échange, je ferai tout mon possible pour rendre de bons services chez... comme vendeur. (Décrivez exactement le service que vous allez rendre ou la marchandise que vous vendrez.)

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

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

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

Souvenez-vous que vous appliquez ainsi le principe de l'auto-suggestion dans le but de donner des ordres à votre subconscient. Rappelez-vous aussi que celui-ci n'agira que si vos instructions sont empreintes d'émotion.

La foi est la plus forte et la plus productive des émotions.

Suivez les instructions données dans le chapitre sur la foi. Peut-être au début trouverez-vous ces instructions abstraites ou difficiles à suivre. Suivez-les quand même, ne vous laissez pas troubler. Le temps viendra où, si vous faites ce que l'on vous a conseillé de faire, en esprit et en actes, la puissance sera à votre portée. Les idées nouvelles entraînent toujours un certain scepticisme, mais si vous suivez nos instructions, votre scepticisme cédera vite la place à une foi absolue.

De nombreux philosophes ont constaté que l'homme est le maître de son destin terrestre mais la plupart n'ont pas pu nous dire pourquoi il en est ainsi. L'homme peut devenir maître de lui-même et de tout ce qui l'entoure parce qu'il possède le pouvoir d'influencer son propre subconscient.

Les instructions décrites dans ce chapitre doivent être bien comprises et appliquées avec persévérance si vous voulez transformer votre désir en son équivalent physique. La concrétisation du désir nécessite l'autosuggestion ; elle est l'agent par lequel on peut atteindre et influencer le subconscient. Ne la confondez pas avec les simples outils qui permettent son application et demeurez conscient du rôle qu'elle joue dans la méthode d'enrichissement que préconise ce livre.

Appliquez ces instructions comme si vous étiez un enfant.

Après avoir terminé la lecture de cet ouvrage, reprenez l'étude de ce chapitre. Relisez-le à haute voix tous les soirs jusqu'à ce que



vous soyez pleinement convaincu de l'importance de l'auto-suggestion et de son pouvoir créateur à votre égard.

Suivez toutes ces instructions à la lettre et vous comprendrez et maîtriserez parfaitement les principes du succès.

Et refusez de transiger avec les circonstances.

## **CHAPITRE 4**

### **LA SPÉCIALISATION EXPÉRIENCE PERSONNELLE ET OBSERVATIONS**

#### **La quatrième étape vers la richesse**

Il y a deux sortes de culture : la culture générale et la spécialisation. La culture générale, qu'elle soit vaste ou non, est de peu d'utilité dans la course à l'argent. Les universités enseignent toutes les disciplines connues mais vous remarquerez que la plupart des professeurs ont peu d'argent. C'est parce que leur but est de transmettre des connaissances et non la matière de les utiliser.

L'instruction n'attire l'argent que si elle est intelligemment dirigée dans ce sens au moyen de plans d'action simples à mettre en pratique. Des millions de gens ne l'ont pas compris. Pour eux, l'instruction est la porte du pouvoir mais en réalité, il n'en est rien ! Elle peut être une force, en effet, mais à condition d'être organisée selon des plans d'action précis et d'être dirigée vers un but défini.

Le point faible de tout système éducatif réside peut-être dans l'impossibilité des écoles d'apprendre à leurs élèves l'organisation et l'utilisation du savoir. C'est une erreur de croire qu'Henry Ford, parce qu'il reçut une formation scolaire limitée, ne fut pas un homme instruit.

Être instruit ne veut pas forcément dire posséder une vaste culture. Un homme instruit est celui qui a développé ses facultés intellectuelles de telle sorte qu'il peut, sans violer les droits d'autrui, obtenir ce qu'il veut.

Pendant la première guerre mondiale, Henry Ford fut traité de "pacifiste ignorant" par un journal de Chicago qu'il attaqua en diffamation.

L'affaire passa en jugement et les avocats du journal essayèrent donc de prouver qu'il était un esprit inculte ; aussi, pour le mettre en difficulté, ils lui posèrent de nombreuses questions sur des

sujets variés et inattendus, telles que : « Qui était Benedict Arnold ? » ou « Combien de soldats les Anglais envoyèrent-ils en Amérique pour mater la rébellion de 1776 ? ».

Ford répliqua : « Je ne connais pas le nombre des soldats anglais qui vinrent en corps expéditionnaire, mais j'ai entendu dire qu'ils étaient plus nombreux que ceux qui retournèrent chez eux. »

Finalement, excédé par ces questions, il lança à la partie adverse :

« Permettez-moi de vous rappeler que j'ai dans mon bureau une rangée de boutons électriques. Il me suffit d'appuyer sur l'un d'eux pour appeler un homme capable de répondre à n'importe quelle question relative à l'affaire dont je m'occupe personnellement et à laquelle je consacre tous mes efforts. Maintenant, voulez-vous être assez aimables pour m'expliquer pourquoi, dans le seul but de répondre à vos questions, je devrais avoir la cervelle farcie de culture générale alors que je suis entouré de collaborateurs qui suppléent à toute lacune ou défaillance de ma part ? »

La logique de cette riposte désarçonna l'avocat et le public qui était dans la salle. Tout le monde reconnut que le propos de Ford était celui d'un homme instruit. L'homme qui sait où trouver les connaissances dont il a besoin et comment les utiliser selon des plans d'action, celui-là est un homme instruit.

Grâce à son propre groupe de cerveaux collectif, Henry Ford avait à sa disposition les connaissances indispensables pour faire de lui un des hommes les plus riches d'Amérique. Il n'était pas nécessaire qu'il rassemblât toutes ces connaissances dans son propre cerveau.

Avant de pouvoir transformer votre désir en son équivalent monétaire, il faut d'abord que vous vous spécialisiez dans un domaine précis. La connaissance du service, des marchandises ou de la profession que vous avez l'intention d'offrir en échange de la fortune, est indispensable. Dans ce cas, utilisez un "groupe d'esprit maître".

L'accumulation de grandes quantités d'argent exige une connaissance spécialisée qui ne doit pas nécessairement être monopolisée par celui qui désire faire fortune. Le paragraphe qui

précède devrait encourager ceux qui ne possèdent pas ces connaissances. Beaucoup de gens traînent toute leur vie un complexe d'infériorité dû à leur manque d'instruction. Or, celui qui est capable d'organiser et de diriger un "Cerveau Collectif" réunissant les connaissances nécessaires à l'accumulation des richesses, est aussi instruit que n'importe quel membre de ce groupe.

L'accumulation de grandes fortunes fait appel au pouvoir, et le pouvoir est acquis par le biais très organisé et intelligemment dirigé des connaissances spécialisées, mais ces connaissances ne doivent pas forcément être totalement en possession de la personne qui accumule la fortune.

Si vous souffrez d'un complexe d'infériorité, rappelez-vous que Thomas A. Edison ne fréquenta l'école que pendant trois mois, pourtant il ne manquait pas d'instruction et il ne mourut pas dans la misère ; et que Henry Ford ne fut écolier que six ans, ce qui ne l'empêcha pas de réussir parfaitement sur le plan financier.

### ***Comment augmenter ses connaissances***

Choisissez d'abord une spécialisation et décidez de ce que vous allez en faire. En principe, le but qui vous tient à cœur, celui vers lequel tendent tous vos efforts, la déterminera sans erreur possible.

Cette question résolue, cherchez les sources de cette spécialisation. Voici les plus importantes :

- 1 – Votre instruction et votre propre expérience.
- 2 – L'instruction et l'expérience des autres membres du groupe de votre "Cerveau Collectif".
- 3 – Les collèges et les universités.
- 4 – Les bibliothèques municipales (livres et revues dans lesquels nous pouvons trouver un condensé du savoir de notre civilisation).
- 5 – Des cours spéciaux (cours du soir et cours par correspondance).

Lorsque de nouvelles connaissances sont acquises, il faut les ordonner et les utiliser dans un but précis, selon des plans faciles à suivre. Les connaissances n'ont de valeur que si elles sont utilisées à bon escient.

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

Les hommes qui réussissent, et cela dans toutes les sphères d'activités, ne cessent jamais d'enrichir leurs connaissances spécialisées.

Ceux qui échouent font souvent l'erreur de croire que le temps d'apprendre se termine avec l'école. En vérité, l'école ne fait qu'essayer de nous apprendre comment nous pouvons acquérir des connaissances pratiques.

### ***On recherche surtout des spécialistes***

À notre époque, la spécialisation est très recherchée, comme l'écrivit Robert P. Moore, ancien directeur du bureau de placement de l'université de Columbia, dans un article :

« Sont surtout recherchés les candidats qui se sont spécialisés dans une branche, les diplômés en sciences économiques qui ont fait de la comptabilité et de la statistique, les ingénieurs, les journalistes, les architectes, les chimistes ainsi que les cadres administratifs et autres hommes d'action. »

Celui qui s'est montré très actif à l'université, qui s'entend avec tout le monde et qui a assumé un travail pendant ses études, possède une longueur d'avance sur l'étudiant strictement académique. Il recevra plusieurs offres selon ses nombreuses qualifications et pourra faire son choix.

Le directeur d'une des plus grandes compagnies industrielles écrivait à M. Moore au sujet des débouchés qui s'offrent aux étudiants nouvellement diplômés : « Ce qui nous intéresse premièrement, c'est de trouver des jeunes qui pourront faire des progrès exceptionnels pour devenir des cadres de première force plus tard. C'est pourquoi, à une formation purement académique, nous préférons l'intelligence et une forte personnalité. »

M. Moore préconisa, pendant les vacances d'été, un apprentissage dans les bureaux, les magasins, les usines et déclara qu'après les deux ou trois premières années d'université, un étudiant devrait être à même de choisir définitivement une carrière et de stopper ses études s'il s'est laissé entraîner, sans but précis, dans une formation académique non spécialisée.

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

Pour acquérir une spécialisation, les cours du soir sont, dans les grandes villes, des moyens d'enseignement sûrs et pratiques. Les cours par correspondance bénéficient d'un gros avantage : ils nous atteignent partout et nous pouvons y travailler tranquillement chez nous, à notre propre rythme.

Généralement, ce qui est obtenu sans effort et sans frais est peu apprécié et même discrédité. Ne serait-ce pas la raison pour laquelle nous ne savons pas profiter pleinement de l'école ? L'autodiscipline postscolaire, qui découle d'un programme spécialisé précis, supplée, dans une certaine mesure, à l'occasion que nous avons négligée lorsque les études ne coûtaient pas un sou.

Les cours par correspondance sont des entreprises commerciales parfaitement organisées. La cotisation est si peu élevée qu'elles sont forcées d'en exiger le paiement immédiat. Contraint de s'exécuter, l'étudiant sera moins tenté d'abandonner le cours prématurément. L'école par correspondance entraîne aux décisions rapides et définitives et donne l'habitude de terminer ce qu'on a commencé. C'est du moins ce que m'a appris mon expérience personnelle.

Je m'étais inscrit à un cours de publicité. Après huit ou dix leçons, je m'en désintéressai, mais l'école continua à m'envoyer les factures, exigeant leur paiement. Je décidai donc, puisque je devais payer l'ensemble des cours (ce à quoi je m'étais engagé), que je ferais tout aussi bien de les suivre et d'en avoir pour mon argent.

Il me sembla à cette époque que le système de paiement était trop bien organisé. Je compris plus tard qu'il faisait partie de l'enseignement : forcé de payer, je repris mes études jusqu'à la fin des cours. Je devais m'en souvenir et bénir la méthode car c'est à elle que je dus mes gains de publiciste.

L'être humain a une particularité étrange : il ne donne de valeur qu'à ce qu'il paie. Les écoles ou les bibliothèques municipales n'impressionnent personne parce qu'elles sont gratuites. C'est la raison pour laquelle la plupart des gens se croient obligés d'acquérir un enseignement complémentaire lorsqu'ils sortent de l'école et commencent à travailler.

Les employeurs apprécient davantage leurs employés s'ils suivent des cours par correspondance, car l'expérience démontre que celui qui est capable de consacrer une partie de ses loisirs à l'étude a en lui l'étoffe d'un chef.

Les gens ont une faiblesse à laquelle on ne peut remédier : c'est le manque d'ambition. Les salariés qui travaillent pendant leurs loisirs demeurent rarement à des postes subalternes. Ils grimpent peu à peu, renversant tous les obstacles jusqu'à ce qu'ils obtiennent l'amitié de ceux qui leur donneront leur chance.

La méthode des cours par correspondance convient spécialement aux employés, qui, après l'école, doivent acquérir des connaissances spécialisées et ne peuvent se permettre de perdre du temps en y retournant.

Stuart Austin Wier apprit seul son métier d'ingénieur des travaux publics et resta sur la brèche jusqu'à ce que la crise limitât ses activités et ne lui permît plus de gagner sa vie. Après inventaire de ses possibilités, il décida de changer de métier et choisit le droit. Il retourna à l'université, y suivit des cours, obtint sa licence et, rapidement, se fit une bonne clientèle.

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

Sachez que cela paie de savoir comment acheter la connaissance ! La personne qui cesse d'étudier simplement parce qu'elle pense qu'elle a terminé ses études, est désespérément condamnée à la médiocrité. Pour atteindre le succès, il faut continuer à acquérir des connaissances.

Prenons un autre exemple. Un vendeur qui travaillait chez un grossiste se trouva brusquement sans emploi. Ayant des notions de comptabilité, il suivit un cours pour augmenter ses connaissances et se mettre au courant des dernières méthodes et des nouvelles machines. Puis il offrit ses services au grossiste chez qui il avait travaillé, ainsi qu'à plus d'une centaine de petits commerçants, pour la tenue de livres en retour d'un salaire mensuel fixe.

L'idée était si bonne qu'il fût bientôt obligé d'utiliser comme bureau une petite camionnette de livraison qu'il équipa de machines à calculer modernes. Il possède aujourd'hui une armada de ces bureaux ambulants où de nombreux employés travaillent pour lui.

Des connaissances spécialisées et son imagination lui ont permis de monter une affaire florissante, unique en son genre. Quelques années après, il paya un impôt sur le revenu dix fois plus élevé que celui du commerçant qui l'avait employé jadis.

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

En voici une autre qui peut rapporter davantage. Elle m'a été suggérée par la conduite de ce vendeur qui n'hésita pas à lâcher son métier pour repartir à zéro.

Lorsqu'il conçut le plan qui devait lui permettre d'échapper au chômage, sa première réflexion fut : « L'idée me plaît, mais comment l'exploiter ? » En d'autres termes, il avait peur de ne pas savoir utiliser, quand il les aurait acquises, ses connaissances en comptabilité. Ce qui l'amena à résoudre un autre problème de la façon suivante : avec l'aide d'une jeune femme dactylographe, il écrivit un ouvrage très intéressant et facile à lire sur les avantages de son nouveau système de comptabilité. Il en fit un album qui présentait si bien le but de sa nouvelle entreprise qu'il reçut bientôt plus d'offres qu'il ne pouvait en satisfaire.



Des milliers de personnes souhaiteraient obtenir les services d'un spécialiste capable de préparer un dossier attrayant pour convaincre d'éventuels employeurs ou clients. La femme qui eut cette idée avait une vive imagination. Elle créa une nouvelle profession pour faciliter la recherche d'emploi des gens qui n'ont à offrir que leurs propres services. Encouragée par un succès immédiat, elle s'attaqua à solutionner le problème de son fils diplômé qui était incapable de se trouver un emploi. Le plan qu'elle imagina et exécuta par la suite mérite d'être mentionné.

Elle fit une monographie d'une cinquantaine de pages qui résumait l'histoire de son fils, insistant sur la qualité de ses études et sur la richesse de ses expériences personnelles, monographie qui rassemblait de plus quantité d'informations qu'il est inutile de rapporter ici. Suivait une description minutieuse de l'emploi qu'il sollicitait et de l'activité qu'il y dépenserait. La préparation de ce travail demanda plus d'une année.

Pendant ce temps, le jeune homme, toujours dirigé par sa mère, fréquentait la bibliothèque municipale en quête d'une documentation sur la manière la plus efficace de faire rémunérer ses services. Il rendit visite aux concurrents de l'employeur qu'il souhaitait et obtint ainsi des renseignements précieux sur leurs méthodes de travail. La monographie achevée, on pouvait y trouver plus d'une demi-douzaine d'excellentes suggestions à l'usage et au bénéfice de l'employeur éventuel.

Pourquoi se donner tant de mal pour trouver une situation ?

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

De plus, et ceci est très important, il n'eut pas à suivre la filière normale. D'emblée, on le gratifia d'une place et d'un traitement de directeur. L'idée de commencer au bas de l'échelle pour s'élever peu à peu semble au premier abord tout à fait logique.

Cependant, trop de personnes n'arrivent jamais à s'élever assez haut pour se faire remarquer et avoir l'opportunité de tenter leur chance. Cela les décourage et tue en elles toute ambition.

Finalement, elles acceptent leur sort et font de leur travail une routine journalière si puissante qu'elles ne peuvent plus s'en affranchir.

Voilà pourquoi il vaut mieux débiter en ayant déjà quelques longueurs d'avance. On prend ainsi l'habitude de regarder autour de soi, d'observer comment font les autres pour obtenir de l'avancement, de guetter l'occasion et de la saisir sans hésitation.

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

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

En tout cas, Halpin termina ses études au moment où la crise réduisait tout le monde au chômage. Aussi, après avoir tâté de la Bourse et du cinéma, il sauta sur la première situation qui lui parut d'avenir : vendre des appareils électriques pour sourds. Il était payé à la commission. N'importe qui pouvait commencer par ce genre de travail, et Halpin le savait, mais il savait aussi que cela suffisait pour lui créer une opportunité.

Il travailla deux ans sans plaisir. Il n'aurait probablement jamais eu d'avancement s'il n'avait voulu vaincre son insatisfaction. Pour ce faire, il visa le poste d'assistant directeur des ventes et l'obtint. Ainsi bien placé pour saisir l'occasion de s'élever davantage, il réalisa un tel chiffre de ventes qu'il ne passa pas inaperçu.

A. M. Andrews, président du conseil d'administration de la Dictograph Products Company, voulut connaître ce champion d'une firme concurrente et à l'issue de leur entrevue, Halpin devenait directeur commercial chez Dictograph Products.

Afin de le mettre à l'épreuve, Andrews partit pour la Floride pendant trois mois, laissant Halpin se débrouiller seul dans ses nouvelles fonctions.

Les mots de Knute Rocke : « Le monde a besoin de vainqueurs et n'a pas le temps pour les vaincus » l'inspirant, Halpin se donna tellement à son travail qu'il fut élu vice-président de la compagnie, situation à laquelle beaucoup d'hommes seraient fiers de prétendre après dix ans de loyaux services. Halpin, lui, l'obtint en six mois.

Je voudrais surtout souligner ici le fait qu'atteindre des postes très élevés ou rester au bas de l'échelle dépend de circonstances que nous pouvons contrôler si nous le désirons et que le succès et l'échec sont tous deux, pour une très large part, les résultats de l'habitude !

Je suis persuadé que l'étroite association de Dan Halpin avec la meilleure équipe de football que l'Amérique n'ait jamais connue a implanté dans son cerveau ce désir de se surpasser qui rendit l'équipe de Notre-Dame célèbre dans le monde entier. La foule adule le héros, elle aime en lui le vainqueur.

Le guide *Plan Personnel de Vente de Services* que cette femme écrivit à l'intention de son fils eut tant de succès que de tous les coins du pays on lui en commanda, surtout les personnes qui désiraient améliorer leur situation.

Cela laisserait-il supposer que sa méthode avait pour but de favoriser les employés aux dépens de leurs employeurs ? Non, bien sûr, car ces derniers sont prêts à payer davantage leurs employés en retour d'une rentabilité accrue. Elle servait donc les intérêts des deux parties, c'est pourquoi la méthode fut aussi populaire que la précédente, destinée à ceux qui cherchaient un emploi.

La réussite de cette personne était due entièrement à une bonne idée. Or, derrière toutes les bonnes idées, se cachent des connaissances spécialisées. Celles-ci sont faciles à acquérir, les écoles qui les dispensent étant multiples. Mais les bonnes idées, elles, ne courent pas les rues. Aussi, celui qui en a à vendre, est-il assuré de faire fortune.

Il n'y a pas de prix fixe pour les bonnes idées, et si vous avez assez d'imagination, la lecture de ce chapitre peut vous aider à en trouver.

Rappelez-vous que l'idée est la chose principale. La spécialisation, vous pouvez la trouver autour de vous.

La seule limitation est celle que l'on se fixe dans son propre esprit.

## CHAPITRE 5

### L'IMAGINATION L'ATELIER DE L'ESPRIT

#### **La cinquième étape vers la richesse**

L'imagination est véritablement l'atelier où s'élaborent tous les plans de l'homme. Le désir est formé, sculpté, alimenté par les facultés imaginatives de l'esprit. On dit que l'homme peut créer tout ce qu'il peut imaginer.

Ainsi, depuis quelques années, il a découvert et maîtrisé plus de forces naturelles que pendant toute l'histoire de l'humanité. Il a conquis le ciel. Il a mesuré la distance qui nous sépare du soleil et déterminé ses composantes. Il voyage plus vite que le son. Il a découvert son imagination mais, loin d'en exploiter toutes les ressources, il s'en sert encore de façon élémentaire.

#### *Il existe deux formes d'imagination*

Je définirai ainsi les deux formes de notre imagination : une est connue sous le nom d'Imagination Synthétique et l'autre en tant qu'Imagination Créative.

1 – L'imagination synthétique. Elle nous permet de présenter en de nouvelles combinaisons les vieux concepts, les vieilles idées et les vieux plans. Elle ne crée rien. Elle s'appuie seulement sur l'expérience, l'instruction et l'observation. C'est à elle que fait appel l'inventeur. Quand elle ne parvient pas à résoudre son problème, il est obligé de recourir à son génie créateur.

2 – L'imagination créatrice. Grâce à elle, l'esprit de l'homme ne connaît pas de limites. Nous lui devons nos inspirations et nos idées neuves. C'est par son intermédiaire que nous communiquons avec l'Intelligence Infinie.

Nous décrirons dans les pages suivantes comment travaille l'imagination créatrice. Elle fonctionne seulement lorsque le conscient travaille très rapidement, par exemple, lorsqu'il est stimulé par l'émotion d'un désir ardent.

Plus cette faculté est utilisée, plus elle reste vive.

Les grands hommes de l'industrie, des affaires, de la finance et des arts sont devenus célèbres parce qu'ils ont mis à contribution leur imagination créatrice. Les deux formes d'imagination se développent à l'usage, comme n'importe quel muscle se développe sous l'effet d'une gymnastique appropriée.

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

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

En premier, occupons-nous de l'imagination synthétique et de son développement puisque c'est elle que vous utiliserez le plus souvent en concrétisant votre désir en argent. Cette transformation requiert un ou plusieurs plans qui doivent être élaborés à l'aide de cette imagination.

Lisez tout le livre, puis revenez à ce chapitre et commencez immédiatement à faire travailler votre imagination afin qu'elle vous bâtisse un ou plusieurs plans qui transformeront votre désir en argent.

Dans presque tous les chapitres, vous relèverez des instructions qui vous permettront de concevoir des plans. Suivez celles qui conviennent le mieux à vos besoins et, si ce n'est déjà fait, résumez votre plan par écrit. Ainsi, vous donnerez une forme concrète à votre désir intangible.

Relisez la phrase précédente à haute voix, très lentement et souvenez-vous qu'en exprimant par écrit votre désir vous avez fait le premier pas vers la fortune. Notre monde actuel et les êtres qui le peuplent sont le résultat d'une lente évolution au cours de laquelle des particules microscopiques de matière se sont groupées dans un ordre parfait.

En outre, et ceci est d'une importance primordiale, cette terre, les cellules qui composent notre corps et chaque atome de matière ne furent au début qu'une forme intangible d'énergie.

Le désir est un élan de la pensée et les élans de la pensée sont des formes d'énergie. Déjà avec votre désir, vous commencez à accumuler de l'argent car vous utilisez alors le même processus que celui que la nature a utilisé en créant chaque forme matérielle de l'univers.

Vous pouvez amasser une fortune à l'aide de lois immuables mais il faut d'abord apprendre à les connaître et à les utiliser. Par la répétition et la description de certains principes, l'auteur espère vous révéler le secret des grandes fortunes. Aussi étrange et paradoxal que cela puisse paraître, ce secret n'en est pas un : les mille et une merveilles de la nature l'affichent sur les étoiles, sur les planètes, sur les éléments qui nous entourent, sur chaque brin d'herbe et sur toute forme de vie perceptible.

Les paragraphes suivants vous expliqueront ce qu'est réellement l'imagination. Même si vous n'en saisissez pas tout de suite l'essence, ne cessez cependant pas de vous en imprégner en lisant ce livre au moins trois fois. Alors, parvenu à ce point de votre étude, vous ne voudrez plus arrêter.

### ***Comment utiliser notre imagination de façon pratique***

L'idée est le point de départ de toute fortune.

À la source de toute fortune, il y a une idée et l'idée est un produit de l'imagination. Dans l'espoir qu'à votre tour vous en tirerez profit, voici quelques idées qui furent à l'origine d'immenses fortunes.

### ***La marmite enchantée***

Il y a quelques années, un vieux médecin de campagne se rendit à la ville. Il attacha son cheval devant le drugstore et y entra par la porte de derrière, silencieusement. À voix basse, il parla ensuite au jeune employé.

Pendant plus d'une heure, ils discutèrent derrière le comptoir. Puis le docteur sortit, se dirigea vers sa carriole, en retira une

grande bouilloire démodée ainsi qu'un long morceau de bois destiné à en remuer le contenu et il remit tout cela à l'employé. Celui-ci examina la bouilloire, la renifla, tira de sa poche intérieure un rouleau de billets de banque – soit toutes ses économies – et le tendit au vieil homme. Il y avait là cinq cents dollars. Le médecin lui remit aussi une petite feuille de papier sur laquelle était inscrite une formule secrète.

Ni l'un ni l'autre ne pouvaient se douter que des fortunes fabuleuses allaient sortir de cette vieille marmite.

Le médecin était enchanté de sa vente et l'employé prenait un gros risque en décidant de jouer ainsi toutes ses économies. Jamais il n'aurait pu supposer que son investissement lui vaudrait des ruissellements d'or et que la marmite se transformerait en une super lampe d'Aladin !

Ce que le jeune homme cherchait avant tout, c'était une idée. La marmite, le morceau de bois et le message secret n'étaient que des accessoires. Ce ne fut que bien plus tard, quand le nouveau propriétaire eut l'idée d'ajouter un nouvel ingrédient à la formule que l'ensemble prit toute sa valeur.

Essayez de découvrir quel est cet ingrédient qui fit déborder l'or de la marmite et voyons ensemble les fortunes immenses que cette idée engendra.

Métamorphosée, la vieille marmite est actuellement l'une des plus grandes consommatrices de sucre, fournissant ainsi à des milliers d'hommes et de femmes du travail dans la culture de la canne à sucre, les raffineries et le marché du sucre. Elle remplit annuellement des millions de bouteilles, procurant ainsi du travail aux verriers.

Elle utilise dans le monde entier une armée d'employés, de secrétaires, de rédacteurs et de publicistes. Elle a valu renommée et fortune aux artistes qui ont créé ses affiches. Elle a transformé une petite ville du sud en une grande cité où toutes les affaires sont reliées à elle et où pratiquement tous les habitants en vivent.

L'influence de cette idée s'étend maintenant à tous les pays du monde qu'elle ne cesse d'enrichir.



L'or qui provient de cette marmite a construit et financé l'une des facultés les plus importantes du sud où des milliers de jeunes gens reçoivent l'enseignement qui les prépare au succès.

Si cet or pouvait parler, il raconterait des histoires passionnantes dans toutes les langues. Qui que vous soyez, où que vous viviez, quoi que vous fassiez, souvenez-vous dorénavant, chaque fois que vous verrez le mot *Coca-cola*, que ce vaste et riche empire est né d'une seule idée et que le mystérieux ingrédient que l'employé, Asa Candler, ajouta à la formule secrète était l'imagination.

Arrêtez votre lecture et réfléchissez-y un instant. Rappelez-vous ceci : les étapes vers la richesse décrites dans ce livre déterminèrent le succès du Coca-cola. Sa popularité s'affirme dans les villages et les villes du monde entier. Or, sachez que n'importe laquelle de vos idées, si elle est valable et percutante, peut vous rendre deux fois plus riche que le producteur de cette boisson rafraîchissante mondialement connue.

En vérité, les pensées sont des choses, et leur champ d'opération est le monde lui même.

### ***Que ferais-je si j'avais un million de dollars ?***

L'histoire qui suit m'a été racontée par ce cher pasteur Frank W. Gunsaulus, aujourd'hui décédé, qui débuta à Chicago sa carrière de prédicateur. Professeur à l'université, il se rendit compte des nombreuses lacunes de notre système d'enseignement, lacunes qu'il voulait combler en devenant recteur d'une faculté. Il décida que la meilleure façon d'atteindre son but était de créer une université où il ne serait pas gêné par les méthodes traditionnelles. Pour mener à bien son projet, il lui fallait un million de dollars, mais où le trouver ?

Cette question hantait l'esprit du jeune prédicateur qui ne pouvait y répondre. Il s'endormait et se réveillait avec elle. Elle le suivait partout où il allait. Il la tourna et la retourna dans sa tête jusqu'à ce qu'elle devînt une obsession dévorante. Philosophe en même temps que prédicateur, le Dr Gunsaulus savait qu'un but bien défini est le point de départ de toute chose, mais il ne voyait pas du tout comment il pourrait se procurer un million de dollars.

L'issue la plus classique aurait été l'abandon. Il aurait pu dire : « Mon idée est bonne, mais je ne peux rien en faire, car jamais je ne trouverai le million qu'il me faut. » C'est ainsi qu'auraient agi la plupart des gens. Ce qu'il dit et ce qu'il fit sont deux choses si importantes que je lui laisse les rapporter :

« Un samedi après-midi, j'étais assis dans ma chambre, réfléchissant une fois de plus au moyen d'obtenir l'argent dont j'avais besoin. J'y réfléchissais depuis deux ans, mais jusqu'ici c'est tout ce que j'avais pu faire.

« Je décidai d'avoir ce million avant une semaine. Comment ? Je ne le savais pas. L'important était d'avoir pris cette décision et fixé un délai ; et dès que je l'eus fait, je fus envahi par un nouveau et délicieux sentiment de confiance.

« Quelque chose en moi semblait me dire : « Pourquoi n'as-tu pas pris cette décision plus tôt ? L'argent était là, il t'attendait. »

« Les événements se précipitèrent. J'avertis les journaux que je prêcherais le lendemain matin sur le thème "Ce que je ferais si j'avais un million de dollars". Je me mis immédiatement à travailler mon sermon, mais je dois vous avouer que la tâche fut facile car en deux ans, j'avais eu largement le temps de m'y préparer.

« Bien avant minuit, je me couchai et m'endormis, confiant en l'avenir car je me voyais déjà en possession du million.

« Le lendemain matin, je me levai tôt, relus mon sermon, puis m'agenouillai et demandai à Dieu d'être entendu par quelqu'un qui serait en mesure de me donner cet argent. Tandis que je priais, je sentis à nouveau la confiance m'envahir.

« Dans mon euphorie, je partis en oubliant mes notes et ne m'en rendis compte qu'en chaire au moment même où j'allais commencer à parler.

« Finalement, ce fut beaucoup mieux ainsi ; mon subconscient me tint lieu d'aide-mémoire. Je fermai les yeux et parlai de tout mon cœur et de toute mon âme. Je crois pouvoir dire que je m'adressai autant à Dieu qu'à mon auditoire.

« J'exposai ce que je ferai d'un million de dollars. Je décrivis le plan que j'avais imaginé pour organiser un grand centre d'enseignement où les jeunes développeraient à la fois leur sens pratique et leur esprit.

« Ayant terminé, je m'assis et vis alors un homme, au troisième rang, se lever lentement et se diriger vers la chaire. Il gravit les escaliers, me tendit la main et me dit :

« Mon révérend, j'ai aimé votre sermon, je crois en vous et en votre idée. Pour vous le prouver, si vous venez demain matin à mon bureau, je vous donnerai ce million. Je m'appelle Phillip D. Armour. »

Le jeune Gunsaulus se rendit au bureau de M. Armour et reçut l'argent avec lequel il fonda l'Institut Armour de Technologie, connu actuellement sous le nom d'Institut Illinois de Technologie.

Dans les trente-six heures qui suivirent sa ferme décision, il était en possession de cet argent. Ceci est très important.

Penser vaguement à un million et espérer mollement qu'on l'obtiendra un jour n'a rien d'original, d'autres le firent avant et après F. W. Gunsaulus. Ce qui sort de l'ordinaire, c'est la décision arrêtée qu'il prit ce fameux samedi, d'avoir son argent avant huit jours.

Le principe qui permit au Dr Gunsaulus d'acquérir son million est toujours valable et il est à votre portée. La loi universelle est toujours aussi efficace qu'à l'époque où le jeune prédicateur l'utilisa avec tant de bonheur.

Asa Candler et le Dr Frank Gunsaulus avaient quelque chose en commun : ils savaient tous deux que les idées peuvent se transformer en argent grâce au pouvoir qui découle d'un but et de plans précis.

Si vous êtes de ceux qui croient que seuls un dur labeur et une honnêteté foncière mènent à la richesse, détrompez-vous, il n'en est rien ! La grosse fortune ne vient jamais uniquement à la suite d'un dur labeur. Elle vient en réponse à des demandes précises, basées sur l'application de lois, et non par chance ou par hasard.

Tous les vendeurs passés maîtres dans leur profession savent qu'une idée peut se vendre là où les marchandises ne le peuvent pas. Les mauvais vendeurs l'ignorent... c'est pourquoi ils resteront mauvais vendeurs !

Un éditeur de livres bon marché fit une découverte valable pour l'ensemble de la corporation. Il se rendit compte que beaucoup de gens achètent un livre pour son titre et non pour son contenu. En changeant uniquement le titre d'un livre qui ne se vendait pas, il en écoula plus d'un million d'exemplaires.

Aussi simple que cela puisse paraître, voilà une bonne idée ! Une idée jaillie de l'imagination.

Pour les idées, il n'existe pas de prix standard. Le créateur d'idées fait son prix et s'il sait s'y prendre, il gagnera beaucoup d'argent.

L'histoire de presque toutes les grosses fortunes a commencé le jour où un créateur d'idées et un vendeur d'idées se sont rencontrés et ont travaillé de concert. Carnegie s'entourait d'hommes chargés d'accomplir ce qui lui échappait, d'hommes qui forgeaient des idées, les réalisaient, échafaudant ainsi sa fortune et celle de ses collaborateurs.

Des millions de gens attendent toute leur vie un coup de chance, une occasion. Or il est plus sûr de ne pas dépendre de la chance.

Bien sûr, c'est à elle que je dois l'événement le plus important de ma vie, ma rencontre avec Andrew Carnegie, mais il me fallut vingt-cinq ans d'efforts précis pour faire de cet événement un atout.

Un simple désir aurait-il résisté à vingt-cinq ans de déception, de découragement, de défaites temporaires, de critiques et à l'impression constante de perdre mon temps ? Mon désir de constituer une philosophie du succès était un désir ardent, une obsession.

Cette idée était à peine née en moi que je la cajolai, la berçai et la flattai pour qu'elle demeure en vie.

Et peu à peu, elle devint un géant puissant qui, à son tour, me cajola et me berça, puis elle me mena par le bout du nez. Les

idées sont ainsi. Vous les faites vivre, agir, vous les guidez jusqu'à ce qu'elles deviennent puissantes et balaient toute opposition.

Les idées sont des forces intangibles, mais elles ont plus de pouvoir que le cerveau qui leur donna naissance. Elles ont le pouvoir de lui survivre.

La richesse, quand elle vient en abondance, n'est jamais le fruit d'un dur travail ! La richesse lorsqu'elle vient – si elle vient – nous est donnée en réponse à des demandes précises fondées sur l'application de principes définis, et non pas par hasard ou par chance.

Le succès n'a pas besoin d'être longuement expliqué.

L'échec ne se justifie pas par des excuses ou des alibis.

## CHAPITRE 6

### L'ÉLABORATION DES PLANS LA TRANSFORMATION DU DÉSIR EN ACTION CONCRÈTE

#### **La sixième étape vers la richesse**

Tout ce que l'on crée et tout ce que l'on acquiert est la cristallisation d'un désir. Tout commence par un désir. Dans l'atelier de l'imagination où des plans sont créés et organisés, le désir entame son voyage, de l'abstrait jusqu'au concret.

Une phase très importante pour cela est l'élaboration d'un ou de plusieurs plans définis et pratiques pour réaliser cette transformation.

Vous allez maintenant apprendre à élaborer des plans pratiques :

a) Réunissez toutes les personnes qui seront nécessaires à la création et au développement de votre ou de vos plans pour l'accumulation de l'argent en utilisant le principe du Cerveau Collectif.

La conformité à cette consigne est absolument essentielle. Ne la négligez pas.

b) Avant de constituer votre alliance avec un Cerveau Collectif, décidez des avantages et des bénéfices que vous pourrez offrir aux différents membres de votre groupe en échange de leur coopération. Personne ne travaillera indéfiniment sans une certaine forme de compensation et aucune personne intelligente ne demandera ni n'attendra à ce que d'autres travaillent pour elle sans compensation adéquate, même si ce n'est pas forcément sous forme d'argent.

c) Organisez des réunions avec les membres de votre groupe du Cerveau Collectif au moins deux fois par semaine et plus souvent si possible, jusqu'à ce que vous ayez parfaitement perfectionné le ou les plans nécessaires pour l'accumulation de l'argent.

d) Soyez en parfaite harmonie avec chaque membre de votre Cerveau Collectif. Si vous n'appliquez pas cette instruction à la lettre, vous irez au devant d'un échec. Le principe du Cerveau Collectif ne pourra pas réussir s'il n'y a pas l'harmonie parfaite.

Gardez à l'esprit ces deux choses :

– D'abord, vous êtes engagé dans une entreprise d'une importance majeure pour vous. Pour être sûr de réussir, il vous faut des plans parfaits.

– En second lieu, vous devez avoir un atout : l'expérience, l'éducation, les talents et l'imagination... des autres. C'est ce qu'ont fait tous ceux qui ont accumulé une grande fortune.

Aucun être humain n'a assez d'expérience, d'éducation, de talents personnels et de connaissances pour faire fortune sans l'aide des autres. Chaque plan que vous adoptez pour accumuler la richesse, devrait être à la foi votre création et celle de chaque membre de votre Cerveau Collectif.

Vous pouvez lancer vos propres plans, entièrement ou partiellement, mais assurez-vous que ces plans sont vérifiés et approuvés par les membres de votre Cerveau Collectif avec lesquels vous avez formé une alliance.

Si le premier plan que vous adoptez échoue, remplacez-le par un nouveau plan. Si celui-ci ne réussit pas mieux, remplacez-le encore par un nouveau et ainsi de suite jusqu'à ce que vous trouviez celui qui fonctionne. C'est exactement là que la majorité des gens se découragent et connaissent l'échec, à cause de leur manque de persévérance.

L'homme le plus intelligent échouera dans son accumulation de l'argent et dans toutes ses entreprises s'il n'a pas de plans pratiques et réalisables.

N'oubliez pas si vos plans échouent que la défaite temporaire n'est pas un échec permanent. Elle peut seulement signifier que vos plans ont été mal conçus. Établissez d'autres plans. Recommencez tout depuis le début.

Thomas A. Edison a échoué dix mille fois avant qu'il ait perfectionné l'ampoule électrique. C'est à dire qu'il a rencontré la défaite temporaire dix mille fois avant que ses efforts aient été couronnés de succès.

La défaite temporaire veut seulement dire qu'il y a quelque chose qui ne va pas dans votre plan. Des millions d'hommes passent leur vie dans la misère et la pauvreté parce qu'ils n'ont pas un plan solide pour pouvoir faire fortune. Henry Ford, lui, a amassé une fortune, non pas en raison de son esprit supérieur, mais parce qu'il a adopté et suivi un plan cohérent.

On pourrait observer la vie de mille hommes, chacun d'eux bénéficiant d'une meilleure éducation que celle de Ford, qui vivraient dans la pauvreté car ils ne posséderaient pas le bon plan pour amasser de l'argent.

C'est la cohérence de vos plans qui donnera la mesure de vos exploits. Ceci peut apparaître comme une affirmation sans fondement, mais c'est vrai.

Personne n'a jamais perdu, jusqu'à ce qu'il abandonne. Et ce, en premier lieu, au fond de lui-même. Ce fait sera répété plusieurs fois, parce qu'il est si facile d'abandonner au premier signe de la défaite.

James J. Hill a connu la défaite temporaire la première fois qu'il a essayé de réunir le capital nécessaire à la construction d'un chemin de fer de l'est à l'ouest, mais en établissant de nouveaux plans il a transformé la défaite en victoire. Henry Ford a connu la défaite temporaire, non seulement au début de sa carrière dans l'industrie automobile, mais après qu'il ait atteint le sommet. Il a alors créé de nouveaux plans qui lui ont permis de gravir les sommets de la victoire financière.

Nous ne connaissons souvent des hommes qui ont accumulé de grandes fortunes que leurs triomphes et nous ignorons les défaites temporaires qu'ils ont dû surmonter avant de réussir.

Personne ne peut espérer amasser une fortune sans jamais rencontrer une défaite temporaire. Donc, quand la défaite surgit, acceptez-la comme le signal que vos plans ne sont pas cohérents, reconstruisez ces plans et repartez une fois de plus vers vos



aspirations. Si vous abandonnez avant d'avoir atteint votre but, vous êtes un lâcheur.

Un lâcheur ne gagne jamais et un gagnant ne lâche jamais.

Notez bien cette phrase, écrivez-la en lettres majuscules sur une feuille de papier et placez-la où vous la verrez chaque soir avant d'aller vous coucher et chaque matin avant d'aller au travail.

Quand vous commencerez à sélectionner les membres de votre groupe du Cerveau Collectif, essayez de choisir ceux qui ne prennent pas la défaite au sérieux. Certains croient bêtement que seul l'argent appelle l'argent. C'est faux ! L'argent s'obtient par l'intermédiaire d'un désir changé en son équivalent monétaire. L'argent, en lui-même, n'est que de la matière inerte. Il ne se déplace pas, ne pense pas et ne parle pas, mais il entend l'appel de l'homme qui le désire !

### ***La planification de la vente de services***

La suite de ce livre est consacrée à une description des moyens et des méthodes de commercialisation des services personnels. Les informations données ici seront d'une aide pratique pour toute personne ayant une forme de services personnels à vendre, mais elle sera d'un profit inestimable à ceux qui aspirent au leadership dans les métiers qu'ils ont choisis.

Il est indispensable de dresser des plans intelligents pour le succès dans toute entreprise fondée pour amasser des richesses. Ceux qui doivent commencer leur accumulation de richesses par la vente de services personnels trouveront ici des directives détaillées.

Il est très encourageant de savoir que toutes les grandes fortunes ont pratiquement débuté sous forme de rémunération pour des services personnels ou par la vente d'idées. Qu'y a-t-il d'autre que les idées et les services personnels qu'on peut tous avoir et échanger contre des richesses ?

Il y a deux catégories de personnes dans le monde : ceux qui dirigent qui sont des leaders et ceux qui sont dirigés qui sont des suiveurs. Décidez dès le départ à laquelle de ces deux catégories vous désirez appartenir.

La différence dans la récompense est vaste. Celui qui est dirigé ne peut pas espérer obtenir autant que celui qui dirige, bien que certains fassent l'erreur de le croire.

Il n'y a aucune honte à être un suiveur, mais on ne gagne rien à y rester. La plupart des grands chefs ont commencé en qualité de suiveurs. Ils sont devenus de grands chefs parce qu'ils étaient des suiveurs intelligents. À peu d'exceptions près, l'homme qui est incapable de suivre intelligemment son chef ne sera jamais un bon chef. L'homme qui suit son chef le plus efficacement possible est d'habitude l'homme qui évolue le plus rapidement. Mais un suiveur intelligent bénéficie aussi de plusieurs avantages, parmi lesquels l'opportunité d'acquérir le savoir de son leader.

### ***Les 11 principaux facteurs du leadership***

Voici les facteurs les plus importants du leadership :

1 – Un courage infaillible basé sur la connaissance de soi-même et de son action. Personne ne tient à suivre un chef qui manque de courage et de confiance en lui. Ou alors ce sera très éphémère.

2 – Le contrôle de soi. Celui qui n'est pas capable de se contrôler ne pourra jamais contrôler les autres. Le sang-froid est un stimulant puissant pour les autres, et une inspiration pour les plus intelligents d'entre eux

3 – Un sens réel de la justice. Sans un sens réel de l'honnêteté et de la justice, aucun chef ne peut commander et obtenir le respect des autres.

4 – De la fermeté dans les décisions. Celui qui hésite à prendre une décision montre qu'il n'est pas sûr de lui. Il ne pourra jamais diriger les autres avec succès.

5 – Une grande précision des plans. Le bon chef doit planifier son travail et travailler son plan. Un chef qui avance à l'aveuglette sans plan concret et défini est comparable à un bateau sans gouvernail. Tôt ou tard, il s'échouera.

6 – L'habitude d'en faire plus que les autres. Un bon chef désire toujours faire plus que ce qu'il exige de ses subordonnés.

7 – Cultiver une personnalité agréable. Aucune personne négligente ou négligée ne peut devenir un bon chef. Le vrai leadership attire le respect. Les subordonnés ne respecteront pas un chef dont la personnalité n'est pas agréable.

8 – Faire preuve de sympathie et de compréhension. Un bon chef doit attirer la sympathie de ses subordonnés. Il doit, de plus, essayer de les comprendre ainsi que de comprendre leurs problèmes.

9 – Avoir la maîtrise des détails. Un bon chef ne devra négliger aucun détail.

10 – Assumer une pleine responsabilité. Un chef est responsable des erreurs et des manquements de ses subordonnés. Si l'un d'entre eux commet une erreur et se montre incompetent, c'est au chef lui-même de reconnaître son propre échec.

11 – Installer la coopération dans l'entreprise. Un bon chef doit comprendre et appliquer le principe de l'effort commun et induire cet état d'esprit à ses subordonnés. Le leadership implique le pouvoir et le pouvoir implique la coopération.

Il existe deux formes de leadership. La première, et de loin la plus efficace, est le leadership par consentement et la sympathie des partisans. La seconde est le leadership par la force, sans consentement ni sympathie des partisans.

L'histoire a prouvé que la conduite par la force ne peut pas durer. La chute et la disparition des dictateurs et des rois signifient que les gens ne suivront pas indéfiniment un pouvoir pris par la force.

Le monde vient d'entrer dans une nouvelle ère du rapport entre les chefs et les suiveurs. Il réclame très clairement de nouveaux chefs et un nouveau type de leadership dans les affaires et dans l'industrie. Ceux qui appartiennent à la vieille école du leadership par la force doivent acquérir la compréhension du nouveau type de leadership (celui qui prône la coopération) ou être relégués à la troupe des suiveurs. Il n'y a aucune autre issue pour eux.

Le rapport de l'employeur et de l'employé ou du chef et de son équipe, à l'avenir, sera un rapport de coopération mutuelle basé sur un partage équitable des bénéfices.

Bientôt, les relations entre l'employeur et l'employé s'apparenteront à une forme de partenariat, contrairement à ce qu'elles ont été dans le passé. Napoléon, Kaiser Wilhelm d'Allemagne, le Tzar de Russie et le roi d'Espagne étaient des exemples de la conduite par la contrainte. Mais cette conduite est aujourd'hui dépassée. On pourrait sans trop de difficulté, prendre exemple sur ces anciens prototypes de leaders dans le domaine des affaires, des finances et des syndicats de l'Amérique qui ont été détrônés ou congédiés. Les hommes peuvent suivre le leadership sous la contrainte temporairement mais ils ne le feront pas vraiment de bon cœur.

Le leadership par consentement des suiveurs est le seul qui puisse durer !

Le nouveau type de leadership inclura les onze facteurs du leadership décrits dans ce livre et d'autres facteurs également. L'homme qui en fera la base de son leadership trouvera de nombreuses possibilités de diriger, et ceci dans n'importe quel secteur. La crise a été prolongée, en grande partie, parce que le monde manque de leaders du nouveau type.

À la fin de la crise, la demande des leaders compétents pour appliquer les nouvelles méthodes de leadership sera bien plus importante que l'offre. Une partie de l'ancien type de leaders se recyclera et s'adaptera au nouveau type de leadership, mais d'une manière générale, le monde devra rechercher un nouveau modèle pour son leadership. Saurez-vous profiter de cette nécessité pour créer votre opportunité ?

### ***Les dix causes principales de l'échec dans le leadership***

Voyons maintenant les principaux défauts des leaders qui échouent, car savoir ce qu'il ne faut pas faire est tout aussi essentiel que de savoir ce qu'il faut faire.

1 – La négligence des détails. Un chef efficace doit avoir la capacité d'organiser et de maîtriser des détails. Un véritable leader n'est jamais trop occupé pour faire une chose qui peut être exigée de lui en sa qualité de leader. Quand un homme, qu'il soit un leader ou un subordonné, admet qu'il est trop occupé pour changer ses plans ou pour accorder de l'attention à une urgence, il admet son inefficacité. Le bon leader doit être le maître de tous

les détails liés à sa position. Cela implique, naturellement, qu'il doive acquérir l'habitude de déléguer des détails à des collaborateurs efficaces.

2 – La réticence à rendre un service non gratifiant. Les vrais grands leaders sont disposés, quand des situations le demandent, à exécuter n'importe quelle sorte de travail qu'ils pourraient demander à d'autres. "Le plus grand parmi tous sera le serviteur" est une vérité que tous les leaders compétents observent et respectent.

3 – Vouloir un salaire pour ce qu'ils savent et non pour ce qu'ils font avec ce qu'ils savent. Le monde ne paye pas des hommes pour ce qu'ils savent mais pour ce qu'ils font ou ce qu'ils font faire aux autres.

4 – Avoir peur de la concurrence des subordonnés. Le leader qui craint qu'un de ses subordonnés puisse prendre sa place est pratiquement sûr de voir cette crainte se justifier tôt ou tard. Un bon leader forme des apprentis capables de le seconder efficacement, selon son désir, sur n'importe quel détail de sa position. C'est seulement de cette façon qu'il peut remplir avec succès les nombreux devoirs de sa charge.

C'est une vérité éternelle que les leaders reçoivent un plus grand salaire pour leur capacité à obtenir la collaboration des autres. Un leader efficace peut, grâce à sa connaissance de son travail et le magnétisme de sa personnalité, considérablement augmenter l'efficacité de ses subordonnés et les pousser à travailler davantage et mieux qu'ils ne le feraient sans son aide.

5 – Le manque d'imagination. Sans imagination, le leader est incapable de réagir aux urgences et de créer des plans pour guider efficacement ses subordonnés.

6 – L'égoïsme. Le leader qui réclame tout l'honneur pour lui en fonction du travail de ses subordonnés est sûr de provoquer un ressentiment. Le leader vraiment digne de ce nom ne réclame aucun honneur ; il se contente de voir ses subordonnés à l'honneur parce qu'il sait que la plupart des hommes travailleront plus dur pour la récompense et la reconnaissance qu'ils ne le feraient juste pour l'argent.

7 – L'intempérance. Les subordonnés ne respectent pas un leader immodéré. D'ailleurs, l'intempérance, sous toutes ses formes, détruit la résistance et la vitalité.

8 – La déloyauté. Cela aurait peut-être du venir en tête de la liste. Le leader qui n'est pas fidèle aux personnes qui ont confiance en lui, à ses associés, à ceux au-dessus de lui et à ceux au-dessous de lui, ne peut pas maintenir longtemps sa direction. La déloyauté n'appelle que le mépris. Le manque de loyauté est l'une des principales causes d'échec dans tous les domaines de la vie.

9 – La mise en avant de l'autorité du chef. Un bon leader dirige en encourageant ses subordonnés et non pas en essayant de les rendre craintifs et dépendants. Le leader qui abuse de son autorité tombe dans la catégorie des dictateurs. Si un leader est un vrai leader, il n'aura aucun besoin de l'afficher, si ce n'est par sa conduite, son caractère sympathique, sa compréhension, son équité et la connaissance qu'il montrera de son travail.

10 – La mise en avant du titre. Le leader compétent n'a pas besoin de titre pour obtenir le respect de ses subordonnés. Celui qui ne cesse d'afficher son titre a généralement peu d'autres choses à mettre en avant. Les portes du bureau du vrai leader sont toujours ouvertes à tous ceux qui souhaitent entrer et ce lieu de travail doit être dénué de toutes formalités ou d'ostentation.

Chacune de ces dix erreurs de comportement est susceptible de provoquer l'échec dans l'exercice de la direction de personnel. Afin de les éviter, étudiez cette liste soigneusement si vous cherchez à obtenir un poste à responsabilité.

***Quelques domaines importants dans lesquels un nouveau leadership sera exigé***

Avant de passer à un autre sujet, nous attirons votre attention sur quelques-uns des domaines importants dans lesquels il y a eu un déclin du leadership, et dans lesquels le nouveau type de dirigeants peut trouver un grand nombre d'opportunités.

1 – Le domaine de la politique. Il y a ici une demande de plus en plus importante de nouveaux dirigeants ; une demande qui n'indique rien d'autre qu'une urgence. La majorité des politiciens

sont apparemment devenus des racketteurs légalisés de haut niveau. Ils ont détraqué la machine de l'industrie et des affaires et augmenté les impôts jusqu'à ce que le peuple ne puisse plus en supporter le poids.

2 – Le domaine bancaire. Il subit actuellement une profonde réforme. Les dirigeants dans ce domaine ont presque entièrement perdu la confiance du public. Les banquiers ont déjà senti le besoin de cette réforme et ils l'ont commencée.

3 – Les industries de nouveaux dirigeants. Ceux qui appartiennent à la vieille école de dirigeants ne pensent qu'aux dividendes et sous-estiment la relation humaine ! Le futur chef dans l'industrie, pour durer à son poste, devra réussir en relations publiques malgré les critiques. L'exploitation des ouvriers relève du passé. L'homme qui aspire à être dirigeant dans le domaine des affaires, de l'industrie et du travail doit toujours avoir ceci à l'esprit.

4 – La religion. Le futur chef religieux devra être plus attentif aux besoins temporels de ses fidèles, notamment à la résolution de leurs problèmes économiques et personnels du moment, et accorder moins d'attention à un passé qui est mort et à un futur qui n'est pas encore né.

5 – Les professions de la loi, de la médecine et de l'éducation. Ici, une nouvelle catégorie de dirigeants est aussi nécessaire. C'est particulièrement vrai dans le domaine de l'éducation où le chef devra, à l'avenir, trouver la manière et les moyens d'apprendre aux gens comment appliquer la connaissance qu'ils reçoivent à l'école. Il devra s'occuper davantage de la pratique et moins de la théorie.

6 – Le journalisme. De nouveaux dirigeants sont également nécessaires dans ce domaine. Pour que les journaux du futur soient dirigés avec succès, ceux-ci devront se séparer du "privilège spécial" et se débarrasser de la subvention de la publicité. Ils doivent cesser d'être des outils de propagande avec leurs colonnes de publicité. Les journaux à scandale qui publient des images obscènes suivront éventuellement le chemin de ces forces qui dépravent l'esprit humain.

Les domaines précités sont ceux parmi lesquels s'offrent de nouvelles perspectives pour les nouveaux dirigeants. Le monde

change rapidement. Ceci signifie que les médias qui font changer les habitudes humaines doivent s'adapter aux changements. Les domaines décrits ici sont ceux dont les programmes ont déterminé les tendances de la civilisation.

L'information décrite ici est le résultat de plusieurs années d'expérience durant lesquelles des milliers d'hommes et de femmes ont lancé efficacement leur affaire. Elle peut donc être considérée comme saine et pratique.

### ***Medias par lesquels les services peuvent être commercialisés***

L'expérience a montré que les méthodes suivantes sont directes, efficaces et susceptibles de trouver une concordance entre l'acheteur et le vendeur de services personnels.

1 – Les agences de recrutement. Il faut avoir soin de choisir uniquement les agences de bonne réputation, celles qui ont un succès satisfaisant grâce à leur bonne gestion. Il existe apparemment peu d'agences de ce type.

2 – Les annonces dans les journaux, dans les revues commerciales et dans les magazines. Ceux qui postulent aux postes d'employé de bureau ou de salarié ordinaire devraient faire confiance aux petites annonces. Ceux qui cherchent un poste à responsabilités devraient placer une annonce dans la section qui lui est réservée pour attirer l'attention des responsables. Une telle annonce devrait être rédigée par un expert qui sait comment mettre en valeur les qualités des services proposés et comment recevoir une réponse.

3 – Les lettres personnelles de demande. Elles doivent être adressées aux sociétés particulières et aux personnes susceptibles d'avoir besoin des services que vous offrez. Ces lettres devraient toujours être impeccablement dactylographiées et signées de la main du postulant. La lettre doit être envoyée avec un curriculum vitae du demandeur. Ces deux documents devraient être préparés par un expert. (Voir plus loin les instructions quant aux informations à fournir.)

4 – Les demandes par l'intermédiaire d'une connaissance personnelle. Si cela s'avère possible, le demandeur devrait trouver le moyen d'approcher les employeurs éventuels sur la recommandation d'une connaissance mutuelle.



Cette méthode d'approche est particulièrement avantageuse pour ceux qui recherchent un poste à responsabilités, sans paraître se vendre eux-mêmes.

5 – La présentation en personne. Parfois, cette méthode peut être plus efficace si le demandeur offre personnellement ses services aux éventuels employeurs. Dans ce cas, un exposé complet et écrit des qualifications requises pour le poste devrait être présenté car les futurs employeurs souhaitent souvent en discuter avec leurs associés.

### ***Les informations à fournir dans un curriculum vitae***

Ce dossier devrait être préparé aussi prudemment qu'un dossier préparé par un avocat pour plaider à la cour. Si le demandeur n'a pas une certaine expérience en la matière, il vaut mieux s'adresser à un spécialiste pour le faire. Les commerçants avisés emploient des hommes et des femmes qui maîtrisent l'art et la psychologie de la publicité pour présenter les mérites de leurs marchandises. Celui qui a des services personnels à vendre devrait faire la même chose. Les informations suivantes devraient apparaître dans le dossier:

1 – Le niveau d'instruction. Énoncez brièvement mais clairement les études que vous avez faites ainsi que votre spécialisation tout en donnant les raisons de votre choix.

2 – L'Expérience. Si vous avez déjà occupé des postes semblables à celui que vous cherchez, décrivez-les amplement, donnez les noms et les adresses des anciens employeurs. Tâchez de mettre en évidence toute expérience spéciale que vous avez acquise et qui peut être un atout pour occuper le poste que vous recherchez.

3 – Les Références. Pratiquement toutes les entreprises désirent connaître les archives antérieures et les antécédents des employés éventuels qui cherchent des postes de responsabilité. Joignez à vos dossiers des copies des lettres des :

- a. Anciens employeurs ;
- b. Professeurs dont vous avez suivi l'enseignement ;
- c. Personnes influentes dont le jugement est crédible.

4 – Une Photo d'identité. Mettez sur votre CV une photo récente et non truquée de vous-même.

5 – Postulez pour un poste précis. Évitez de demander un emploi sans indiquer exactement quel poste particulier vous recherchez. Ne postulez jamais pour un "poste quelconque", on en déduirait que vous manquez de qualifications spécifiques.

6 – Énoncez vos qualifications pour ce poste. Détaillez amplement la raison pour laquelle vous croyez être pleinement qualifié pour ce poste particulier que vous demandez. C'est ce qu'on appelle postuler. Ceci déterminera, plus que toute autre chose, la considération que vous allez recevoir.

7 – Offrez de travailler à l'essai. Dans la majorité des cas, si vous êtes déterminé à avoir le poste pour lequel vous postulez, ce sera plus convaincant si vous offrez de travailler sans salaire pendant une semaine, un mois ou pour une durée suffisante pour que votre employeur éventuel puisse juger de votre valeur.

Cette suggestion peut sembler radicale mais l'expérience a démontré qu'elle échoue rarement. Si vous êtes sûr de vos qualifications, un essai est tout ce dont vous avez besoin. Par ailleurs, une telle offre montre que vous avez confiance en votre habileté à occuper ce poste. C'est très convaincant. Si votre offre est acceptée et que vous faites bonne impression, c'est que probablement vous serez payé pour votre période d'essai.

Montrez clairement que vous faites cette offre parce que :

- a) Vous avez confiance en votre habileté à occuper le poste ;
- b) Vous avez confiance en la décision de votre employeur éventuel de vous embaucher ;
- c) Vous êtes déterminé à obtenir le poste que vous recherchez.

8 – La connaissance du domaine de votre futur employeur. Avant de postuler pour un poste, renseignez-vous sur l'entreprise et indiquez dans votre dossier ce que vous avez appris à ce sujet. Votre futur employeur en sera impressionné et verra que vous

avez de l'imagination et un sincère intérêt pour le poste que vous recherchez.

Rappelez-vous que l'avocat qui gagne n'est pas celui qui connaît le mieux la loi mais celui qui prépare le mieux son cas. Si votre cas est correctement préparé, votre victoire sera plus qu'à moitié remportée.

N'ayez pas peur de détailler votre CV. Les employeurs sont aussi intéressés par les services des postulants bien qualifiés. Le succès de la plupart des employeurs qui ont réussi est dû principalement à leur choix d'assistants compétents. Ils veulent toutes les informations disponibles.

Rappelez-vous également qu'un dossier présenté de manière esthétique montrera que vous êtes soigneux. J'ai aidé des clients à préparer des CV qui étaient tellement extraordinaires qu'ils avaient l'emploi sans entrevue préalable avec l'employeur.

Quand votre dossier est complet, reliez-le soigneusement avec une reliure professionnelle et présentez-le avec une impression digitale du genre :

Dossier Des Qualifications De Robert K. Smith

Postulant pour le POSTE DE...

Secrétaire personnel du président  
DE LA COMPAGNIE...

Changez les noms chaque fois que vous montrez le dossier. Cette touche personnelle attirera certainement l'attention. Ayez votre dossier soigneusement dactylographié ou photocopié sur le papier le plus fin que vous pouvez obtenir et reliez-le avec du papier épais comme celui d'une couverture de livres. Changez la reliure et insérez le nom de l'entreprise si vous avez postulé dans plusieurs entreprises. Votre photo devrait être collée sur une des pages de votre dossier.

Suivez ces instructions à la lettre et améliorez-les si vous avez de nouvelles idées. Les vendeurs qui réussissent sont ceux qui soignent et préparent leur présentation. Ils savent que les premières impressions sont capitales.

Votre dossier est votre vendeur. Présentez-le bien et il sera votre meilleur atout à côté de tout ce que l'employeur aura déjà vu en matière de demande d'emploi.

D'ailleurs, si vous impressionnez votre employeur avec votre demande, vous serez mieux payé pour vos services dès le début que si vous aviez postulé de manière conventionnelle et habituelle.

Si vous vous adressez à une agence de publicité ou une agence d'emploi, demandez à l'agent d'utiliser des exemplaires de votre dossier pour négocier la vente de vos services. Ceci vous aidera à vous mettre en valeur non seulement avec l'employeur éventuel mais aussi avec l'agent.

### ***Comment obtenir le poste exact que vous désirez ?***

Tout le monde désire exercer le travail pour lequel il est le plus doué. L'artiste peintre aime travailler avec ses peintures, l'artisan avec ses mains et l'écrivain aime écrire. Ceux qui ont des talents moins précis ont leurs préférences pour certains types d'affaires et d'industries.

Si l'Amérique s'en sort bien, c'est parce qu'elle offre une gamme complète de métiers : l'agriculture, la fabrication, le marketing et les professions administratives.

1 – Décidez exactement quel genre de travail vous voulez. Si le travail n'existe pas encore, il se peut que vous puissiez le créer.

2 – Choisissez la société ou la personne avec qui vous souhaitez travailler.

3 – Étudiez chez votre employeur éventuel les règlements relatifs au personnel et les chances de promotion.

4 – En analysant vos qualités, vos talents et vos possibilités, notez ce que vous pouvez offrir et étudiez comment vous pourrez apporter à l'entreprise des avantages, des services, des développements et des idées nouvelles.

5 – Oubliez l'expression "juste un travail comme un autre". Oubliez s'il y a ou pas une solution de rechange. N'employez

jamais la phrase « Avez-vous un emploi pour moi ? » Concentrez-vous plutôt sur ce que vous pouvez donner et annoncez-le clairement.

6 – Une fois que vous avez votre plan en tête, confiez-en la rédaction à un spécialiste expérimenté pour qu'il mette soigneusement en forme et sur papier les détails complets.

7 – Présentez-le à la personne ayant l'autorité en la matière et elle fera le reste.

Toutes les sociétés recherchent des hommes qui peuvent apporter quelque chose de précieux, que ce soit des idées, des services ou des relations. Elles ont toutes une place pour celui qui a un plan d'action défini pour cela.

L'exécution de cette tâche peut prendre quelques jours ou quelques semaines, mais la différence dans le salaire, dans les primes et dans la reconnaissance vous épargnera bien des années d'un dur labeur pour une faible rémunération. Elle présente de nombreux avantages, le principal étant de vous faire gagner d'un à cinq ans pour atteindre un but choisi.

Tout homme qui commence et qui réussit à grimper l'échelle hiérarchique le fait avec une planification prudente et mûrement réfléchie (sauf naturellement le fils du patron).

### ***Nouvelle manière de commercialiser des services***

Les emplois sont maintenant des partenariats.

Le rapport entre l'employeur et l'employé a beaucoup changé. Pour avoir le meilleur avantage à l'avenir, les hommes et les femmes qui se lancent dans les affaires doivent reconnaître ce changement extraordinaire.

À l'avenir, "la règle d'or", et non pas "la règle de l'or" sera le facteur dominant dans la vente aussi bien des marchandises que des services personnels.

Le futur rapport entre les employeurs et leurs employés sera davantage sous forme de partenariat dont les acteurs seront :

- a. L'employeur ;
- b. L'employé ;
- c. Le public qu'ils servent.

Cette manière de vendre des services personnels est dite nouvelle pour plusieurs raisons. D'abord, l'employeur et l'employé du futur seront considérés comme des collaborateurs dont le souci sera de servir efficacement le public. Jadis, les employeurs et les employés faisaient des échanges et menaient les meilleures négociations entre eux. En réalité, ils négociaient aux dépens de la tierce partie : le public qu'il étaient sensés servir.

Comme les temps ont changé ! C'est précisément ce que j'essaie de mettre en avant : les temps ont changé ! D'ailleurs, le changement est évident dans tous les domaines de la vie quotidienne. La politique du "au diable le public" est maintenant révolue. Elle est remplacée par celle du "nous sommes à votre service, monsieur".

La courtoisie et le service sont aujourd'hui les mots d'ordre de la vente. Ces mots s'appliquent plus directement au prestataire de service qu'à l'employeur qu'il sert, parce qu'en réalité ils sont employés par le client qu'ils servent. S'ils ne le servent pas bien, ils payeront cette erreur.

Pendant la crise, j'ai passé plusieurs mois en Pennsylvanie afin d'étudier ce qui avait accéléré la chute de l'industrie houillère. Parmi les raisons de ce déclin, l'appât du gain des compagnies et de leurs employés semble être la principale. Elle a entraîné la réduction du chiffre d'affaires des sociétés et donc la suppression des emplois des mineurs.

Du fait de la pression exercée par des dirigeants syndicalistes trop zélés et par l'esprit de lucre des compagnies, les affaires ont soudainement décliné.

Les compagnies de charbon et leurs employés ont mené les négociations à couteaux tirés, ajoutant le coût de la négociation à celui du charbon, jusqu'à ce qu'ils en voient les conséquences.

Une aubaine pour les producteurs et les distributeurs de pétrole ! « La rançon du péché est la mort ». Beaucoup ont lu cette phrase dans la bible mais peu en connaissent la signification. Désormais, le monde entier est obligé d'entendre l'adage « On ne récolte que ce que l'on sème ».

Une crise aussi vive et aussi aiguë ne peut être juste une coïncidence. Derrière la crise il y a une raison. Jamais rien ne se produit sans cause. La cause principale de la crise est directement liée à l'attitude mondialement répandue qui consiste à vouloir récolter sans semer.

La crise est une récolte que le monde est obligé de récolter sans avoir semé. L'ennui est que le monde a semé une graine de mauvaise espèce. Les agriculteurs savent qu'ils ne peuvent pas s'attendre à moissonner du blé s'ils ont semé de la graine de chardons.

Depuis la fin de la guerre mondiale, les populations ont pris l'habitude de semer la graine dont la qualité et la quantité sont insatisfaisantes. Tout le monde ou presque essaye de recevoir sans donner.

Ces exemples prouvent à ceux qui veulent monter des entreprises de service que, si nous en sommes là, c'est à cause de notre propre conduite ! Si ce principe de cause à effet commande les affaires, les finances et les transports, il commande aussi les hommes et détermine leur situation économique.

### ***Quel est votre taux de "QQE" ?***

Les raisons du succès dans les ventes de services ont été clairement décrites. Personne ne peut lancer ses services de manière efficace et permanente s'il n'a pas compris, étudié, analysé et appliqué ces raisons. Tout le monde doit être son propre vendeur de services personnels. La qualité et la quantité de services ainsi que l'esprit qui les anime, déterminent largement le prix et la durée de l'emploi.

Pour vendre des services personnels de manière efficace (c'est-à-dire un marché permanent, à un prix satisfaisant, dans des conditions agréables), on doit adopter et suivre la formule du "QQE".

Ce qui signifie que la qualité plus la quantité plus l'esprit approprié de coopération égale une vente parfaite du service.

Rappelez-vous la formule du QQE, mais en plus : qu'elle devienne une habitude !

Analysons maintenant la formule pour nous assurer que nous comprenons exactement sa signification.

1 – La qualité du service doit être impeccable. Cela montre que vous maîtrisez bien chaque détail relatif à votre poste, tout en gardant toujours à l'esprit l'objectif d'une plus grande efficacité.

2 – La quantité de service devra signifier l'habitude de rendre tous les services possibles, à tout moment. La bonne compétence est développée par la pratique et l'expérience. L'accent est de nouveau mis sur le mot "habitude".

3 – L'esprit du service signifie l'habitude d'avoir une coopération agréable et harmonieuse entre les associés et les employés. La qualité et la quantité de vos services ne sont pas suffisantes pour maintenir un marché permanent. La conduite ou l'esprit dans lequel vous fournissez le service, est un facteur fort déterminant du prix et de la durée de l'emploi.

Andrew Carnegie a souligné cette remarque dans sa description des facteurs menant au succès dans la vente des services personnels. Il a insisté sur la nécessité de la conduite harmonieuse. Il a insisté sur le fait qu'il n'engagera jamais une personne qui ne travaillerait pas dans un esprit d'harmonie, même s'il est très efficace sur le plan de la qualité et de la quantité. M. Carnegie a exigé des hommes qu'ils soient sympathiques. Pour montrer qu'il estimait cette qualité, il a permis à plusieurs personnes conformes à ses normes de devenir très riches. Ceux qui n'étaient pas sympathiques ont dû céder leurs places à d'autres.

L'importance d'une personnalité agréable a été soulignée parce qu'elle permet de rendre le service dans un esprit d'harmonie. Si l'on a une personnalité satisfaisante et qu'on rend le service dans un esprit d'harmonie, cela compensera souvent les insuffisances de qualité et de quantité de services rendus. Rien ne peut remplacer la sympathie.



### ***La valeur capitale de vos services***

Celui qui vend ses services personnels est un commerçant au même titre que l'homme qui vend des marchandises. Les deux sont soumis exactement aux mêmes règles de conduite.

Il est utile de le dire parce que la majorité de ceux qui vivent de la vente de services personnels font l'erreur de ne pas se croire concernés par les règles de conduite et les responsabilités du commerçant.

La nouvelle manière de vendre des services a obligé l'employeur et l'employé à collaborer car ils doivent prendre en compte les droits de la tierce partie qui est le public qu'ils servent.

L'ère du "Allons-prendre !" est dépassée. Elle est remplacée par celle du "Allons-offrir !".

Les méthodes à haute pression dans les affaires ont fini par faire exploser le couvercle. Mais désormais, il n'est même plus nécessaire de remettre le couvercle, parce que les affaires sont conduites par des méthodes qui n'exigent aucune pression.

La valeur réelle du capital de vos cerveaux peut être déterminée par ce que vous gagnez en vendant vos services.

Une juste évaluation du capital, que vos services représentent, peut se calculer en multipliant vos revenus annuels par 162/3 (ou 16,667), car il est raisonnable d'estimer que vos revenus annuels représentent 6% de votre capital.

Le cerveau vaut plus que l'argent. Les cerveaux compétents, s'ils sont exploités efficacement, représentent une forme de capital beaucoup plus importante que celle qui est exigée par la gestion d'une affaire commerciale.

Le cerveau est un capital qui ne se dévalorise pas durant les crises et que l'on ne peut ni voler ni perdre.

D'ailleurs, l'argent qui est essentiel pour la conduite des affaires, a aussi peu de valeur qu'un tas de sable s'il n'est pas géré par des cerveaux efficaces.

### ***Les 30 principales causes de l'échec***

Combien d'entre elles vous privent du succès ?

Des hommes ou des femmes essaient sérieusement de réussir mais ils échouent. Voilà la plus grande tragédie de la vie ! Tragédie, car ceux qui échouent sont beaucoup plus nombreux que ceux qui réussissent.

J'ai eu le privilège d'analyser le comportement de plusieurs milliers d'hommes et de femmes dont 98% ont été classés parmi les perdants. Il existe sûrement des problèmes dans la civilisation et le système d'éducation, qui obligent 98% des gens à vivre comme des perdants. Mais je n'ai pas écrit ce livre afin de faire la morale sur les bonnes et les mauvaises choses du monde car cela exigerait un livre cent fois plus volumineux que celui-ci.

Après mon travail d'analyse, j'en ai conclu qu'il y a trente raisons principales d'échec et treize principes majeurs qu'il faut connaître et appliquer pour faire fortune. Vous trouverez dans ce livre une description des trente causes principales de l'échec. Analysez la liste et testez-la vous-même point par point, afin de découvrir les causes qui vous privent du succès.

1 – Un fond héréditaire défavorable. Malheureusement on ne peut rien faire, ou si peu, pour ceux qui sont nés avec une déficience mentale. Ce livre n'offre qu'une unique méthode pour surmonter cette faiblesse, grâce à l'aide de l'esprit maître. Cependant, notez que cette cause d'échec est la seule des trente qui ne peut être corrigée facilement par l'individu qui en est victime.

2 – Le manque de but bien défini dans la vie. Il n'y a aucun espoir de succès pour celui qui n'a pas de but bien précis et défini. 98% des gens dont j'ai analysé le cas n'en avaient pas. C'est probablement à cause du manque d'ambition.

3 – Le manque d'ambition pour aller au-delà de la médiocrité. Il n'y a aucun espoir de réussir pour celui qui est tellement indifférent qu'il ne veut ni réussir sa vie, ni payer le prix de l'effort.

4 – Une éducation insuffisante. Ce handicap peut être soigné facilement. L'expérience a montré que les personnes les mieux instruites sont souvent des autodidactes. Il faut plus qu'un diplôme universitaire pour avoir de l'instruction. L'homme qui est instruit est celui qui a appris à obtenir ce qu'il veut de la vie sans violer les droits des autres. L'instruction ne consiste pas seulement en un ensemble de connaissances, mais en un savoir efficace et constamment appliqué.

Les hommes sont payés pour ce qu'ils savent mais surtout pour ce qu'ils font de leur savoir.

5 – Le manque d'autodiscipline. La discipline vient du contrôle de soi. Cela signifie qu'on doit contrôler tous ses défauts. Avant de pouvoir contrôler des situations, vous devez d'abord savoir vous contrôler vous-même. La maîtrise de soi est la tâche la plus difficile pour tout le monde. Si vous ne vous contrôlez pas, vous serez contrôlé. Vous verrez dans votre miroir votre meilleur ami ou votre plus grand ennemi.

6 – Une mauvaise santé. Personne ne peut savourer un succès sans être en bonne santé. En général, les causes de la mauvaise santé peuvent être contrôlées et maîtrisées. Elles se résument principalement en :

- a. La consommation excessive de nourritures nuisibles pour la santé ;
- b. La mauvaise habitude de se laisser guider par des pensées négatives ;
- c. Les abus sexuels ;
- d. Le manque d'exercices physiques convenables ;
- e. Le manque d'oxygénation appropriée dû à une mauvaise respiration.

7 – Des mauvaises influences pendant l'enfance. La plante pousse selon son tuteur. Dans la plupart des cas, la tendance au crime se développe pendant l'enfance à cause des mauvaises fréquentations et des contacts avec un entourage malsain.

8 – L'hésitation. C'est une des causes les plus courantes de l'échec. La "vieille hésitation humaine" se tient comme son ombre derrière chaque individu, prête à lui gâcher toute chance de succès. Beaucoup passent leur vie à vivre dans la médiocrité parce qu'ils attendent toujours le "bon moment" pour commencer à faire quelque chose de valable. N'attendez pas car le bon moment ne viendra jamais. Commencez immédiatement et travaillez avec n'importe quel outil dont vous disposez. Les meilleurs outils viendront aussitôt que vous commencerez.

9 – Le manque de persévérance. En général, nous commençons bien ce que nous entreprenons, mais nous le finissons mal. Beaucoup ont tendance à abandonner aux premiers signes de défaite, mais rien ne peut remplacer la persévérance. Celui qui en fait son mot d'ordre découvre que "le vieil homme de l'échec" s'effondre à la longue et plie ses bagages. Échec ne rime pas avec persévérance.

10 – Une personnalité négative. Il n'y a aucun espoir de succès pour celui qui repousse les autres par sa personnalité négative. Le succès vient par le pouvoir et le pouvoir s'obtient grâce à la coopération de tous. Une personnalité négative n'incite pas à la coopération.

11 – Le manque de contrôle des besoins sexuels. L'énergie sexuelle est le plus puissant de tous les stimulants qui entraînent les gens dans l'action. Donc, puisqu'elle est la plus puissante des émotions, il faut apprendre à la contrôler par la transmutation et à l'utiliser à d'autres fins.

12 – Le désir incontrôlé d'avoir quelque chose sans rien donner en échange. L'instinct du jeu conduit des millions de gens à l'échec. Une étude du crash de Wall Street de 1929 montre que des millions de gens essayaient à ce moment là de faire fortune en spéculant sur des marges boursières.

13 – Le manque de décision bien définie. Les hommes qui réussissent prennent des décisions rapidement et en changent très lentement. Par contre, le plus souvent, les hommes qui échouent prennent des décisions très lentement et en changent rapidement. L'indécision et l'hésitation sont deux sœurs jumelles. Quand on trouve l'une, l'autre n'est jamais bien loin. Éliminez-les avant qu'elles ne vous entraînent à l'échec.

14 – Une ou plusieurs des six craintes de base. Ces craintes sont analysées dans un autre livre. Elles doivent absolument être maîtrisées avant de pouvoir lancer efficacement vos services sur le marché.

15 – Mal choisir son conjoint. C'est une des causes les plus courantes de l'échec. Les relations entre deux êtres mariés sont très intimes. Si elles ne sont pas harmonieuses, l'échec viendra presque certainement. Les rapports maritaux seront une cause d'échec s'ils sont marqués par la misère, la tristesse et la destruction de tout signe d'ambition.

16 – La prudence excessive. Celui qui ne saisit pas sa chance devrait généralement se contenter des miettes laissées par les autres. La prudence excessive est aussi mauvaise que la négligence. Toutes les deux sont des extrémités à éviter. La vie elle-même est pleine d'occasions à saisir.

17 – Mal choisir ses associés dans les affaires. C'est aussi une des causes les plus courantes de l'échec dans les affaires. Dans la vente des services personnels, il faut prendre grand soin à sélectionner un associé qui soit intelligent et qui ait réussi. Nous avons tendance à imiter ceux avec qui nous sommes associés, alors choisissez un associé qui pourra être un exemple pour vous.

18 – La superstition et les préjugés. La superstition est une forme de peur. C'est également un signe d'ignorance. Ceux qui ont réussi ont l'esprit ouvert et n'ont peur de rien.

19 – Se tromper de vocation. Personne ne peut réussir dans un projet qu'il n'aime pas. Il est essentiel de choisir un métier pour lequel vous vous donnerez cœur et âme.

20 – La dispersion de vos efforts. Le touche-à-tout est rarement bon. Concentrez tous vos efforts sur un but précis bien défini.

21 – L'habitude de dépenser sans compter. Un dépensier ne pourra jamais réussir parce qu'il vivra éternellement dans la crainte de la pauvreté. Prenez l'habitude d'économiser systématiquement une partie de vos revenus. Avoir un compte en banque donne confiance et courage pour la vente de services personnels. Sans argent, on doit se contenter de ce qui est offert et être heureux de l'obtenir.

22 – Le manque d’enthousiasme. Sans enthousiasme, on ne peut convaincre personne. De plus, l’enthousiasme est contagieux et la personne qui en a est généralement bien accueillie dans n’importe quel groupe.

23 – L’intolérance. Celui qui a un esprit fermé réussit rarement. Être intolérant signifie qu’on s’oppose à toute nouvelle connaissance. Les formes d’intolérance les plus néfastes sont celles liées aux divergences de vues religieuses, raciales et politiques.

24 – L’intempérance. La pire forme d’intempérance concerne les aliments, les boissons et la vie sexuelle. L’excès dans ces domaines est fatal au succès.

25 – L’incapacité de coopérer. C’est ainsi que l’on perd sa situation et la chance de sa vie. C’est une erreur qu’aucun chef ou homme d’affaires bien informé ne tolérera.

26 – La possession d’un pouvoir non acquis par ses propres efforts (les enfants d’hommes riches et autres qui héritent de fortunes qu’ils n’ont pas gagnées).

Le pouvoir est souvent fatal au succès s’il n’est pas gagné petit à petit. les richesses rapides sont plus dangereuses que la pauvreté.

27 – La malhonnêteté intentionnelle. Rien ne remplace l’honnêteté. Il peut arriver que l’on soit malhonnête temporairement par la force de circonstances incontrôlables et sans dégâts permanents.

Mais il n’y a aucun espoir pour celui qui a choisi d’être malhonnête. Tôt ou tard, il sera trahi par ses actes, et il les payera par la perte de sa réputation ou peut-être même de sa liberté.

28 – L’égoïsme et la vanité. Ces défauts font fuir les autres. ils sont fatals au succès.

29 – L’estimation au lieu de la réflexion. La plupart des gens sont trop indifférents ou trop paresseux pour juger par eux-mêmes de la réalité. Ils préfèrent agir sur des avis créés par des intuitions ou des préjugés.

30 – Le manque de capital. C'est une cause d'échec courante pour ceux qui se lancent dans les affaires pour la première fois, sans réserve suffisante de capital pour réparer les erreurs et les soutenir jusqu'à ce que leur réputation soit établie.

31 – Notez ci-dessous toute autre cause particulière d'échec dont vous avez été victime et qui ne figure pas sur cette liste.

Ces trente (ou trente et une, ou plus) causes principales d'échec résument la tragédie de tous ceux qui ont essayé de faire fortune et qui ont échoué.

Il serait utile de demander à quelqu'un qui vous connaît bien, de revoir cette liste avec vous et de vous aider à trouver les causes d'échec qui vous concernent particulièrement. Si vous êtes de ceux qui peuvent se voir tel que les autres les voient, revoir seul cette liste peut vous être bénéfique.

Le vieil adage « Connais-toi toi-même » qui est la plus ancienne des règles philosophiques, reste et restera toujours d'actualité.

Pour vendre des produits avec succès, vous devez bien les connaître et il en est de même pour la promotion de votre personnalité. Vous devriez connaître vos faiblesses pour pouvoir les corriger ou les éliminer. Vous devriez aussi connaître vos forces et vos atouts afin de les valoriser lorsque vous proposez vos services. Vous ne pourrez vous connaître parfaitement qu'après une analyse précise de vous-même.

La parfaite illustration de l'ignorance de sa propre valeur a été vécue par un jeune homme qui, ayant postulé auprès d'un dirigeant d'entreprise, a fait dans un premier temps une très bonne impression jusqu'à ce que le directeur lui demande :

« Quel salaire souhaitez-vous ? » Le jeune homme lui a répondu qu'il ne lui venait aucun montant fixe à l'esprit (manque d'un but défini). Le directeur lui a alors dit : « Eh bien nous vous payerons en fonction de votre valeur, après une semaine de test. »

« Je ne peux pas accepter », a répondu le postulant, « parce que je gagne bien plus au poste que j'occupe actuellement. »

Avant de demander une augmentation de salaire ou de solliciter un emploi, soyez certain que vous valez mieux que ce que vous gagnez maintenant.

Vouloir plus d'argent est une chose, chacun en veut toujours plus, mais valoir plus en est une autre !

Beaucoup de gens confondent aspiration et juste valeur. Vos besoins financiers ou vos aspirations n'ont rien à voir avec votre valeur.

Votre valeur repose entièrement sur votre aptitude à rendre un service performant ou à diriger vos collaborateurs dans cette voie.

### ***Faites votre propre inventaire***

Répondez sincèrement aux vingt-huit questions suivantes.

L'autoanalyse annuelle est un élément essentiel dans le suivi opérationnel des services de ressources humaines, au même titre que l'inventaire annuel du stock dans une entreprise. Cet examen annuel vous révélera des défauts et par conséquent provoquera une hausse des qualités.

Dans la vie, soit on avance, soit on reste stationnaire, soit on recule. Naturellement, l'objectif de tout le monde est d'avancer. L'autoanalyse annuelle vous dévoilera si vous avez avancé et de quelle façon. Elle vous révélera également le chemin parcouru.

Même lentement, il faut toujours avancer. Votre autoanalyse se fera à la fin de chaque année, ainsi vous pourrez inclure dans vos résolutions de la nouvelle année celle de corriger les points faibles dévoilés. Faites cet inventaire en vous posant les questions suivantes et en vérifiant vos réponses avec l'aide de quelqu'un qui vous aidera dans cette démarche en vous évitant des erreurs de jugement.

### ***Questionnaire personnel d'autoanalyse***

1 – Ai-je atteint le but que je m'étais fixé cette année ? (Vous devrez travailler avec un objectif annuel défini comme étant à atteindre et faisant partie de votre objectif principal de vie.)



- 2 – Ai-je fait de mon mieux ou aurais-je pu améliorer la qualité de mes services ?
- 3 – Ai-je fourni mes services avec la plus grande intensité ?
- 4 – Ai-je toujours été animé par un esprit d'harmonie et de coopération dans ma conduite ?
- 5 – Ai-je permis, à l'habitude de l'hésitation, de diminuer mon efficacité et, si oui, dans quelle mesure ?
- 6 – Ai-je amélioré ma personnalité et, si oui, de quelle manière ?
- 7 – Ai-je été persévérant pour faire aboutir mes plans ?
- 8 – Ai-je pris des décisions promptes et certaines en toute circonstance ?
- 9 – Ai-je laissé à la peur sous quelque forme que ce soit de diminuer mon efficacité ?
- 10 – Ai-je été trop prudent ou négligeant ?
- 11 – Est-ce que mon rapport avec mes associés a été plaisant ou désagréable ? S'il a été désagréable, en suis-je partiellement ou totalement responsable ?
- 12 – Ai-je gaspillé mon énergie par manque de concentration dans l'effort ?
- 13 – Ai-je été assez ouvert et tolérant sur tous les sujets ?
- 14 – De quelle manière ai-je amélioré mon aptitude à rendre mes services ?
- 15 – Ai-je été immodéré dans une de mes habitudes ?
- 16 – Ai-je manifesté, ouvertement ou secrètement, n'importe quelle forme d'égoïsme ?

17 – Ai-je incité mes associés à me respecter à travers ma conduite ?

18 – Mes avis et mes décisions ont-ils été basés sur l'intuition ou sur l'analyse et la réflexion ?

19 – Ai-je pris l'habitude de gérer mon temps, mes dépenses et mes revenus, et ai-je été prudent avec mes budgets ?

20 – Combien d'heures ai-je consacré à des efforts inutiles alors que j'aurais pu les employer à un meilleur usage ?

21 – Comment puis-je gérer mon temps et changer mes habitudes pour être plus efficace durant l'année prochaine ?

22 – Ai-je été coupable d'un acte qui n'a pas été approuvé par ma conscience ?

23 – Comment ai-je rendu un meilleur service en faisant plus, sans être payé pour le faire ?

24 – Ai-je été injuste envers quelqu'un et, si oui, de quelle manière ?

25 – Si j'avais été l'acheteur de mes propres services durant l'année, aurai-je été satisfait ?

26 – Ai-je choisi le travail qui me convient et, sinon, pourquoi ?

27 – L'acheteur de mes services a-t-il été satisfait et, si ce n'est pas le cas, pourquoi ?

28 – Quelle est ma note actuelle selon les principes fondamentaux du succès ? (Faites cette évaluation en toute franchise et faites-la vérifier par quelqu'un d'assez courageux et impartial.)

Après avoir lu et assimilé les informations données dans ce livre, vous êtes maintenant prêt à élaborer un plan pratique pour la vente de vos services personnels.

Vous avez trouvé dans ce chapitre les détails de chaque principe essentiel pour la planification de la vente de services personnels, les attributs principaux du leadership, les causes les plus courantes de l'échec, un aperçu des domaines d'opportunités pour le leadership, les causes principales de l'échec dans tous les domaines de la vie quotidienne et enfin les questions importantes qui devraient être posées dans l'autoanalyse.

Cette présentation étendue et détaillée est nécessaire pour tous ceux qui désirent commencer l'accumulation des richesses par la vente des services personnels. Ceux qui ont perdu leur fortune et ceux qui viennent de commencer à gagner de l'argent n'ont que leurs propres services à offrir en échange de la fortune. Il est donc essentiel qu'ils aient à leur disposition toutes les informations pratiques pour lancer leur service le plus favorablement possible.

Les informations contenues dans ce livre seront d'une grande valeur pour tous ceux qui veulent atteindre le leadership. Elles seront particulièrement utiles pour les hommes d'affaires et les cadres industriels qui visent à lancer leurs services sur le marché. L'assimilation et la compréhension complètes des informations données dans ce livre vous permettront également d'analyser et de juger les gens qui seront à vos côtés.

Ces informations seront précieuses pour les directeurs du personnel, les responsables du recrutement ainsi que les autres cadres chargés du choix des employés et du maintien d'une organisation efficace. Si vous doutez de ces affirmations, vérifiez leur validité en répondant par écrit aux vingt-huit questions d'autoanalyse. Cela pourrait être intéressant et profitable même si vous ne doutez pas de la véracité de ma thèse.

### ***Où et comment trouver des opportunités pour accumuler des richesses ?***

Après avoir analysé six des treize principes qui nous permettent d'accumuler des richesses, nous nous demandons naturellement où trouver des opportunités favorables pour appliquer ces principes. Très bien, faisons l'inventaire et voyons ce que les États-Unis d'Amérique offrent à ceux qui recherchent des grandes ou des petites fortunes.

Pour commencer, rappelons-nous que nous vivons dans un pays où les citoyens jouissent de la liberté de penser et d'agir, comme il y en a peu dans le monde.

La plupart d'entre nous n'avons jamais fait la liste des avantages que procure cette liberté. Nous n'avons jamais comparé notre liberté illimitée à la liberté restreinte des autres pays.

« Ici, nous avons la liberté de penser, de choisir mais aussi le privilège de l'instruction, la liberté dans la religion, dans la politique, dans le choix des affaires, la liberté d'accumuler tous les biens que nous pouvons accumuler, la liberté de choisir notre lieu de résidence, la liberté dans le mariage, la liberté par l'égalité des chances pour toutes les races, la liberté de voyager, la liberté dans le choix de nos nourritures et la liberté de poursuivre n'importe quel but dans la vie », dît la présidence des États-Unis.

Nous avons d'autres formes de liberté, mais cette liste vous donnera un aperçu qui constitue des opportunités plus importantes. Cet avantage de la liberté est très remarquable. En effet, les États-Unis sont les seuls qui garantissent à chaque citoyen, de naissance ou naturalisé, une liste de libertés si large et si variée.

Citons maintenant quelques-unes des bénédictions que notre liberté nous a octroyées.

Regardez par exemple une famille américaine moyenne (c'est-à-dire une famille dont le revenu est modeste) et résumez les avantages que chaque membre de la famille dispose dans cette patrie de l'opportunité et de l'abondance.

Après la liberté des pensées et des actes viennent les trois nécessités fondamentales de la vie : la nourriture, l'habillement et l'abri.

1 – La nourriture. Grâce à la liberté universelle, la famille américaine moyenne dispose, au coin de la rue, de la plus grande variété de nourritures qu'on puisse trouver, à des prix compatibles avec son pouvoir d'achat.

On a fait pour une famille de quatre enfants, vivant dans une ville de taille américaine petite ou moyenne, loin de la source de

production d'aliments, l'inventaire minutieux des coûts d'un petit déjeuner simple, avec ce résultat étonnant :

Jus d'orange (Floride) 0,56 dollar ; céréales (blé des fermes du Kansas) : 0.44 ; thé (Chine) : 0,20 ; bananes (Amérique du Sud) : 0,28 ; pain grillé (blé des fermes du Kansas) : 0.19 ; œufs frais (fermes de la région) : 0.18 ; sucre (Utah ou Texas) : 0,1 ; margarine (Illinois) : 0,16 ; lait (laiterie locale) : 0,74.

Total : 2,76 dollars (en utilisant les prix d'aujourd'hui).

Il n'est pas très difficile d'obtenir de la nourriture dans notre pays ! Par exemple, un simple petit déjeuner est le fruit de produits qui peuvent venir de Chine, d'Amérique du Sud, d'Utah, du Kansas et des états de la Nouvelle Angleterre, pour être servi au matin, prêt à être consommé, au cœur de la ville, à un coût vraiment conforme aux moyens du plus modeste ouvrier. Le prix comprend toutes les taxes et impôts s'appliquant aux Etats ou Villes.

2 – L'abri. Cette famille américaine vit dans un appartement confortable, chauffé et éclairé avec de l'électricité et avec le gaz dans la cuisine. Tout cela pour 800 dollars. Dans des villes plus petites, on peut trouver le même appartement pour 685 dollars.

Il y a quantité d'appareils à sa disposition pour faciliter sa vie : lave-linge, lave-vaisselle, aspirateur, etc. L'eau chaude et froide est disponible à tout moment dans la cuisine et dans la salle de bain. L'épouse boucle ses cheveux, lave les vêtements avec des appareils électriques. Le mari se rase avec un rasoir électrique et ils reçoivent des divertissements en provenance du monde, vingt-quatre heures sur vingt-quatre, s'ils le veulent, sans coût, en tournant simplement le bouton de leur téléviseur.

Il y a d'autres confort dans cet appartement, mais la liste précédente nous a montré quelques preuves concrètes de la liberté dont nous jouissons en Amérique. (Et ce n'est ni de la propagande politique ni économique.)

3 – L'habillement. Partout aux États-Unis, les hommes et les femmes moyens peuvent s'habiller confortablement et soigneusement pour moins de mille cinq cents dollars par an.

Nous n'avons cité que les trois nécessités élémentaires que sont la nourriture, l'habillement et l'abri. Le citoyen américain moyen a d'autres privilèges et avantages, disponibles en échange d'un modeste effort qui n'excède pas huit heures de travail par jour. Parmi ces autres privilèges, on peut citer les moyens de transport avec lesquels on peut voyager à volonté, à un coût très réduit.

L'Américain moyen bénéficie également de la garantie des droits de propriété qu'on ne trouve dans aucun autre pays du monde. Il peut placer ses économies dans une banque avec la certitude que son gouvernement les protégera et l'indemniserà en cas de faillite de la banque.

Si un citoyen américain veut voyager d'un état à un autre il n'a besoin ni de passeport ni de visa. Il peut aller et venir à volonté. D'ailleurs, il peut voyager en train, avec sa voiture personnelle, en bus, en avion ou par bateau selon ses moyens.

### ***Le miracle qui a fourni ces bénédictions***

Les politiciens proclament souvent la liberté de l'Amérique lorsqu'ils sollicitent les voix de l'électorat. Par contre, ils consacrent rarement leur temps et leur effort à l'analyse de la source et de la nature de cette liberté.

N'ayant rien à me reprocher, aucune rancune à exprimer, aucune arrière-pensée à éliminer, j'ai le privilège d'aller de l'avant dans une analyse franche de cette chose mystérieuse, abstraite et très mal comprise, qui donne à chaque citoyen d'Amérique plus d'avantages, plus d'opportunités d'accumuler des richesses, plus de liberté de toute nature qu'on ne peut avoir dans aucun autre pays du monde.

J'ai le droit d'analyser la source et la nature de ce pouvoir invisible, parce que je connais et j'ai connu pour plus qu'un quart de siècle, plusieurs hommes qui ont organisé ce pouvoir et plusieurs hommes qui sont maintenant responsables de son entretien.

Le nom de ce mystérieux bienfaiteur de l'humanité est : le capital !

Le capital ne se résume pas seulement à l'argent, mais inclut aussi des groupes d'hommes fortement organisés et intelligents qui élaborent des plans pour rendre l'argent profitable au public et à eux-mêmes.

Ces groupes se composent de scientifiques, d'éducateurs, de chimistes, d'inventeurs, d'analystes d'affaires, de publicistes, d'experts en matière de transport, de comptables, d'avocats, de médecins, d'hommes et de femmes hautement spécialisés dans tous les domaines de l'industrie et des affaires.

Ils inventent de nouveaux chemins, expérimentent et excellent dans de nouveaux domaines. Ils financent les universités, les hôpitaux, les écoles publiques, construisent de bonnes routes, éditent des journaux, soutiennent financièrement le gouvernement et s'occupent méticuleusement des détails essentiels au progrès de l'humanité. En résumé, les capitalistes sont les cerveaux de la civilisation parce qu'ils fournissent la matière première de toutes les composantes dont le progrès humain a besoin pour prospérer.

Sans cerveaux pour le gérer, l'argent est toujours dangereux. Mais, correctement utilisé, il est l'élément le plus important et le plus essentiel de la civilisation.

Le simple petit déjeuner décrit ci-dessus n'aurait pu être livré à une famille new-yorkaise, à aucun autre prix, si le capital organisé n'avait pas fourni les machines, les bateaux, les chemins de fer et les énormes armées d'hommes qualifiés pour les faire fonctionner.

Pour estimer l'importance et les bienfaits du capitalisme, imaginez-vous assumant seul la responsabilité de réunir tous les ingrédients nécessaires à ce simple petit déjeuner d'une famille américaine.

Pour avoir le thé, vous devriez aller en Chine ou en Inde, des pays très éloignés de l'Amérique. Même si vous étiez un excellent nageur (seul moyen de transport naturel si vous n'avez ni bateau ni avion), vous seriez très vite fatigué avant de faire ce périple. Même en imaginant que vous en soyez capable, auriez-vous l'argent pour le payer ?

Pour le sucre, vous devriez aussi faire un autre tour du côté de Cuba ou un long tour aux champs de betterave à sucre de l'Utah. Pour transformer ces betteraves en sucre tel qu'il figure sur votre table, l'effort organisé et l'argent sont nécessaires.

Pour ce qui est des œufs, vous pourriez les avoir assez facilement à la campagne aux environs de New York, mais, vous devriez quand même faire une très longue promenade du côté de la Floride avant que vous ne puissiez servir les deux verres de jus de pamplemousse.

Pour ramener les quatre tranches de pain de blé, vous devriez faire une autre longue promenade au Kansas ou dans l'un des autres états cultivant le blé.

Et encore, les tartines de blé devraient être omises de mon exemple, parce qu'on ne peut les avoir que par le travail d'un organisme qualifié d'hommes et de machines appropriées qui sont impossibles à obtenir sans l'aide du capital.

Tant que vous y êtes, vous devriez repartir pour un autre petit plongeon vers l'Amérique du Sud, où vous prendriez quelques bananes. Sur votre chemin de retour, vous feriez un petit tour à la ferme la plus proche ayant une laiterie et prendre du beurre et de la crème.

Ce n'est qu'alors que votre famille de New York pourrait s'asseoir et apprécier le petit déjeuner, et que vous pourriez recevoir quelques dollars pour votre travail ! N'est-ce pas absurde ?

Si nous n'avions pas de système capitaliste, la procédure décrite ci-dessus serait la seule manière possible de livrer ces produits alimentaires simples, au cœur de New York City.

Les fonds nécessaires à la construction et à l'entretien des chemins de fers et des bateaux à vapeur utilisés dans la livraison de ce simple petit déjeuner sont si énormes qu'on ne peut l'imaginer. Ils fonctionnent avec des centaines de millions de dollars, sans parler de la rétribution des nombreux personnels qualifiés pour faire fonctionner les bateaux et les trains.

Le transport n'est qu'une partie des conditions de la civilisation moderne en Amérique capitaliste. Avant de pouvoir transporter,



il a fallu cultiver, fabriquer et lancer le produit sur le marché. Ce qui exige des millions de dollars en équipements, machines, stands, ventes et salaires de millions d'hommes et de femmes.

Les bateaux à vapeur et les chemins de fer ne sont pas sortis de la terre comme par magie et ne fonctionnent pas non plus automatiquement. Ils sont nés suite à la demande de la civilisation et grâce au travail, à l'ingéniosité et aux capacités d'organisation d'hommes qui ont de l'imagination, de la foi, de l'enthousiasme, de la décision et de la persévérance !

Ces hommes s'appellent des capitalistes. Ils sont motivés par le désir d'établir, de construire, de réaliser et de rendre des services utiles, de gagner de l'argent, de faire des bénéfices et d'accumuler des richesses. Et parce qu'ils rendent des services sans lesquels la civilisation actuelle ne pourrait exister, ils se mettent eux-mêmes sur le chemin des grandes richesses.

Juste pour conserver la simplicité et la compréhension de cette notion, j'ajouterai que ces capitalistes sont ces hommes que les radicaux, les racketteurs, les politiciens malhonnêtes et les dirigeants syndicaux acharnés montrent du doigt comme étant des prédateurs d'intérêts.

Je n'essaie pas de vous présenter un dossier en faveur ou contre un groupe d'hommes ou un système économique. Je n'essaie pas de condamner la négociation collective quand je me réfère à l'acharnement des dirigeants syndicaux et je ne veux pas non plus dresser un bilan idéaliste de tous ceux qu'on nomme capitalistes. Le but de ce livre, un but auquel j'ai loyalement consacré plus d'un quart de siècle, est de présenter à tous ceux qui désirent le savoir, la philosophie la plus sûre qui permet aux individus d'accumuler les richesses qu'ils désirent.

J'ai analysé ici les avantages économiques du système capitaliste pour vous indiquer que :

1 – Tous ceux qui cherchent à faire fortune doivent reconnaître le système qui ouvre les voies d'accès aux fortunes, grandes ou petites, et s'y adapter.

2 – En présentant le problème de cette façon, on s'oppose à l'image que montrent délibérément les politiciens et les

démagogues dans les thèses qu'ils prônent, en traitant le capital organisé comme s'il était un poison. Notre pays est un pays capitaliste, il a été bâti grâce au capital. Nous devons savoir que ni les richesses ni les opportunités actuelles ne seraient à notre disposition si le capital organisé n'avait pas créé ces bénéfices.

Pendant plus de vingt ans, c'est presque une sorte de passe-temps populaire et de plus en plus grandissant pour les radicaux, les politiciens égoïstes, les racketteurs, les dirigeants syndicaux malhonnêtes et parfois même pour les chefs religieux de tirer à boulets rouges sur Wall Street, les agences de change et les grands business.

La pratique est devenue si générale que nous étions témoins, pendant la crise, de l'incroyable alliance des hauts fonctionnaires du gouvernement avec des petits politiciens et des dirigeants syndicaux, dans le but avéré de détruire le système qui a fait de l'Amérique industrielle le pays le plus riche sur terre.

La chose était si générale et si bien organisée qu'elle a prolongé la plus grande crise que l'Amérique n'ait jamais connue. Des millions d'hommes ont dû quitter leurs postes de travail car ces postes étaient une partie inséparable du système capitaliste industriel qui constitue l'épine dorsale de la nation.

Pendant cette inhabituelle alliance des fonctionnaires du gouvernement et de ces individus égoïstes qui s'efforçaient de profiter en déclarant la chasse ouverte au système industriel américain, les dirigeants syndicaux et les politiciens offraient aux électeurs, en échange de leurs voix, une législation conçue pour permettre aux hommes de voler les richesses de l'industrie par la force organisée des groupes, au lieu d'utiliser la meilleure méthode qui est de gagner le juste salaire pour le juste travail.

Aux États-Unis, des millions d'hommes et de femmes sont encore engagés dans ce passe-temps populaire qui est d'essayer d'obtenir sans donner. Certains d'entre eux sont alignés avec les syndicats qui exigent moins d'heures de travail et plus de salaire !

D'autres ne prennent même plus du tout la peine de travailler ; ils exigent de l'aide du gouvernement et en obtiennent.

L'évaluation de leur droit à la liberté a été démontrée à New York City où une plainte violente a été déposée au receveur de la poste par un groupe de bénéficiaires de l'aide sociale, parce que les facteurs les ont réveillés à 7h30 du matin pour leur donner leur chèque. Ils ont exigé que la livraison se fasse à 10h00.

Si vous croyez que les richesses peuvent être accumulées par le seul geste des personnes qui s'organisent en groupes et qui exigent plus de salaire pour moins de service, si vous êtes de ceux qui exigent l'aide du gouvernement à condition de ne pas être réveillés tôt le matin quand l'argent vous est livré, si vous êtes de ceux qui croient qu'il faut donner sa voix aux politiciens en échange des lois qui permettent le pillage du trésor public, vous pouvez vous accrocher fermement à votre conviction, sachant que personne ne vous dérangera parce que c'est un pays libre où chacun peut penser comme il veut, et où presque tout le monde peut vivre avec le moindre effort et où beaucoup peuvent même vivre sans travailler.

Cependant, vous devez connaître la vérité concernant cette liberté dont beaucoup se vantent de la posséder mais que peu de gens comprennent. Elle est si grande lorsque nous l'avons et les privilèges qu'elle nous fournit sont nombreux, mais elle ne peut pas apporter de richesses sans effort.

Il n'y a qu'une méthode sûre pour accumuler et maintenir légalement des richesses : c'est en rendant des services utiles. Aucun système ne permet d'acquérir légalement des richesses sans rien donner en échange.

Ce principe s'appelle la loi de l'économie ! D'ailleurs, c'est plus qu'un principe ou une théorie : c'est une loi que personne ne peut outrepasser.

Notez bien le nom de ce principe et rappelez-vous-en, parce qu'il est bien plus puissant que tous les politiciens et que toutes les machines faiseuses de politicien(ne)s. Il est au-dessus et au-delà du contrôle de tous les syndicats. Les racketteurs ou les leaders qui s'auto-proclament ainsi ne peuvent ni le dominer, ni l'influencer, ni le soudoyer.

Ce principe a un regard vif et un système de comptabilité parfait qui lui permet de maintenir un compte précis des transactions de

chaque être humain qui passe son temps à essayer d'obtenir sans donner. Tôt ou tard, ses experts viendront et regarderont dans les archives et ils exigeront des comptes.

Wall Street, grandes affaires (méga-monopoles), intérêts prédateurs de capitaux..., quel que soit le nom que vous choisissiez pour définir le système qui nous a donné la liberté américaine et qui représente un groupe de personnes qui comprennent, respectent et s'adaptent à cette loi puissante de l'économie, leur maintien de la continuité financière dépend de leur respect de cette loi.

La plupart des gens vivant aux États-Unis aiment ce pays et son système capitaliste. J'avoue que je ne connais pas de pays où l'on peut trouver de plus grandes opportunités de faire fortune. Pourtant, on voit, par leurs actes, que certains ne l'aiment pas. S'ils n'aiment pas ce pays, son système capitaliste et ses opportunités illimitées, ils ont le droit d'aller voir ailleurs ! C'est naturellement leur privilège. Il existe d'autres pays comme l'Allemagne, la Russie et l'Italie, où l'on peut essayer d'apprécier en son âme et conscience, la liberté et l'accumulation de richesses. Mais elles n'y sont pas extraordinaires.

Les USA vous donnent toute la liberté et toute l'opportunité d'accumuler des richesses. Quand on veut chasser un gibier, on choisit des terrains de chasse où les gibiers sont nombreux. Quand on cherche la fortune, la même règle s'applique naturellement. Si vous cherchez à faire fortune, ne négligez pas les possibilités d'un pays dont les citoyens sont si riches que les femmes dépensent plus de deux cents millions de dollars annuellement pour les rouges à lèvres, le fard et les autres produits de beauté.

Vous qui cherchez des richesses, pensez-y à deux fois avant d'essayer de détruire le système capitaliste d'un pays dont les citoyens dépensent plus de cinquante millions de dollars annuellement pour des cartes de vœux avec lesquelles ils peuvent exprimer la satisfaction de pouvoir user de leur liberté !

Si vous cherchez de l'argent, considérez attentivement un pays dont les gens dépensent des centaines de millions de dollars annuellement pour des cigarettes.

La majeure partie des revenus va à quatre compagnies principales. Elle est versée dans l'approvisionnement de ce fournisseur national de "mollesse" et de "nerfs calmes".

Accordez une pleine considération à un pays dont les citoyen(ne)s dépensent annuellement plus de quinze millions de dollars pour regarder des films, et ajoutez à cela quelques millions additionnels pour les narcotiques, les boissons alcoolisées et les autres boissons.

Ne soyez pas trop pressé de quitter ce pays dont le peuple dépense chaque année, volontairement et même passionnément, des millions de dollars pour le football, le base-ball et les sports de combat. Accrochez-vous, par tous les moyens possibles, à un pays dont les habitants dépensent plusieurs millions de dollars par an pour du chewing-gum et un autre million pour des rasoirs jetables.

Rappelez-vous que tout ceci n'est qu'un aperçu des sources disponibles pour l'accumulation des richesses. Nous n'en avons cité que quelques-unes et encore, ce sont celles qui sont du domaine du luxe et qui ne sont donc pas forcément essentielles.

N'oubliez pas non plus que les entreprises de production de biens et de services, de transport et de marketing de ces quelques types de marchandises, donnent de l'emploi régulier à plusieurs millions d'hommes et de femmes qui reçoivent plusieurs millions de dollars par mois pour leurs services et les dépensent librement pour des nécessités mais aussi pour des objets de luxe.

Souvenez-vous particulièrement qu'en retour de tout cet échange de marchandises et de services personnels, on peut trouver une abondance d'opportunités pour accumuler des richesses. Ici, notre principe de liberté américaine s'applique grâce à l'effort de chacun.

Rien ne pourra vous empêcher de vous engager dans la voie que vous aurez choisie pour mener vos affaires. Si on a du talent, une solide formation ou de l'expérience, on pourra accumuler des richesses et d'immenses valeurs. Ceux qui ne sont pas aussi chanceux pourront quand même en accumuler un peu. N'importe qui peut gagner sa vie en échange d'un petit effort de travail. Donc... C'est OK !

L'opportunité est une notion indémodable. Allez de l'avant, choisissez votre voie, élaboriez votre plan, mettez ce plan en action et suivez-le avec persévérance. L'Amérique capitaliste fera le reste.

Vous pouvez vraiment faire confiance à cette Amérique capitaliste qui garantit à chacun le droit à l'opportunité de fournir des services utiles et d'amasser des richesses, selon la valeur des services fournis. Le système ne refuse à personne ce droit, mais il ne peut rien promettre sans contrepartie, parce que le système lui-même est définitivement commandé par la loi de l'économie qui ne reconnaît et ne tolère longtemps le fait d'obtenir sans rien donner en échange.

La loi de l'économe est validée par la nature ! Il n'existe aucune instance supérieure auprès de laquelle ses contrevenants pourraient faire appel. La loi dispensera des pénalités pour sa violation et des récompenses appropriées pour son respect, sans intervention ou possibilité d'intervention humaine. On ne peut pas abolir cette loi. Elle est aussi fixe que les étoiles dans les cieux et forme une partie du même système qui commande les étoiles.

Peut-on refuser de ne pas s'adapter à la loi de l'économie ? Certainement ! C'est un pays libre, où tous les hommes sont nés avec des droits égaux, y compris le privilège d'ignorer la loi de l'économie. Mais que se passera-t-il alors ?

Rien ne se produit jusqu'à ce qu'un grand nombre d'hommes joignent leurs forces dans le but avéré d'ignorer la loi et de prendre ce qu'ils veulent par la violence. Vient alors la dictature avec ses pelotons d'exécution bien huilés et ses mitrailleuses ! La dictature n'est pas encore au pouvoir en Amérique mais nous avons appris tout ce que nous avons besoin de savoir sur la façon dont le système fonctionne.

Espérons que nous serons assez chanceux et raisonnables pour ne pas connaître une réalité si horrible.

Non, il est certain que nous préférons conserver notre liberté de parole, notre liberté d'agir et notre liberté de fournir des services utiles en échange de richesses.

Ces fonctionnaires du gouvernement qui accordent aux hommes et aux femmes le privilège de piller le trésor public en échange de leurs voix, sont parfois élus, mais aussi vrai qu'après la nuit vient le jour, viendra le temps du remboursement final, où chaque centime utilisé à tort devra être remboursé avec de plus en plus d'intérêts.

Et si les principales personnes concernées ne sont pas obligées de rembourser, le fardeau incombera alors à leurs enfants et à leurs petits-enfants "jusqu'à la troisième et la quatrième générations". Il n'y a aucun moyen d'échapper à la dette.

Les hommes parviennent parfois à se regrouper pour demander une augmentation de salaires et une diminution des heures de travail. Toutefois, il y a un seuil au-delà duquel ils ne peuvent plus aller. C'est le seuil au-delà duquel la loi de l'économie intervient, et le "shérif" rattrapera l'employeur et les employés.

Pendant six ans, de 1929 à 1935, les citoyens américains, riches et pauvres, ont à peine eu le temps de voir la bonne vieille loi de l'économie remettre au shérif toutes les entreprises, les industries et les banques. Ce n'était pas beau à voir ! Donc, cela n'a pas augmenté notre respect pour cette hystérie collective par laquelle les hommes narguaient la raison et tentaient d'obtenir sans donner.

Nous qui sommes passés par ces six années de découragement, quand la crainte a pris le dessus et que l'espoir a reculé, nous ne pouvons pas oublier la cruauté avec laquelle la loi de l'économie a frappé tout le monde, riche ou pauvre, faible ou fort, vieux ou jeune, et a réclamé ce que nous lui devons. Nous ne souhaitons pas revivre ce genre d'expériences.

Ces observations sont le résultat de vingt-cinq ans d'analyse prudente des méthodes que les hommes qui ont le mieux réussi, mais aussi ceux qui ont échoué, ont utilisées.

## CHAPITRE 7

### L'ESPRIT DE DÉCISION LA MAÎTRISE DE LA PROCRASTINATION

#### **La septième étape vers la richesse**

Une analyse minutieuse de milliers d'hommes et de femmes qui ont connu l'échec a révélé que le manque d'esprit de décision venait presque toujours en tête de la liste des trente principales causes d'échec (voir le chapitre 6). Ceci n'est pas le simple énoncé d'une théorie, c'est un fait.

La procrastination – qui est la tendance à différer, à remettre au lendemain, totalement à l'opposé de l'esprit de décision – est un ennemi commun que pratiquement chaque individu doit vaincre. Lorsque vous aurez terminé la lecture de ce livre et que vous serez prêt à en appliquer les principes, vous aurez une occasion de tester votre aptitude à prendre des décisions rapides et définitives.

En se penchant sur l'analyse de plusieurs centaines de personnes qui ont fait fortune, on s'aperçoit que toutes avaient l'habitude de prendre leurs décisions très rapidement et d'en changer difficilement. Tous ceux qui n'arrivent pas à faire fortune, sans exception, ont besoin de beaucoup de temps pour prendre leurs décisions et de très peu pour les modifier, ce que d'ailleurs ils ne cessent de faire.

L'une des caractéristiques les plus remarquables d'Henry Ford était son habitude de se décider rapidement et de changer d'avis difficilement. Cette qualité était si ancrée en lui qu'elle le faisait passer pour un obstiné. Mais c'est elle qui le poussa à continuer la fabrication de son fameux modèle T (la voiture la plus laide du monde) alors que tous ses conseillers et plusieurs acheteurs le pressaient de le remplacer.

Peut-être M. Ford tarda-t-il trop à les écouter mais, d'un autre côté, la fermeté de sa décision lui rapporta une fortune avant que le changement de modèle ne devînt inéluctable. Il est probable que dans l'habitude de M. Ford de toujours s'en tenir à ses



décisions, il y avait une part d'obstination, mais il est mille fois préférable d'être obstiné que de ne pouvoir se décider rapidement ou de revenir sur une décision qui vient d'être prise.

La plupart des gens qui échouent dans leur tentative de gagner beaucoup d'argent sont généralement très influençables. Ils pensent selon la voix des journaux et d'après les commérages des voisins. Les opinions sont les denrées les moins chères. Chacun de nous en a une foule. Mais si vous vous laissez influencer lorsque vous avez à prendre une décision, vous n'arriverez à rien de bien. Vous ne concrétiserez pas votre désir d'argent.

Si vous êtes influencé par les opinions des autres, vous n'aurez pas de désir propre. Lorsque vous mettrez en pratique les principes contenus dans ce livre, vous prendrez vous-même vos décisions et vous vous y tiendrez. Vous n'en parlerez à personne sauf aux membres de votre groupe du Cerveau Collectif et soyez bien sûr, lorsque vous choisirez ces derniers, que tous éprouveront enthousiasme et sympathie à l'égard de votre dessein.

Les amis intimes et les parents, bien que ce ne soit pas là leur intention, freinent souvent nos élans en donnant leurs opinions, ou par esprit de malice en se moquant des nôtres. Des milliers d'hommes et de femmes traînent toute leur vie des complexes d'infériorité parce qu'une personne bien intentionnée, mais sotte, a détruit leur confiance en eux par ses opinions et ses moqueries.

Vous avez un cerveau et un esprit qui vous sont propres. Utilisez-les et sachez prendre seul vos décisions. Si vous avez besoin d'un conseil, ce qui peut arriver, adressez-vous à qui de droit discrètement et sans révéler vos intentions précises. Ceux qui ont peu d'instruction essaient souvent de faire croire aux autres qu'ils en ont beaucoup. Ils parlent trop et n'écoutent pas assez. Si vous voulez prendre l'habitude de vous décider rapidement, ouvrez les yeux et les oreilles... et fermez la bouche. Ceux qui parlent beaucoup agissent peu.

Si vous parlez plus que vous n'écoutez, vous ne vous privez pas seulement de nombreuses occasions d'apprendre quelque chose d'utile, mais en plus vous dévoilez vos plans et vos buts à des gens qui, parce qu'ils vous envient, prendront un malin plaisir à vous faire échouer.

Chaque fois que vous parlez en présence d'une personne très cultivée, vous lui permettez de mesurer le degré exact de votre propre culture, et le plus souvent ce sera à votre désavantage ! C'est dans la modestie et le silence que réside la vraie sagesse. Souvenez-vous-en.

Ne perdez pas de vue que toute personne avec qui vous vous associez, cherche comme vous un moyen de faire fortune. Si vous parlez trop librement de vos plans, vous aurez peut-être la mauvaise surprise de voir quelqu'un d'autre en profiter.

Que l'une de vos premières décisions soit de garder la bouche fermée et les yeux et les oreilles ouverts.

Pour vous rappeler de suivre ce conseil, il vous sera utile de copier l'épigramme suivant en gros caractères et de le placer là où vous le verrez tous les jours : « Dites au monde ce que vous avez l'intention de faire, mais montrez-le d'abord. »

Ceci pour dire que ce sont les actes et non les paroles qui comptent le plus.

### ***La liberté ou la mort suite à une décision***

La valeur d'une décision dépend du courage qu'il faut pour la prendre. Les grandes décisions qui font progresser la civilisation sont prises par des hommes qui risquent la mort.

La décision de publier la Proclamation d'Émancipation qui donna la liberté au peuple noir d'Amérique, fut prise par Lincoln alors qu'il n'ignorait pas que des milliers de supporters politiques et d'amis se retourneraient contre lui.

Non seulement Socrate eut le courage de s'empoisonner plutôt que de renier ses idées, mais son geste anticipa la liberté de pensée et d'expression pour un peuple qui n'était pas encore né.

Quand le général Robert E. Lee embrassa la cause des Sudistes, il savait que cette décision pourrait lui coûter la vie et qu'elle allait obligatoirement en coûter bien d'autres.

La plus grande décision de toute l'histoire des États-Unis a été prise à Philadelphie, le 4 juillet 1776, lorsque cinquante-six

hommes signèrent un document, sachant que celui-ci pourrait aussi bien apporter la liberté à tous les Américains, qu'en faire pendre cinquante-six haut et court. Vous avez certainement entendu parler de ce document, mais peut-être n'en avez-vous pas tiré la grande leçon de réussite qu'il comporte.

Nous nous rappelons la date de l'événement mais nous ne soupçonnons pas la somme de courage qu'il fallut pour le préparer. Nous nous souvenons du récit tel qu'il nous fut rapporté, nous nous souvenons des dates et des hommes qui en furent les héros. Nous nous souvenons de Valley Forge et de Yorktown, de George Washington et de Lord Cornwallis.

Mais nous ne savons rien du pouvoir qui nous assura la liberté, bien avant que l'armée de Washington n'atteignît Yorktown.

Il est regrettable que les historiens n'aient pas fait état de l'irrésistible pouvoir qui permit l'apparition dans le monde d'un pays qui allait établir de nouvelles lois d'indépendance et faire école. Je répète que c'est regrettable parce que, pour surmonter les difficultés de la vie, ce pouvoir est celui que tout individu doit utiliser.

Revoyons brièvement les faits. Tout commença à Boston, le 5 mars 1770. Des soldats britanniques patrouillaient dans les rues au milieu des passants qui, n'appréciant pas du tout ces hommes armés, leur exprimèrent leur mécontentement en leur lançant des pierres et des injures. Les soldats reçurent alors l'ordre de charger les manifestants.

Il y eut beaucoup de blessés. L'incident provoqua un tel ressentiment que l'Assemblée provinciale, composée de colons influents, se réunit pour prendre une décision. Deux membres de l'Assemblée, John Hancock et Samuel Adams, déclarèrent qu'il fallait jeter les soldats britanniques hors de Boston. C'était une décision dangereuse qui nécessitait foi et courage.

Avant la fin de la séance, Samuel Adams était chargé de rencontrer le gouverneur Hutchinson et de lui demander le retrait de ses troupes. La demande agréée, les troupes quittèrent Boston, mais sans clore l'incident. On avait créé une situation qui devait modifier le cours de l'Histoire.

Richard Henry Lee correspondait fréquemment avec Adams. Ils échangeaient leurs espoirs et leurs craintes au sujet du bien-être de leurs provinces respectives. Cette correspondance donna à Adams l'idée d'un courrier semblable entre les treize colonies, créant ainsi un lien entre elles et les aidant à résoudre leurs problèmes.

Deux ans après l'effusion de sang de Boston, Adams proposa à l'Assemblée de fonder un Comité de correspondance avec nomination de représentants pour chacune des colonies. Tel fut le début de la puissante organisation qui fit des États-Unis un pays libre.

Le groupe du Cerveau Collectif était composé d'Adams, de Lee et de Hancock. Le Comité de correspondance fut constitué. Jusque-là, la lutte des coloniaux n'avait pas été organisée et cette petite guerre se traduisait par des émeutes du genre de celle de Boston et n'apportait rien de constructif. Les griefs individuels n'avaient pas été exploités sous la direction d'un "groupe d'Esprit maître". Jusqu'à l'initiative d'Adams, d'Hancock et de Lee, aucun groupe ne s'était formé pour régler, une fois pour toutes, les différends avec les Britanniques.

Cependant, ces derniers ne restaient pas inactifs. Eux aussi avaient leur plan et leur Cerveau Collectif avec l'avantage que donnent l'argent et une armée régulière. Pour remplacer Hutchinson, la Couronne nomma Gage au poste de gouverneur du Massachusetts. Son premier geste fut d'envoyer un messenger chez Samuel Adams pour le sommer de rentrer dans l'ordre.

Pour mieux comprendre la suite, voyons la conversation telle qu'elle s'engagea entre le colonel Fenton (le messenger de Gage) et Adams.

Le colonel Fenton : « Je viens de la part du gouverneur Gage vous assurer, M. Adams, qu'il a plein pouvoir pour vous faire tenir tout ce que vous voudrez (tentative de corruption) si, au préalable, vous levez votre opposition aux mesures qu'il a prises. Il vous donne, Monsieur, un conseil d'ami, celui de ne pas attirer sur vous le courroux de Sa Majesté. Car votre conduite tombe sous le coup d'une loi édictée par Henry VIII : "Est envoyée en Angleterre pour y être jugée, toute personne que le gouverneur d'une province décrète coupable de trahison." Si vous changez de

politique, non seulement vous en retirerez de grands avantages, mais vous serez en paix avec votre roi. »

Samuel Adams avait le choix : lever son opposition et accepter les pots-de-vin ou la reconduire et courir le risque d'être pendu. Il demanda au colonel Fenton de lui promettre sur l'honneur de répéter au gouverneur les termes exacts de sa réponse :

« Dites au gouverneur Gage que, depuis longtemps, je suis en paix avec le Roi des rois. Aucune considération personnelle ne pourra me faire abandonner la juste cause de mon pays. Et veuillez ne pas oublier mon conseil d'ami, ne portez plus atteinte aux sentiments d'un peuple exaspéré. »

Irrité par le propos d'Adams, Gage fit placarder l'avis suivant :

« Au nom de Sa Majesté, j'offre et je promets Son très gracieux pardon à ceux qui, séance tenante, déposeront les armes et accompliront leurs devoirs de paisibles sujets. Toutefois, Samuel Adams et John Hancock ne bénéficieront pas de ce pardon, leur infâme conduite ne méritant qu'un juste châtiment. »

De nos jours, on dirait d'Adams et de Hancock qu'ils étaient "dans le bain jusqu'au cou". Sous la menace du gouverneur, ils prirent une nouvelle décision, toute aussi dangereuse que la première. Rapidement et en secret, ils réunirent leurs plus fidèles partisans et lorsque tout le monde fut là, Adams verrouilla la porte, mit la clé dans sa poche et décréta que personne ne quitterait la pièce avant que ne soit prise, à l'unanimité, la décision de réunir en congrès tous les colons.

Un brouhaha s'ensuivit. Tout le monde était très excité. Les uns envisageaient les conséquences d'un tel radicalisme et les autres exprimaient leurs doutes quant à la sagesse d'une décision si précise qui défiait la Couronne. Seuls deux hommes, Adams et Hancock, restaient insensibles à la peur et à la possibilité d'un échec et leur influence était telle que peu à peu les autres acceptèrent leur solution.

Par l'intermédiaire du Comité de correspondance, tout fut mis en œuvre pour réunir le Premier Congrès Continental à Philadelphie, le 5 septembre 1774. N'oubliez pas cette date. Elle est plus importante que celle du 4 juillet 1776.

Si la décision de tenir un Congrès continental n'avait pas été prise, la Déclaration d'Indépendance n'aurait jamais pu être signée.

Avant la première réunion du Congrès, dans la province de Virginie, un autre chef de file publiait un livre explosif intitulé *Vue sommaire des droits de l'Amérique britannique*. C'était Thomas Jefferson (qui deviendra le troisième président des États-Unis) dont les relations avec Lord Dunmore, le représentant de la Couronne en poste dans cette région, étaient aussi tendues que celles d'Adams et de Hancock avec leur gouverneur.

Peu après la publication de son livre, Jefferson apprit qu'il était poursuivi pour haute trahison envers le gouvernement de Sa Majesté.

Ce sont donc des hommes qui, sans pouvoir, sans autorité, sans armée et sans argent, dès l'ouverture du Premier Congrès Continental, et ensuite pendant deux ans à intervalles réguliers, statuèrent sur le sort des colonies.

Ceci jusqu'au 7 juin 1776, date à laquelle Richard Henry Lee s'adressa en ces termes à la jeune Assemblée et à son président :

« Messieurs, je soumets à votre approbation la motion suivante : Les Colonies Unies sont – et doivent de droit – être des États indépendants libérés de toute obéissance envers la Couronne britannique et de tout lien politique avec l'État de Grande-Bretagne. »

L'étonnante proposition de Lee fut débattue fiévreusement et si longtemps que son auteur perdit patience. Après plusieurs jours de délibérations, il reprit la parole et s'écria d'une voix ferme et claire :

« Monsieur le Président, nous avons discuté des journées entières sur cette proposition. Elle est notre seule issue. Alors pourquoi attendre davantage ? Que cet heureux jour donne naissance à une République américaine dont le but ne sera pas de dévaster ou de conquérir, mais de rétablir le règne de la paix et de la loi. »

Avant le vote final de la proposition, Lee fut rappelé en Virginie auprès d'un membre de sa famille gravement malade. Mais avant

de partir, il remit sa cause entre les mains de son ami Thomas Jefferson, qui promit de lutter jusqu'à ce qu'une décision favorable intervînt. Peu après, le président du Congrès, Hancock, nommait Jefferson président du Comité chargé de rédiger la Déclaration d'Indépendance.

Le Comité travailla longtemps à l'élaboration d'un document d'autant plus difficile à rédiger que chaque homme qui le signerait, après son acceptation par le Congrès, signerait en même temps son arrêt de mort au cas où, dans la bataille inévitable qui opposerait les colonies à la Grande-Bretagne, celle-ci remporterait la victoire.

Le 28 juin, le manuscrit était lu devant le Congrès. Pendant plusieurs jours, on en discuta les termes, on en modifia quelques passages et enfin, le document fut prêt. Le 4 juillet 1776, Thomas Jefferson, debout devant l'Assemblée, lisait à haute voix la Déclaration née de la décision la plus importante qui fut jamais prise.

La Déclaration fut signée par les cinquante-six hommes qui risquaient ainsi leur vie. Sachez bien que ce fût leur esprit de décision qui assura le succès des armées de Washington. Cet esprit était dans le cœur de chaque combattant. Le pouvoir de l'esprit fait reculer la défaite et la rend impossible.

Notez également que le pouvoir qui permit à cette nation de gagner sa liberté est celui que peut utiliser tout homme déterminé. Ce pouvoir illustre l'application des principes exposés par ce livre. Découvrez, par le récit historique de la Déclaration d'Indépendance, que le désir, la décision, la foi, la persévérance, l'élaboration de plans et l'efficacité du groupe du Cerveau Collectif ont été les six causes qui ont déterminé la victoire.

Tout au long de cet ouvrage, il vous sera répété qu'une pensée doublée d'un désir ardent tend à se transformer en son équivalent physique.

On peut trouver dans la genèse de la Déclaration d'Indépendance et dans celle de la United States Steel Corporation (chapitre 2) une description parfaite de la concrétisation de la pensée. Recherchez le secret de cette méthode, mais n'attendez pas un miracle. Vous ne trouverez que les lois éternelles de la nature,

que n'importe quel homme peut utiliser s'il a assez de foi et de courage. Elles peuvent (et doivent) être utilisées pour libérer un pays comme pour faire fortune.

Ceux qui prennent leurs décisions rapidement et définitivement savent ce qu'ils veulent et généralement, ils l'obtiennent. Un chef décide toujours vite et avec confiance ; c'est pour cela qu'il est chef. Le monde a l'habitude de chérir celui dont les mots et les actes prouvent qu'il sait où il va.

L'indécision est généralement une habitude de jeunesse. De plus en plus tenace avec le temps, elle influence l'étudiant dans le choix de son métier, si tant est qu'il arrive à en choisir un. Très souvent, le jeune homme qui vient de terminer ses études accepte, parce qu'il est indécis par habitude, le premier emploi qu'on lui propose. La plupart des petits salariés actuels doivent leur situation au fait qu'ils ont manqué de décision et de jugement lorsqu'il s'est agi de choisir.

Être précis dans ses décisions demande du courage et il en faut quelquefois beaucoup. Les cinquante-six hommes qui ratifièrent la Déclaration d'Indépendance risquèrent leur vie en apposant leur signature au bas de ce document. La fortune et une situation professionnelle bien assise ne sont pas à la portée de celui qui néglige ou qui refuse de les solliciter et de les préparer par des plans précis.

Par contre, est assuré de faire fortune celui qui le désire ardemment, comme Samuel Adams désirait ardemment l'indépendance des colonies.

Les richesses ne répondent pas aux intentions vagues et velléitaires. Elles répondent seulement à des projets précis fondés sur des désirs précis soutenus par une persévérance à toute épreuve.

Dieu semble se mettre du côté de la personne qui sait exactement ce qu'elle veut, si elle est également très déterminée à l'obtenir.



## **CHAPITRE 8**

### **LA PERSÉVÉRANCE L'EFFORT SOUTENU NÉCESSAIRE POUR INDUIRE LA FOI**

#### **La huitième étape vers la richesse**

La persévérance est l'un des facteurs essentiels à la transformation du désir d'argent en son équivalent matériel. A l'origine de la persévérance, il y a le pouvoir de la volonté.

Conjugués, le pouvoir de la volonté et le désir sont irrésistibles. Les hommes qui gagnent de grosses fortunes donnent souvent l'impression d'être durs et froids. C'est parce que la plupart du temps, on ne les comprend pas. Au pouvoir de la volonté, ils allient la persévérance et c'est avec ces deux qualités qu'ils assurent la réalisation de leur désir.

Henry Ford été généralement mal compris ; on le considérait comme étant impitoyable et borné. Ce malentendu est né de l'habitude qu'avait Ford de suivre jusqu'au bout tous ses projets avec persévérance.

La plupart des gens sont prêts à abandonner leurs buts et leurs projets au premier signe d'opposition ou d'échec. Il y en a très peu qui malgré les obstacles, persévèrent jusqu'à ce qu'ils atteignent leur but. Ces quelques personnes sont les Ford, Carnegie, Rockefeller, Edison, et d'autres remarquables réalisateurs à travers le monde.

Le mot "persévérance" n'a pas valeur d'héroïsme. C'est une qualité qui est au caractère de l'homme ce que le carbone est à l'acier.

La constitution d'une fortune demande généralement l'application de treize principes de base qui doivent être compris et appliqués avec persévérance.

Si vous lisez ce livre dans l'intention d'appliquer son enseignement, la meilleure façon de tester votre persévérance sera de

suivre à la lettre les six enseignements du premier chapitre. À moins, bien sûr, que vous ne soyez l'un de ces rares individus à avoir déjà un but et un plan précis. Sinon, lisez ces instructions, faites-en une routine quotidienne et n'oubliez jamais de les appliquer.

Le manque de persévérance est l'une des causes les plus importantes de l'échec. La plupart des gens souffrent de cette faiblesse. On peut cependant lutter contre elle, d'autant plus facilement que le désir de la vaincre est grand.

Le désir est à l'origine de toute entreprise. Ne l'oubliez jamais. Un petit désir n'apporte que de maigres résultats, de même qu'un petit feu donne peu de chaleur. Si vous manquez de persévérance, combattez cette faiblesse en stimulant votre désir jusqu'à ce qu'il devienne obsessionnel.

Lisez ce livre jusqu'au bout, puis revenez au chapitre qui traite du désir et appliquez immédiatement les six instructions qui y sont données. L'ardeur avec laquelle vous les suivrez indiquera clairement la qualité de votre désir. Si vous vous sentez plus ou moins indifférent, c'est que vous n'avez pas encore cette volonté, ce désir d'argent indispensable à qui veut faire fortune.

De même que l'eau des fleuves s'écoule irrémédiablement jusqu'à l'océan, la fortune est attirée par ceux qui ont préparé leur esprit à la recevoir.

Si vous ne pouvez persévérer, suivez les instructions du chapitre qui traite du groupe d'esprit maître et organisez le vôtre. Grâce aux efforts coopératifs des membres, vous développerez votre persévérance.

Dans les chapitres sur l'autosuggestion et le subconscient, vous trouverez d'autres instructions dans ce sens. Suivez-les jusqu'à ce que votre subconscient ait une image claire de l'objet de votre désir. Alors vous ne serez plus gêné par le manque de persévérance.

Que vous soyez éveillé ou endormi, votre subconscient travaille en permanence. Une application occasionnelle de ces règles ne donnerait aucun résultat. Vous devez les observer continuellement jusqu'à ce que cette discipline devienne pour vous une

seconde nature. D'aucune autre manière vous ne pourrez développer votre "volonté d'argent".

La pauvreté s'empare facilement d'un esprit que n'occupe pas le désir ardent d'argent, car elle n'a pas besoin, pour s'installer, d'un esprit préparé à la recevoir. Quiconque qui n'est pas né avec cette volonté d'argent doit la créer de toutes pièces. Avez-vous compris la signification exacte du paragraphe précédent ? Dans l'affirmative, vous pouvez comprendre le rôle de la persévérance dans la création d'une fortune. Sans persévérance, vous échouerez avant d'avoir commencé.

Vous avez déjà eu des cauchemars. En voici un qui peut vous aider à comprendre toute la valeur de la persévérance :

Vous êtes au lit, à demi inconscient, et vous avez l'impression que vous étouffez. Vous êtes incapable de bouger le petit doigt et vous sentez que vous devez reprendre le contrôle de vos muscles.

Par des efforts persévérants de volonté, vous arrivez à mouvoir les doigts d'une main. En persistant, vous étendez votre contrôle aux muscles de votre bras que vous parvenez à lever. Puis, de la même façon, vous parvenez à maîtriser l'autre main et l'autre bras, une jambe, puis l'autre. Enfin, vous contrôlez tout votre système musculaire et émergez du cauchemar.

Vous y êtes parvenu peu à peu et c'est également peu à peu que votre esprit vaincra son inertie. Vous retrouverez ainsi progressivement le plein contrôle de votre volonté. Soyez persévérant.

Choisissez soigneusement les membres de votre groupe d'esprit maître et assurez-vous qu'en son sein, il y ait au moins une personne qui puisse vous aider à développer votre persévérance. Certaines personnes y furent contraintes par les circonstances.

Ceux qui ont cultivé l'habitude de la persévérance ont acquis une assurance contre l'échec. Peu importe le nombre de leurs défaites, ils sont certains de remporter la victoire.

Parfois, il semble qu'un "guide caché" teste les hommes en leur faisant subir toutes sortes d'épreuves. Ce sont évidemment ceux qui s'en relèvent et qui ne se découragent pas qui atteignent leur but.

Le guide caché ne vous laisse rien entreprendre sans éprouver votre persévérance. Ceux qui ne le comprennent pas n'avancent pas. Ceux qui l'ont compris, par contre, sont magnifiquement récompensés. Ils reçoivent ce qu'ils ont désiré, mais ce n'est pas tout, ils reçoivent encore quelque chose de bien plus important : la preuve que tout échec porte en soi le germe de la réussite. Mais il y a des exceptions à la règle.

Certaines personnes connaissent par expérience la valeur de la persévérance. Elles savent que les défaites ne sont que passagères et qu'elles peuvent être changées en victoires si on fait preuve de persévérance. Elles sont peu nombreuses les personnes qui voient en la défaite un appel urgent à redoubler d'effort. Pourtant, c'est à ce moment-là qu'une force irrésistible et silencieuse vient les aider à lutter contre le découragement. Cette force n'est autre que la persévérance. Sans elle, et dans quelque domaine que ce soit, aucun succès n'est possible.

Ayant écrit ces lignes, je lève les yeux de mon papier et regarde devant moi la grande et mystérieuse Broadway, à la fois cimetière de tant d'espoirs et porte de la chance. Des gens du monde entier sont venus y chercher fortune, célébrité, puissance, amour et tout ce qui fait la réussite de l'homme. De temps en temps, un individu se détache de la masse et le monde apprend à nouveau que quelqu'un a maté Broadway. Mais Broadway n'est pas facile à conquérir. Elle reconnaît le talent, le génie, mais ne paie en espèces que les persévérants.

Comment conquérir Broadway ? C'est un secret, mais il nous est révélé dans la lutte que mena Fanny Hurst avec sa plume. Arrivée à New York en 1915, elle n'y réussit pas immédiatement. Pendant quatre ans, elle passa ses journées à travailler et ses nuits à espérer.

Lorsque son espoir se réduisit pratiquement à néant, elle ne se dit pas : « Très bien, Broadway, tu as gagné », mais « Je sais, Broadway, que tu en as dévoré d'autres, mais moi je suis décidée à ne pas me laisser faire et tu ne m'auras pas ! » Un éditeur lui renvoya maintes fois ses manuscrits avant d'en accepter un et de le publier. La plupart des écrivains auraient abandonné la partie à la suite du premier refus. Mais parce qu'elle était décidée à gagner, elle tint bon pendant quatre ans.

Son guide caché mit Fanny Hurst à l'épreuve mais elle surmonta tous les obstacles un à un et finalement, ce furent les éditeurs qui la sollicitèrent. Elle gagna tant d'argent et si vite qu'elle arrivait à peine à le compter. Puis les producteurs de cinéma s'intéressèrent à son œuvre et les gains se multiplièrent.

Le cas de Fanny Hurst n'est pas exceptionnel. Soyez certain que tous ceux qui ont amassé une grosse fortune ont dû, en premier lieu, acquérir la persévérance.

La persévérance est un état d'esprit, elle peut donc se cultiver. Pour y arriver, voici ce qu'il faut :

### ***Les huit facteurs de la persévérance***

1 – La définition du but. Pour développer la persévérance, il est primordial de savoir ce que l'on veut. Un but bien ancré aide à surmonter de nombreuses difficultés.

2 – Le désir. Quand on poursuit l'objet d'un ardent désir, il est facile d'acquérir et de maintenir la persévérance.

3 – La foi en soi. Croire en sa propre aptitude à mener à bien un plan encourage à le suivre avec persévérance (la foi en soi peut être développée par l'autosuggestion : voyez le chapitre qui en traite).

4 – La précision des plans. Des plans structurés, même s'ils se révèlent mauvais et absolument irréalisables, sont un encouragement à persévérer.

5 – Des connaissances adéquates. Savoir, par expérience que nos plans sont bons est un encouragement à persévérer. L'impression subjective, contrairement à la connaissance réelle, détruit la persévérance.

6 – La coopération. La sympathie, la compréhension des autres et la coopération harmonieuse ont tendance à développer la persévérance.

7 – Le pouvoir de la volonté. La concentration sur l'élaboration des plans indispensables à la réalisation du but poursuivi, conduit à la persévérance.

8 – L'habitude. La persévérance est le résultat direct de l'habitude. L'esprit absorbe les expériences de la journée ; il s'en nourrit. La peur, le pire de tous les ennemis, peut être entièrement éliminée par la répétition imposée d'actes de courage. Tous ceux qui ont fait du service actif pendant la guerre le savent.

Avant d'en terminer avec la persévérance, faites votre propre inventaire, courageusement, point par point, et voyez dans quelle mesure la persévérance vous fait défaut. Cette analyse vous conduira peut-être à des découvertes sur vous et sur vos habitudes.

### ***Les 16 symptômes du manque de persévérance***

Vous trouverez ici les vrais ennemis qui vous barrent le chemin de toute réalisation importante. Vous découvrirez non seulement la faiblesse de votre persévérance, mais aussi les causes inconscientes de cette faiblesse. Analysez-vous franchement si vous voulez vraiment savoir qui vous êtes et ce que vous êtes capable de faire.

Voici les seize faiblesses qui doivent être vaincues par tous ceux qui cherchent à faire fortune :

- 1 – L'impossibilité de reconnaître et de définir clairement ce que l'on veut.
- 2 – L'hésitation et son lot d'alibis et d'excuses.
- 3 – Le manque d'intérêt pour un enseignement spécialisé.
- 4 – L'indécision et l'habitude de laisser les autres prendre toutes les décisions à notre place.
- 5 – L'habitude de se reposer sur des excuses au lieu de créer des plans précis pour trouver une solution à son problème.
- 6 – Le contentement de soi. Il n'y a malheureusement rien à faire contre cette maladie.

7 – L'indifférence qui se manifeste habituellement par la recherche systématique de compromis là où il y aurait lieu de faire face aux obstacles et d'essayer de les franchir.

8 – L'habitude de critiquer les erreurs des autres et d'accepter des circonstances défavorables comme inévitables.

9 – La tiédeur d'un désir qui vient de ce qu'on néglige le choix des intentions.

10 – La volonté, et même parfois la hâte, d'abandonner au premier signe de défaite.

11 – L'absence de plans organisés et soigneusement rédigés pour pouvoir être mieux étudiés.

12 – L'habitude de négliger l'occasion qui se présente.

13 – Souhaiter au lieu de vouloir.

14 – L'habitude d'établir des compromis avec la pauvreté au lieu de vouloir la fortune. Le manque total d'ambition d'être, d'agir, de posséder.

15 – La quête de raccourcis menant à la fortune ; essayer de prendre sans rien donner.

16 – La peur d'être critiqué, la peur du "qu'en-dira-t-on" qui fait échouer autant l'élaboration que l'application des plans. Cet ennemi numéro un se cache généralement dans le subconscient. (Voir dans un des chapitres suivants les six peurs fondamentales.)

Étudions cette peur d'être critiqué. La plupart des gens permettent à leurs parents, à leurs amis et aux autres de les influencer à tel point qu'ils n'osent vivre leur propre vie, de peur d'être critiqués.

De nombreuses personnes font de mauvais mariages et s'entêtent à mener une vie malheureuse parce que la peur d'être critiquées les empêchent de divorcer. Celui qui a subi le joug de cette peur sait l'irréparable dommage qu'elle commet en détruisant toute

ambition et tout désir de réussite. Des millions de gens, après avoir quitté l'école, renoncent à un enseignement complémentaire par peur d'être critiqués. Des hommes et des femmes de tout âge permettent à leurs parents de briser leur vie par peur de la critique. (Or le devoir n'exige pas la destruction des ambitions personnelles.)

Par peur d'être critiqués en cas d'échec, des gens refusent de saisir leur chance en affaires. La peur des critiques est, dans ce cas, plus forte que le désir de la réussite. Trop d'individus renoncent à l'ambition de choisir la profession qui les tente, de crainte que parents et faux-amis ne disent : « Ne vise pas trop haut, les gens penseront que tu es fou... »

Lorsque Andrew Carnegie me suggéra de consacrer vingt ans de ma vie à l'élaboration d'une philosophie du succès, ma première réaction fut : « Qu'est-ce que les gens vont en penser ? ». Quelque chose en moi me disait : « C'est un gros travail qui demande trop de temps. Tu n'y arriveras pas. Et comment gagneras-tu ta vie ? Personne ne s'est essayé à établir une philosophie du succès, de quel droit t'en crois-tu capable ? Souviens-toi de ton humble origine. Que sais-tu de la philosophie ? Les gens vont te prendre pour un fou. Est-ce une bonne idée ? »

Ces questions et beaucoup d'autres assaillirent mon esprit et m'obligèrent à réfléchir. Si je donnais suite à la suggestion de Carnegie, il me semblait que le monde entier me ridiculiserait.

J'avais là une belle occasion de tuer toute ambition. Plus tard, après avoir étudié la vie de milliers de personnes, je découvris que la plupart des idées sont mort-nées. La vie leur est insufflée par des plans précis et une action immédiate mais la plupart d'entre elles sont anéanties dans l'œuf par la peur de la critique.

Beaucoup de personnes vous diront que le succès matériel est dû au seul hasard. Mais ceux qui ne comptent que sur la chance sont généralement déçus parce qu'ils ne savent pas que les coups de chance se fabriquent sur mesure.

Durant la crise de 1929, le comédien W. C. Fields perdit son argent et se retrouva sans revenu et sans travail, le vaudeville ayant été retiré du théâtre. Il avait plus de soixante ans ; à cet âge,



beaucoup d'hommes se considèrent comme déjà vieux. Il était si pressé de retourner sur les planches qu'il frappa à la porte d'une industrie naissante, le cinéma parlant, pour y offrir gracieusement ses services. Mais il fit une mauvaise chute et se blessa au cou. À sa place, bien des gens auraient renoncé à leur projet. Mais Fields était persévérant. Il savait que s'il persévérait, il aurait sa chance un jour ou l'autre, et il l'eut ! On ne peut compter que sur la chance que l'on provoque. Et on ne peut la provoquer que par la persévérance, sachant au départ vers quel but on tend.

Il était une fois un souverain d'un grand empire. Cependant, dans son cœur, le prince de Galles était un homme seul. Il avait songé à se marier et toutes les princesses d'Europe entretenaient de secrets espoirs à ce sujet. Il vécut à sa guise pendant plus de quarante ans et quand il devint Edward VII, il se trouva face au vide qu'il ressentait et que ses sujets ne pouvaient comprendre ; un vide que seul l'amour pouvait combler.

Que dire de Wallis Simpson ? Après deux échecs matrimoniaux, elle persistait dans sa recherche de l'amour qu'elle estimait être le premier devoir ici-bas. En fait, qu'y a-t-il de plus grand ? Quand vous penserez à elle dorénavant, pensez à une femme qui savait ce qu'elle voulait et qui, pour l'avoir, fit trembler un grand empire.

Femmes, vous qui vous plaignez de ce que ce monde est fait par et pour les hommes, étudiez soigneusement la vie de celle qui, à l'âge où les autres se croient déjà vieilles, conquist le cœur du célibataire le plus convoité d'Europe.

Et que dire du roi Edward ? Paya-t-il trop cher l'amour de la seule femme qu'il aima ? Il ne nous appartient pas de répondre, cependant, nous pouvons apprécier la qualité de sa décision et le prix qu'il a dû payer. Le duc et la duchesse de Windsor se réconcilièrent finalement avec la famille royale. Leur histoire d'amour et leur persévérance semblent être d'une autre époque.

Questionnez les cent premières personnes que vous rencontrerez sur ce qu'elles désirent le plus dans la vie. Quatre-vingt-dix-huit ne sauront répondre. Si vous les pressez de s'exprimer, quelques-unes vous diront : « la sécurité », beaucoup : « l'argent », peu : « le bonheur », d'autres : « la célébrité et le pouvoir » ou « un rang dans la société », « être à l'aise dans la vie », « pouvoir

danser, changer, écrire », mais personne ne sera capable d'une précision ou de la plus petite indication quant à un plan préétabli.

La richesse ne vient pas en réponse à des souhaits. Elle vient seulement à ceux qui ont des plans précis, des désirs définis et une persévérance constante.

### ***Comment développer la persévérance***

Franchir ces quatre étapes n'exige ni une intelligence au-dessus de la moyenne, ni une instruction particulière, ni encore trop de temps ou d'efforts. Il suffit d'avoir :

- 1 – Un but bien précis et le désir ardent de le réaliser.
- 2 – Un plan précis qui s'exprime par une action soutenue.
- 3 – Un esprit absolument étanche aux influences pernicieuses ainsi qu'aux suggestions négatives des parents, des amis et de l'entourage.
- 4 – Un lien amical avec celui ou ceux qui vous encourageront à persister dans votre plan et vers votre but.

Il est indispensable de franchir ces étapes pour réussir quoi que ce soit. Du reste, l'énoncé des treize lois de cette philosophie du succès et la manière de les appliquer insistent sur la nécessité d'en faire des habitudes.

Grâce à la mise en pratique de ces lois, l'homme contrôle son destin économique, conquiert la liberté et l'indépendance de la pensée, la fortune, le pouvoir, la célébrité, se garantit des coups de chance, convertit ses rêves en réalités, et maîtrise la peur, le découragement et l'indifférence.

Quel pouvoir mystique donne aux hommes persévérants la possibilité de vaincre les difficultés ? La persévérance suscite-t-elle une certaine forme d'activité spirituelle, mentale ou chimique qui permet d'accéder à des forces surnaturelles ?

L'Intelligence Infinie soutient-elle celui qui se bat encore alors que la bataille est déjà perdue, et que le monde entier est contre lui ?

Je me suis posé ces questions et bien d'autres encore quand j'étudiais la vie d'hommes tel qu'Henry Ford, qui commença à zéro et bâtit un empire industriel immense avec pour seul atout la persévérance. Ou Thomas Edison qui, avec moins de trois mois de scolarité, devient le premier inventeur du monde et métamorphosa sa persévérance en machine parlante, en machine pour le cinéma, en lampe incandescente et en une cinquantaine d'autres inventions.

J'ai eu l'heureux privilège d'analyser année par année, et pendant longtemps, ces deux hommes singuliers. Je parle en connaissance de cause lorsque je dis que je n'ai trouvé en eux qu'une explication à leur réussite extraordinaire : la persévérance.

Lorsqu'on étudie objectivement les prophètes, les philosophes, les hommes qui accomplirent des miracles et les chefs religieux du passé, on est obligé de conclure que la persévérance, la concentration dans l'effort et la précision du but visé sont à la base de leurs actes et de leurs succès.

Si, par exemple, vous comparez la vie étrange et fascinante de Mahomet avec celle d'hommes qui ont réussi dans notre monde moderne de l'industrie et de la finance, vous remarquerez qu'ils ont un trait important en commun : la persévérance. Si vous êtes intéressé par l'étrange pouvoir qui donne de la force à la persévérance, lisez une biographie de Mahomet, de préférence celle qui a été écrite par Essad Bey. Une brève analyse parue dans l'Herald Tribune, écrite par Thomas Sugrue laisse pressentir l'intérêt de cette lecture.

### ***Le dernier grand prophète***

(Révisé par Thomas Sugrue)

Mahomet était prophète, mais il ne fit jamais de miracles. Il n'était pas un mystique ; il n'avait pas fait d'études spéciales et il ne se révéla publiquement qu'à l'âge de quarante ans. Lorsqu'il se présenta comme le messager de Dieu, porteur de la Parole et de la vraie religion, il fut ridiculisé et traité de fou.

Les enfants lui faisaient des crocs-en-jambe et les femmes lui jetaient des ordures. Il fut banni de sa ville natale, la Mecque, et ses fidèles, dépouillés de leurs biens, le suivirent dans le désert.

Après avoir prêché dix ans, il ne récoltait qu'exil, pauvreté et moquerie.

Cependant, avant que dix autres années ne se fussent écoulées, il était le grand maître de toute l'Arabie, le gouverneur de la Mecque et le chef d'une religion nouvelle qui allait se répandre du Danube aux Pyrénées, jusqu'à ce que s'émoussât l'élan qu'il lui avait donné et qui tenait au pouvoir des mots, à l'efficacité de la prière et à l'intimité de l'homme avec Dieu.

Mahomet était issu d'une famille de la Mecque, capitale du négoce et carrefour de plusieurs routes, mais cité malsaine dont les enfants, souvent confiés à des Bédouins, partageaient la vie des nomades qui les nourrissaient. C'est ainsi que Mahomet, après avoir gardé des moutons, devint chef-caravanier pour le compte d'une riche veuve qui l'épousa quand il eut vingt-huit ans. Il fit ainsi de nombreux voyages, ce qui lui permit d'acquérir une connaissance approfondie des hommes. Mahomet avait remarqué que le christianisme s'appauvrisait en perdant son unité.

Pendant les douze années qui suivirent son mariage avec Khadija, Mahomet vécut en riche, sage et respectable marchand. Puis il partit pour le désert et en revint avec le premier verset du Coran et dit à Khadija que l'archange Gabriel lui était apparu et l'avait appelé le messager de Dieu.

Ce qui ressemble le plus à un miracle dans la vie de Mahomet, c'est bien le Coran, la parole de Dieu. Jamais ce voyageur, ce négociant, n'avait manifesté le moindre don pour la poésie ou l'éloquence. Or, les versets du Coran, tels qu'il les reçut et les donna à ses fidèles, étaient l'œuvre d'un poète.

Pour les Arabes, le don des mots est magistral. De plus, le Coran disait que tous les hommes étaient égaux devant Dieu et que l'Islam devait créer un État démocratique.

Cette hérésie politique et le désir de Mahomet de détruire les trois cents soixante idoles de la Casbah furent à l'origine de son exil. Les tribus du désert venaient à la Mecque adorer les idoles, entretenant ainsi la prospérité du commerce, c'est pourquoi les hommes d'affaires de la Mecque se liguèrent contre Mahomet qui avait été jadis un des leurs.

Il se retira alors dans le désert pour demander la miséricorde de Dieu sur le monde. L'Islam commençait à s'installer : du désert jaillit une flamme qui ne s'éteindrait jamais ; une armée démocratique se levait comme un seul homme, prête à affronter la mort.

Mahomet avait invité les juifs et les chrétiens à se joindre à lui, demandant à tous ceux qui croyaient en un seul Dieu de se réunir dans une même foi. Si les juifs et les chrétiens avaient accepté sa proposition, l'Islam aurait conquis le monde entier.

Lorsque les armées du prophète entrèrent dans Jérusalem, les membres des autres confessions eurent la vie sauve. Par contre, lorsque les Croisés prirent la ville, des siècles plus tard, ils n'épargnèrent pas un homme, pas une femme et pas un enfant de religion musulmane. Toutefois, les chrétiens acceptèrent quand même une idée des musulmans : celle de l'université, le lieu d'où rayonne le savoir.

Les visionnaires religieux tels que Mohammed, les chefs d'entreprises tels que Thomas Edison, Henry Ford et Andrew Carnegie, les dirigeants politiques tels que Samuel Adams, les artistes tels que Fannie Hurst, Kate Smith et W.C. Fields, les cosmopolites tels que Wallis Simpson et le Duc de Windsor, quelles que soient leurs occupations dans la vie, les individus comme eux, à toutes les époques de l'histoire de l'homme, ont démontré l'énorme pouvoir de la huitième étape vers la richesse.

La persévérance crée la foi et la foi est le seul antidote à l'échec. C'est le point de départ de toute accumulation de richesses, et elle seule permet d'exploiter pleinement la force de l'Intelligence Infinie.

## CHAPITRE 9

### LE POUVOIR DU CERVEAU COLLECTIF LA FORCE MOTRICE DE TOUTE RÉALISATION

#### **La neuvième étape vers la richesse**

La persévérance crée la foi. De la foi provient le pouvoir et le pouvoir est indispensable pour faire fortune.

Élaborer des plans est inutile si l'on ne possède pas le pouvoir de les exécuter. Ce chapitre vous expliquera comment acquérir et utiliser le pouvoir.

Le pouvoir peut être défini ainsi : une connaissance organisée et intelligemment dirigée. Le pouvoir, dans ce cas, désigne un effort organisé assez important pour permettre à un individu de transformer son désir en son équivalent monétaire.

L'effort organisé résulte de la coordination de deux ou plusieurs personnes qui, dans un esprit d'entente, travaillent dans un but bien défini.

Le pouvoir est nécessaire à qui veut faire fortune. Il est ensuite indispensable pour conserver l'argent acquis.

Voyons comment on peut acquérir le pouvoir. Puisqu'il est une connaissance organisée, examinons-en les sources :

#### ***Les trois principales sources de la connaissance***

1 – L'Intelligence Infinie. Cette source de connaissance peut être obtenue par le procédé décrit dans un autre chapitre et avec l'aide de l'imagination créatrice.

2 – L'expérience collective. L'expérience collective humaine (ou du moins celle qui a été organisée et enregistrée) est disponible dans n'importe quelle bibliothèque municipale bien garnie. Une grande part de cette expérience collective est enseignée et étudiée dans les écoles publiques et dans les facultés.

3 – Les études et les recherches. Dans tous les domaines où l'homme a cherché, trouvé et classifié les dernières découvertes. Il faut se référer à ces sources individuelles lorsque les connaissances ne peuvent s'acquérir à travers l'expérience collective. L'imagination créatrice y joue également son rôle.

La connaissance ainsi obtenue peut être convertie en pouvoir si elle est utilisée dans le cadre de plans précis qui se traduiront par des actes.

### ***Prendre le pouvoir par l'intermédiaire du Cerveau Collectif***

Le Cerveau Collectif résulte des efforts conjugués de deux ou plusieurs individus qui œuvrent dans un esprit d'harmonie, en vue d'atteindre un but précis.

Sans la coopération du Cerveau Collectif, aucun individu ne peut profiter d'un tel pouvoir. Dans le premier chapitre, on indiquait comment faciliter l'élaboration des plans qui transforment le désir en une réalité concrète. Si vous suivez ces instructions avec persévérance et intelligence, si vous choisissez avec discernement les membres de votre groupe du Cerveau Collectif avant même que vous ne vous en rendiez compte, votre objectif sera déjà à demi atteint.

Nous allons maintenant étudier deux particularités du groupe du Cerveau Collectif, l'un étant d'ordre économique et l'autre d'ordre psychique.

Celui qui s'entoure d'hommes bienveillants, avisés, prêts à l'aider dans un esprit de parfaite harmonie, celui-là bénéficie d'avantages économiques certains. Cette forme d'alliance basée sur la coopération est à l'origine de presque toutes les grosses fortunes. Mieux vous comprendrez cette vérité et plus vite vous verrez fructifier votre argent.

L'aspect psychique est plus subtil. Si deux esprits travaillent ensemble, ils libèrent une troisième force invisible et intangible semblable à un troisième esprit.

L'esprit humain est producteur d'énergie qui, pour une part, demeure d'essence spirituelle. Lorsque deux personnes s'unissent pour travailler dans un esprit d'harmonie, elles dégagent une

énergie spirituelle qui est le noyau ou l'élément psychique du groupe du Cerveau Collectif.

Le principe du groupe du Cerveau Collectif me fut révélé par Andrew Carnegie, il y a quelques années et détermina le choix de ma profession.

Le groupe du Cerveau Collectif de M. Carnegie était constitué d'une cinquantaine de personnes qu'il avait choisies dans le but bien défini de fabriquer et de vendre de l'acier. Il attribuait la totalité de son immense fortune au pouvoir que lui dispensait son groupe du Cerveau Collectif.

Tous ceux qui ont fait fortune ont utilisé consciemment ou non le principe du Cerveau Collectif.

Le vrai grand pouvoir ne peut être obtenu par aucun autre principe car la substance de concrétisation de la nature n'est à la disposition de l'humanité que par l'intermédiaire de l'énergie impliquée dans la réflexion.

Le cerveau de l'homme peut se comparer à une batterie électrique. Il est bien connu que plusieurs batteries connectées ensemble produiront plus d'énergie qu'une seule. Il est non moins connu que la qualité d'énergie émise par une seule batterie est fonction du nombre et de la capacité de ses éléments. Compte tenu que certains cerveaux sont plus efficaces que d'autres, nous pouvons dire qu'un ensemble de cerveaux coordonnés harmonieusement produira plus d'énergie qu'un seul cerveau.

On comprend immédiatement pourquoi le groupe du Cerveau Collectif est la clé du pouvoir que possèdent les hommes qui savent bien s'entourer.

Pour ce qui est de l'aspect psychique du groupe du Cerveau Collectif, il faut encore retenir que plusieurs cerveaux, en interaction harmonieuse, développent une énergie qui profite à chacun des membres de ce groupe.

On sait qu'Henry Ford commença sa carrière commerciale sous des auspices plutôt défavorables, sans instruction, pauvre et ignorant, mais qu'en l'espace incroyablement court de dix ans, il surmontait ces trois handicaps, et vingt-cinq ans plus tard, il



devenait l'un des hommes les plus riches d'Amérique. Pendant ces vingt-cinq années de succès, il devint l'ami intime de Thomas Edison.

Voyez-vous l'influence d'un esprit sur un autre ? Ford réalisa ses plus grandes entreprises quand il se lia avec deux hommes extrêmement intelligents, Harvey Firestone et John Burroughs.

N'est-ce pas une preuve de plus du pouvoir qui émane d'une association d'esprits ?

Il faut profiter de la nature, des habitudes et du pouvoir de nos associés les plus proches. Grâce à son lien avec Edison, Burbank, Burroughs et Firestone, Henry Ford ajouta au pouvoir de son propre cerveau l'intelligence, l'expérience, les connaissances et les forces spirituelles de ces quatre hommes.

En fait, il utilisa le principe du groupe du Cerveau Collectif en suivant les méthodes décrites dans ce livre et donc, ce principe est également valable pour vous.

Nous avons déjà mentionné le Mahatma Gandhi. Son pouvoir exceptionnel peut être expliqué en quelques mots : il l'obtint en faisant coopérer harmonieusement de tout leur corps et de toute leur âme deux cents millions de personnes, dans un seul but bien précis.

En bref, Gandhi accomplit un miracle, car c'est un miracle de convaincre tout un peuple qu'il faut coopérer harmonieusement. Si vous doutez de la difficulté de l'entreprise, essayez donc de persuader seulement deux personnes, n'importe lesquelles, de coopérer harmonieusement.

D'ailleurs, celui qui dirige une entreprise sait qu'il est presque impossible d'obtenir de ses employés un travail d'équipe total et parfait.

Lorsque plusieurs personnes s'associent harmonieusement à des fins précises, elles se préparent, par cette alliance, à tirer force et pouvoir de ce grand centre universel : l'Intelligence Infinie. C'est la plus importante des sources de pouvoir où puisent, consciemment ou non, les génies et les grands chefs.

Les deux autres sources de la connaissance qui mènent au pouvoir ne sont pas plus fiables que nos cinq sens.

Dans les chapitres suivants, vous apprendrez à communiquer avec l'Intelligence Infinie. Je ne désire pas faire un cours de religion, donc aucun des principes, aucune des lois exposées dans ce livre ne prétend s'ingérer directement ou indirectement dans une ascèse religieuse. Ce livre n'a d'autre but que d'apprendre au lecteur comment transformer son désir précis d'argent en son équivalent matériel.

Lisez, réfléchissez et méditez en lisant. Bientôt, le sujet entier se déroulera devant vous et vous en aurez la vue d'ensemble qui vous échappe encore pour l'instant, puisque vous assimilez cet ouvrage chapitre par chapitre.

L'argent est timide et méfiant. Il faut lui faire la cour et le gagner par des méthodes qui ressemblent à celles qu'utilise l'amoureux pour conquérir la jeune fille de ses pensées. Aussi étrange que cela paraisse, le pouvoir qui est utilisé pour gagner de l'argent n'est pas très différent de celui qui est mis en œuvre pour gagner le cœur d'une jeune fille.

Ce pouvoir, pour agir et conquérir la richesse, doit être empreint de foi, de désir, de persévérance et être utilisé suivant un plan d'action précis.

Quand l'argent afflue, c'est avec l'abondance d'un torrent. Nous avons tous en nous un torrent dont les eaux divergentes coulent vers la richesse aussi bien que vers la pauvreté.

La pauvreté et la richesse échangent souvent leur place, mais la richesse prend celle de la pauvreté seulement s'il y a des plans bien conçus et soigneusement exécutés dans ce sens.

La richesse est timide ; elle fuit quand on l'approche sans en connaître les modalités. Pour l'avoir, il faut l'attirer.

Beaucoup de gens souhaitent faire fortune mais seulement quelques-uns savent que, pour y parvenir, il faut avoir un désir ardent et définir un plan précis.

## **CHAPITRE 10**

### **LE MYSTÈRE DE LA TRANSMUTATION SEXUELLE**

#### **La dixième étape vers la richesse**

La transmutation, en langage simple, c'est le changement ou la transformation d'un élément en un autre.

L'émotion sexuelle conduit à un état d'esprit qui, généralement, est faussement associé à une émotion d'ordre physique.

Or, l'émotion sexuelle a trois raisons d'être :

- 1 – La perpétuation du genre humain.
- 2 – Le maintien de la santé (en tant qu'agent thérapeutique, il n'y a pas d'équivalent).
- 3 – La transformation de la médiocrité en génie.

Cette transformation ou transmutation sexuelle est facile à expliquer : l'esprit s'éveille et remplace des pensées d'expression physique par des pensées plus élevées ou simplement d'un autre ordre.

Le désir sexuel est le plus puissant des désirs. Il stimule l'énergie et développe l'imagination, la finesse de perception, le courage, la volonté, la persévérance et un pouvoir créateur qui grandit peu à peu.

Le désir sexuel est si fort et si impérieux qu'il domine certains êtres qui, pour le satisfaire, risquent leur vie et leur réputation.

Mais domptée, transmutée, c'est-à-dire transformée et redistribuée, cette énergie, qui a conservé ses qualités, peut alors être utilisée en tant que force créatrice et inspiratrice dans le domaine de la littérature, des arts, des sciences et dans n'importe quelle activité, y compris, bien sûr, la poursuite de la richesse.

Cette transformation de l'énergie sexuelle demande un effort de volonté, mais celui-ci sera largement récompensé.

Le désir sexuel est naturel et inné. Il ne peut ni ne doit être refoulé. Transformé cependant, il est enrichissant pour le corps, pour l'esprit et pour l'âme. Mais bien entendu, s'il n'est pas magnifié, il ne s'exprimera que sur le plan physique.

Le cours d'une rivière peut être contrôlé par un barrage. Mais sans drainage, l'eau se frayera un autre chemin. Le même processus se répète avec l'émotion sexuelle – qui peut être contrôlée, c'est vrai – mais sa nature même la force à s'exprimer. S'il n'y a pas transformation en quelque effort de création, elle n'aboutira qu'à des résultats restrictifs.

Celui qui a découvert comment transformer son émotion sexuelle en une énergie créatrice peut s'estimer heureux.

Une étude scientifique a établi deux faits très significatifs :

1 – Les hommes qui réussissent le mieux sont ceux qui ont un tempérament sexuel très développé et qui ont appris l'art de transformer leur énergie sexuelle.

2 – Les hommes qui ont amassé une grosse fortune et qui ont réussi dans le domaine de la littérature, des arts, de l'industrie, de l'architecture et dans leur profession en général, ont agi sous l'influence d'une femme.

Cette étude a porté sur deux siècles de biographies et d'histoire. L'émotion sexuelle est une force irrésistible contre laquelle on ne peut pas lutter. Lorsqu'ils sont guidés par cette émotion, les hommes acquièrent un super pouvoir d'action.

Saisissez bien cette vérité et vous comprendrez pourquoi la transmutation ou la transformation de l'énergie sexuelle détient le secret du pouvoir créateur.

Si l'on détruit les glandes sexuelles d'un homme, on élimine en même temps sa plus grande source d'énergie créatrice, énergie qu'il aurait pu mettre au service de son action constructive.

### ***Les dix stimulants de l'esprit***

L'esprit humain a besoin de stimulants pour vibrer, pour s'enthousiasmer, pour créer et développer son imagination, pour désirer intensément, etc. Pour cela, les stimulants les plus efficaces sont :

- 1 – Le désir sexuel.
- 2 – L'amour.
- 3 – Un vif désir de célébrité, de pouvoir, de gain ou de fortune.
- 4 – La musique.
- 5 – L'amitié avec des êtres du même sexe ou du sexe opposé.
- 6 – Un groupe de Cerveau Collectif basé sur le travail harmonieux de deux ou de plusieurs personnes qui s'associent pour progresser.
- 7 – Des souffrances communes, par exemple celles d'un peuple persécuté.
- 8 – L'autosuggestion.
- 9 – La peur.
- 10 – Les narcotiques et l'alcool.

Le désir sexuel vient en tête car c'est un stimulant qui anime et met en marche les rouages de l'action. Huit de ces stimulants sont naturels et constructifs, deux sont destructifs.

Cette liste vous est présentée afin que vous puissiez comparer les différentes sources de stimulation. Parmi elles, l'émotion sexuelle est la plus intense et la plus puissante de toutes.

Un sot a dit un jour qu'un génie est un homme qui porte des cheveux longs, mange une nourriture bizarre, vit seul et sert de cible aux humoristes.

En voici une meilleure définition : un génie est un homme qui a découvert comment augmenter l'intensité de sa pensée au point de pouvoir communiquer librement avec des sources de connaissance insoupçonnées par la pensée ordinaire.

Mais, pourrait-on se demander, comment communiquer avec des sources de connaissance qui sont encore insoupçonnées par la pensée ordinaire ? Et sont-ce là des sources que seuls les génies peuvent atteindre ? Si tel est le cas, quelles sont-elles et pourquoi sont-elles à leur portée ? Répondons à ces deux questions.

### ***Le génie est développé à travers le sixième sens***

La réalité d'un sixième sens a été dûment établie : c'est l'imagination créatrice, une faculté que la plupart des gens n'utilisent jamais, à moins que ce ne soit par hasard. Peu de gens s'en servent consciemment, mais ce sont eux qui sont des génies.

L'imagination créatrice est le lien direct entre l'esprit limité de l'homme et l'Intelligence Infinie. Que ce soit dans le domaine religieux ou dans celui de l'invention, les révélations et toutes les découvertes de base naissent de l'imagination créatrice.

Lorsque les idées viennent à votre esprit sous forme d'intuition ou de sensation, elles ne peuvent venir que des sources suivantes :

1 – De l'Intelligence Infinie.

2 – Du subconscient où sont emmagasinés les impressions et les élans de la pensée qui n'atteignent pas le cerveau par l'un des cinq sens.

3 – De l'esprit d'une autre personne qui libère une pensée, une image ou une idée de son conscient.

4 – Du subconscient des autres.

On ne connaît pas d'autres sources d'idées.

Lorsque l'action du cerveau a été excitée par un ou plusieurs des dix stimulants que nous avons relevés, l'individu a l'impression

qu'il plane bien au-dessus du domaine ordinaire de la pensée, ce qui lui permet d'avoir une vision d'ensemble de la portée et de la qualité de ses pensées. Il est impossible d'avoir cette vision à partir du quotidien routinier habituel.

Quand un individu élève sa pensée, il est semblable à un pilote d'avion qui, depuis le ciel, jouit d'un champ de vision mille fois plus grand que lorsqu'il est au niveau du sol.

Tant qu'il maintient des pensées de cet ordre, il n'est ni troublé, ni limité par les problèmes et les besoins de l'existence : nourriture, vêtements, logement. Il est dans un monde délivré de ces classiques et quotidiennes préoccupations.

Dans cette exaltation, la faculté créatrice de l'esprit est libre. La voie est ouverte, le sixième sens peut fonctionner et devient réceptif à des idées qui n'auraient pu atteindre l'individu en d'autres circonstances.

Le sixième sens est la faculté qui différencie un génie du commun des mortels tandis que la faculté créatrice répond davantage à des facteurs issus du subconscient. Plus cette faculté se manifeste, plus l'individu s'y fie et l'incite à se manifester.

Ce que l'on désigne sous le nom de "conscience" opère entièrement par l'intermédiaire de ce sixième sens.

Les grands artistes, les écrivains, les musiciens et les poètes sont devenus célèbres parce qu'ils ont pris l'habitude de se fier entièrement à "la petite voix" qui parle en eux grâce à l'imagination créatrice. Les êtres qui ont une vive imagination savent bien que leurs meilleures idées leur viennent de ce que l'on appelle l'inspiration.

Je connais un grand orateur qui n'atteignit la célébrité que lorsqu'il prit l'habitude de fermer les yeux et de se fier entièrement à son imagination créatrice. Quand on lui demande pourquoi il baissait les paupières avant de prononcer les passages clés de son discours, il répondait : « Parce qu'ainsi j'exprime les idées que me sont dictées par ma voix intérieure. »

L'un des financiers américains les plus riches et les plus célèbres avait l'habitude de fermer les yeux pendant deux ou trois minutes

avant de prendre une décision. On lui en demanda la raison et il déclara : « Quand je ferme les yeux, je suis capable d'atteindre des sources d'intelligence supérieure. »

Feu le docteur Elmer R. Gates, de Chevy Chase, dans le Maryland, prit plus de deux cents brevets d'inventions (quelques-uns furent très importants) en cultivant et en utilisant son imagination créatrice. Sa méthode est à la fois significative et intéressante pour celui qui cherche à entrer dans le monde des génies, auquel appartient sans nul doute le Dr Gates. Il fut un grand savant, bien qu'on lui eût fait très peu de publicité.

Dans son laboratoire, il avait ce qu'il appelait sa "chambre de communications personnelles" qui était une pièce insonorisée, meublée d'une petite table sur laquelle était posé un bloc de papier à lettres. Un interrupteur sur le mur commandait les lumières.

Lorsque le Dr désirait puiser dans les forces de son imagination créatrice, il entra dans cette pièce, s'asseyait à la table, dans le noir, et se concentrait sur les faits connus d'un domaine qu'il voulait approfondir. Il demeurait ainsi jusqu'à ce que les idées lui viennent.

Un jour, elles lui parvinrent en si grand nombre et avec une intensité telle qu'il lui fallut trois heures pour les écrire. Ensuite, examinant ses notes, il vit qu'elles décrivaient minutieusement des phénomènes inconnus du monde scientifique et qu'elles constituaient une réponse intelligente au problème qu'il se posait.

Le Dr Gates gagnait sa vie en trouvant des idées pour des particuliers et des entreprises. Quelques-unes des plus grandes compagnies des États-Unis lui versèrent donc de substantiels émoluments.

Le raisonnement humain est souvent faussé parce qu'il s'inspire en grande partie de l'expérience personnelle.

Or, tout enseignement tiré de l'expérience individuelle n'est pas forcément bon et juste. Les idées qui émanent de notre imagination créatrice sont bien plus sûres. Elles proviennent de sources plus pures sur lesquelles on peut davantage compter.



Qu'est-ce qui différencie le génie du simple inventeur ? Le premier travaille avec son imagination créatrice alors que le second ignore tout de cette faculté.

L'inventeur scientifique (le génie) utilise les deux facettes de son imagination, la synthétique et la créatrice. En s'aidant de son imagination synthétique, il organise et combine des idées déjà connues et des principes nés de l'expérience ; et si cette connaissance ne suffit pas à faire aboutir son invention, il fait travailler son imagination créatrice.

La méthode employée varie selon les individus, mais voici l'essentiel du processus :

1 – L'inventeur scientifique, en utilisant un stimulant de son choix, active son esprit pour le faire fonctionner sur un plan plus élevé.

2 – Il se concentre sur des éléments connus et crée dans son esprit une image parfaite du problème résolu. Il la garde en tête jusqu'à ce que le subconscient s'en soit emparé, puis se détend en éliminant toute pensée, dans l'attente de la réponse.

Les résultats peuvent être précis et immédiats ou bien nuls. Cela dépend du degré de développement de l'imagination créatrice.

Edison essaya en vain plus de dix mille combinaisons d'idées avec l'aide de son imagination synthétique, mais ce n'est qu'en faisant appel à son imagination créatrice qu'il perfectionna sa lampe à incandescence. Il agit de même lorsqu'il inventa le phonographe.

Le rôle capital de l'imagination créatrice ne peut être mis en doute. Il se manifeste dans la vie de tout homme passé maître dans sa profession.

Lincoln est le parfait exemple d'un grand dirigeant qui donna le meilleur de lui-même lorsqu'il utilisa son imagination créatrice.

La petite histoire foisonne de récits des exploits d'hommes célèbres. Auprès d'eux, il y a presque toujours une femme qui éveilla leur imagination créatrice en stimulant leur désir sexuel.

Inspiré par Joséphine, sa première femme, Napoléon Bonaparte fut invincible, mais lorsqu'il la répudia, son étoile faiblit. Waterloo et Sainte-Hélène n'étaient pas loin. Et Napoléon n'a pas été le seul à expérimenter la puissance de l'énergie sexuelle positive.

L'esprit humain vibre et répond aux stimulants. Le plus puissant demeure la sollicitation sexuelle. Transmutée, c'est-à-dire transformée et dirigée, elle est capable de porter un homme vers les plus hautes sphères de la pensée, là où il maîtrisera les soucis et les complications qui le submergent lorsqu'il demeure sur un plan inférieur. Je doute que vous trouviez un seul homme dans toute l'histoire de l'humanité, qui ait réussi de façon extraordinaire, peu importe dans quel domaine, sans un tempérament ardent.

L'énergie sexuelle est l'énergie créatrice de tous les génies. Il n'y a jamais eu et il n'y aura jamais un grand chef, un grand bâtisseur ou un grand artiste dépourvu de cette force sexuelle créatrice.

Ceci dit, j'espère que personne ne commettra l'erreur de croire qu'un fort appétit sexuel est à lui seul synonyme de génie ! Car avant de prétendre au titre du génie, il faut avoir accès aux forces de l'imagination créatrice. Même si l'énergie sexuelle est le premier des stimulants, le désir sexuel ne fait pas de vous un génie. Le désir d'un contact physique doit être transmuté en une autre forme de désir ou d'action.

Si vous réussissez à transformer ainsi le désir sexuel, une carrière géniale vous attend.

### ***Pourquoi la plupart des gens réussissent rarement avant 40 ans***

J'ai découvert, en étudiant la vie de plus de vingt-cinq mille personnes, que le succès vient rarement avant l'âge de quarante ans. Le plus souvent, les gens qui réussissent ont dépassé la cinquantaine et cette constatation fut si frappante pour moi que je décidai d'étudier plus à fond cette réalité.

En fait, les jeunes gens ont tendance à gaspiller leur énergie en permettant trop souvent à leur émotion sexuelle de s'exprimer physiquement. La plupart des êtres humains n'ont jamais appris que l'énergie sexuelle peut servir à des fins créatrices, et ceux qui

font cette découverte la font après un gaspillage de plusieurs années pendant lesquelles l'énergie sexuelle est à son apogée, soit avant quarante-cinq ou cinquante ans. C'est seulement après que les réussites s'enregistrent.

Jusqu'à l'âge de quarante ans, la vie d'un homme reflète un gaspillage d'énergie qui, si elle avait été dirigée vers un seul but, aurait pu donner des résultats extraordinaires. Mais avant cet âge, généralement, les émotions les plus vives et les plus fortes sont jetées aux quatre vents.

D'autre part, l'histoire ne manque pas d'exemples d'hommes qui devinrent des génies après avoir usé de stimulants artificiels, d'alcool et de narcotiques.

Edgar Allan Poe écrivit *Le Corbeau* sous l'influence de l'alcool "rêvant de rêves dont les mortels n'osèrent jamais rêver auparavant". James Whitcomb Riley écrivit ses meilleures œuvres sous l'inspiration de l'alcool. Peut-être vit-il vraiment "l'enchevêtrement ordonné du rêve et de la réalité, le moulin sur la rivière et la brume sur le fleuve". C'est en étant intoxiqué que Robert Burns écrivait le mieux.

Mais il ne faut pas oublier que beaucoup de ces hommes se sont finalement détruits eux-mêmes. La nature a ses propres remèdes à offrir aux hommes, remèdes qui stimuleront sans danger leur esprit. Les stimulants naturels n'ont pas encore d'équivalents.

Les psychologues disent qu'il y a une relation très étroite entre les désirs sexuels et les impératifs spirituels, ce qui explique l'étrange attitude des gens qui participent aux orgies appelées "réveils", pratique religieuse courante chez les primitifs.

Le monde est régi par les émotions humaines. Nous agissons moins poussés par la raison qu'en fonction de nos sentiments. L'imagination créatrice est mue par les émotions, non par une froide raison, et l'émotion sexuelle est la plus puissante de toutes. Bien sûr, il y a d'autres stimulants, nous en avons mentionné quelques-uns, mais aucun ne peut égaler le désir sexuel.

Un stimulant permet, soit temporairement, soit en permanence, de communiquer avec l'Intelligence Infinie et même avec le subconscient, le sien ou celui des autres.

Un homme qui a appris le métier de vendeur à plus de trente mille personnes a découvert, avec étonnement que, les gens ayant l'énergie sexuelle la plus forte étaient les meilleurs vendeurs. On en trouve l'explication dans cet élément de la personnalité que l'on appelle le magnétisme personnel, et qui n'est ni plus ni moins que l'énergie sexuelle. Un certain désir sexuel confère toujours un grand magnétisme qui facilite les contacts avec autrui.

Cette énergie peut se détecter par :

1 – La poignée de main. Elle indique immédiatement la présence ou le manque de magnétisme.

2 – Le ton de la voix. Le magnétisme ou l'énergie sexuelle est l'élément qui colore la voix, la rend charmeuse et musicale.

3 – Les gestes et la démarche. L'énergie sexuelle incline à la vivacité, à la grâce et à l'aisance.

4 – Les ondes de la pensée. L'énergie sexuelle agit sur les pensées. On peut diriger à volonté cette énergie et influencer ses pensées et celles des autres.

5 – La coquetterie vestimentaire. Les personnes pourvues d'une forte énergie sexuelle sont généralement très soigneuses et assez coquettes. Elles choisissent des vêtements dont le style convient à leur personnalité et à leur physique.

Quand il engage des vendeurs, un bon directeur des ventes recherche en tout premier lieu chez les postulants le magnétisme personnel. Les gens qui manquent d'énergie sexuelle ne ressentiront ni ne communiqueront jamais de l'enthousiasme. Or cette qualité est une des plus importantes dans l'art de la vente.

Le conférencier, le prédicateur, l'avocat ou le vendeur qui manquent d'énergie sexuelle ne pourront jamais influencer qui que ce soit. Ajoutez à cela que la plupart des gens ne peuvent être influencés que si l'on fait appel à leurs émotions et vous comprendrez donc l'importance de l'énergie sexuelle chez le vendeur. Les vendeurs qui réussissent dans leur métier transmutent, consciemment ou non, leur énergie sexuelle en enthousiasme.

Cette transmutation demande plus de volonté et d'entraînement qu'on ne le croit. Chez certains, la volonté est à stimuler ; ainsi, elle s'acquiert peu à peu mais le résultat final vaut bien que l'on s'y efforce.

La majorité des gens connaissent mal la sexualité. Le désir sexuel a été mal compris, calomnié, souillé et tourné en ridicule par le méchant et par l'ignorant. Les hommes et les femmes qui ont le bonheur, je dis bien le bonheur, d'avoir un tempérament ardent sont généralement maudits.

Des millions de gens, même à notre époque, souffrent de complexe d'infériorité parce qu'ils ont cru, à tort, que leur tempérament était une malédiction. Mais que cet éloge de l'énergie sexuelle ne serve pas de justification au libertinage car l'émotion sexuelle est une vertu seulement si elle est utilisée avec intelligence et discernement. Mal utilisée, et elle l'est souvent, elle avilit l'âme et le corps au lieu de les enrichir.

Presque tous les dirigeants de ce monde ont été largement inspirés dans leur œuvre par une femme. N'est-ce pas significatif ? Même si l'épouse, bien qu'elle fut l'inspiratrice, resta néanmoins modeste, effacée, peu connue ou bien souvent ignorée du public.

Toute personne intelligente sait que la prise de stimulants tels que l'alcool et les narcotiques est une forme d'intempérance destructive, mais tout le monde ne sait pas que les excès sexuels peuvent devenir aussi destructeurs que le sont l'alcool et les narcotiques car, dans ce cas, raisonnement et volonté s'émoussent et vont jusqu'à se perdre.

De nombreux cas d'hypocondrie (maladie imaginaire) sont dus à l'ignorance des propriétés uniques de l'énergie sexuelle. On voit donc l'importance de la transmutation du désir sexuel et les bénéfices qui résultent de cette transformation. L'ignorance est due au fait que la sexualité a toujours été un sujet tabou entouré de mystère et de silence, piquant la curiosité des jeunes gens.

Il est assez rare de voir un individu purement créateur, dans n'importe quel domaine, qui ne soit âgé d'au moins quarante ans. L'homme moyen connaît sa période de pleine créativité entre quarante et soixante ans.

Ces constatations sont basées sur l'observation de milliers d'hommes et de femmes. Elles devraient encourager ceux qui, avant l'âge de quarante ans, ont échoué dans leurs entreprises et ceux qui s'effraient de la "vieillesse", c'est-à-dire de la quarantaine.

Les années comprises entre quarante et cinquante ans sont généralement les plus fécondes, donc l'homme devrait atteindre cet âge plein d'espoir, en se réjouissant et non en tremblant. Si vous en voulez un témoignage, étudiez la biographie des hommes qui ont le mieux réussi. Henry Ford, par exemple, ne connut vraiment le succès qu'après quarante ans et Andrew Carnegie avait dépassé cet âge quand il récolta le fruit de ses efforts.

C'est entre trente et quarante ans que l'homme acquiert l'art de la transmutation sexuelle et sa découverte est généralement accidentelle. Le plus souvent, celui qui la fait en est totalement inconscient. Il notera que son pouvoir s'est accru entre trente-cinq et quarante ans, mais, dans la plupart des cas, il ne saura pas pourquoi.

Le désir sexuel est un impératif qui pousse à l'action, mais ses forces sont comme celles d'un cyclone, elles sont souvent incontrôlables. Lorsque le désir sexuel s'accompagne d'un sentiment amoureux, il en résulte le calme, l'équilibre, la justesse du jugement et la pondération. Celui qui atteint l'âge de quarante ans pourra par sa propre expérience corroborer ces constatations.

Lorsqu'il est conduit par son désir de plaire, désir uniquement basé sur l'émotion sexuelle, un homme peut être capable de grandes choses. Malheureusement, il arrive aussi que ses actes soient désorganisés, répréhensibles et destructifs. Il peut voler, escroquer et même assassiner.

Mais lorsque son désir sexuel se double d'un sentiment amoureux, ce même homme agira de façon saine, équilibrée et raisonnable.

L'amour, la tendresse et le désir sexuel sont des émotions susceptibles de faire accomplir à un homme de grandes choses. L'amour est un sentiment qui joue le rôle de soupape de sécurité et qui assure l'équilibre, la pondération et l'effort constructif.

Ces trois émotions, éprouvées simultanément peuvent faire de vous un génie !

Les sentiments sont des états d'esprit. La nature a doté l'homme d'une chimie de l'esprit qui obéit aux lois de la chimie ordinaire. Il est bien connu qu'un poison mortel peut résulter du mélange de produits non toxiques. De même, des sentiments peuvent-ils se combiner pour former un poison mortel. L'émotion sexuelle alliée à la jalousie, par exemple, peut faire d'un homme un fou furieux.

La présence dans l'esprit humain d'une ou de plusieurs forces émotives du type destructeur peut ainsi produire un poison qui annihile tout sens de la justice et de l'équité. Pour devenir un génie, il faut apprendre à développer, contrôler et utiliser le désir sexuel et l'amour.

En bref, le procédé est le suivant :

Dans votre esprit, donnez à ces émotions la place prépondérante et découragez les émotions destructrices. L'esprit est fait d'habitudes. Il prospère en se nourrissant des pensées qui le dominent. Par la volonté, on peut chasser n'importe quelle émotion et au contraire en attirer d'autres.

Contrôler l'esprit par la volonté n'est pas difficile. On peut y arriver par la persévérance et l'habitude. Le secret du contrôle réside dans la compréhension du processus de transmutation. Lorsqu'une émotion négative quelconque se présente à votre esprit, elle peut très facilement être transmutée, c'est-à-dire transformée en une émotion constructive ou positive : il suffit pour cela de changer vos pensées.

Il n'y a pas d'autre route pour accéder au génie que celle que nous construisons sciemment par notre propre effort. Un homme peut atteindre de hauts sommets dans la finance ou dans les affaires uniquement par la force de l'énergie sexuelle ; mais l'histoire prouve que certains traits de caractère parasitent souvent ses aptitudes ou l'empêchent d'en profiter. Cette vérité est si importante qu'elle vaut la peine qu'on s'y arrête, car elle peut être d'une aide très précieuse. Elle a privé de bonheur des milliers de gens dont quelques-uns étaient pourtant fortunés.

Les souvenirs d'amour ne s'effacent jamais. Ils guident et continuent d'influencer, même bien après que la source stimulatrice se soit tarie. Toutes les personnes qui ont éprouvé un amour authentique savent qu'il laisse des traces dans le cœur de l'homme. L'effet de l'amour est durable parce qu'il est de nature spirituelle. Bien qu'il paraisse vivant, celui qui n'est plus transporté par l'amour est un homme mort. Son cas est désespéré.

Revenez quelques années en arrière et plongez-vous dans les merveilleux souvenirs de vos amours. Vous oublierez vos problèmes et vos soucis actuels, vous vous évaderez des réalités peu plaisantes et, peut-être que, durant cette retraite dans le monde de la fantaisie, des idées ou des plans surgiront et modifieront complètement le statut financier et spirituel de votre vie.

Si vous vous croyez malheureux parce que vous avez aimé et perdu cet amour, relevez la tête : celui qui a vraiment aimé n'a pas entièrement échoué.

L'amour est capricieux et fantasque. Il vient quand il en a envie et s'en va sans prévenir. Acceptez-le et jouissez-en pleinement quand il est là, mais lorsqu'il s'en va, ne perdez pas de temps à vous lamenter. Vos pleurs ne le ramèneront pas.

Rejetez aussi la pensée que l'amour ne frappe qu'une fois. C'est faux ! L'amour peut venir et s'en aller plusieurs fois. Cependant, il n'y a pas deux expériences amoureuses qui se ressemblent et qui affectent l'homme de la même manière. Il y en a toujours une qui laisse une empreinte plus profonde que les autres. Elles sont toutes salutaires à condition de ne pas installer chez un être aigreur et cynisme.

Si les hommes et les femmes voulaient bien comprendre qu'il y a une distinction à faire entre l'émotion amoureuse et le désir sexuel, ils ne seraient jamais déçus par l'amour.

L'amour est d'essence spirituelle alors que le désir sexuel est d'ordre biologique.

Aucune expérience spirituelle ne peut blesser quand elle touche le cœur humain, sinon par ignorance ou jalousie.



L'amour est, sans aucun doute, la grande expérience de la vie. Il nous met en contact avec l'Intelligence Infinie. Accompagnée de tendresse et de désir sexuel, il peut nous rendre des plus créateurs.

L'amour est multiple. Le plus intense et le plus ardent est celui qui résulte de la fusion de l'amour d'essence spirituelle et du désir physique. Les mariages sans amour ni désir sexuel ne sont jamais durables. L'amour sans le désir et le désir sans l'amour ne conduisent jamais au bonheur véritable. C'est l'amour accompagné du désir sexuel qui garantit au mariage le climat le plus proche de la spiritualité.

S'ajoutant à l'amour et au désir, la tendresse abolit tout obstacle entre l'esprit limité de l'homme et l'Intelligence Infinie. C'est alors que peut naître le génie. Voici qui pourrait ramener l'harmonie dans le chaos de trop de ménages. Souvent, les heurts qui s'expriment par des propos hargneux naissent d'une ignorance : celle du processus sexuel. Là où règnent l'amour, la tendresse et la compréhension de la fonction sexuelle, le couple est uni.

Heureux le mari dont la compagne comprend la véritable relation qui existe entre l'amour, le désir physique et la tendresse. Celui qui est mû par ce triumvirat ne trouvera plus jamais son labeur pénible, car le travail le plus ingrat est ennobli par l'amour.

Un très vieux dicton dit qu'une femme peut élever un homme ou le briser, mais la raison n'en est pas toujours claire. Une femme peut élever ou briser selon qu'elle comprend ou non les sentiments d'amour, le désir physique et la tendresse.

Quand une femme laisse son mari se désintéresser d'elle et s'occuper d'autres femmes, c'est généralement par ignorance des mécanismes de l'amour, du désir sexuel et de la tendresse, ou bien par indifférence. Cela présuppose bien sûr qu'un amour réel a uni jadis les deux conjoints et s'applique également à l'homme qui laisse s'émousser l'intérêt que sa femme lui portait.

Les époux se chamaillent souvent pour des vétilles. Une analyse soigneuse révèle que la véritable cause des troubles conjugaux est le plus souvent l'ignorance de la psychologie de la sexualité ou l'indifférence.

La plus grande motivation, c'est le désir de plaire !

Avant l'aube de la civilisation, le chasseur qui désirait plaire à une femme tâchait de se distinguer en ramenant plus de gibier que les autres. La nature de l'homme n'a pas changé à cet égard, bien que le chasseur d'aujourd'hui ne rapporte plus chez lui des dépouilles d'animaux sauvages, mais qu'il manifeste son désir d'être agréable à sa femme en lui offrant de beaux vêtements, une voiture ou de l'argent.

L'homme éprouve toujours le même désir qu'à l'ère de la préhistoire, seule la manière de plaire a changé. Ceux qui amassent de grosses fortunes et deviennent puissants et célèbres le font surtout pour satisfaire leur désir de plaire aux femmes. Retirez celles-ci de leur vie et leurs richesses leur sembleront inutiles.

C'est ce désir inhérent à l'homme de plaire à la femme qui donne à celle-ci le pouvoir de l'élever ou de le briser.

La femme qui connaît la nature de l'homme et qui sait la flatter avec subtilité, n'a pas à craindre d'être supplantée par une rivale. Les hommes, en compagnie masculine, peuvent être des géants à la volonté indomptable, mais ils seront facilement menés par la femme qu'ils se sont choisie.

Parce que c'est dans la nature du mâle de vouloir être le plus fort de l'espèce, la plupart des hommes n'admettent pas qu'ils sont facilement influencés par les femmes qu'ils aiment. Bien entendu, la femme intelligente connaît cette particularité masculine et, avec sagesse, s'abstient de le contredire ouvertement.

Certains hommes savent qu'ils sont facilement influencés par les femmes (qu'il s'agisse de leur épouse, de leur maîtresse, de leur mère ou de leur sœur), mais, avec tact, ils se gardent de se rebeller parce qu'ils sont assez intelligents pour savoir qu'aucun homme n'est heureux ni complet sans l'influence bénéfique d'une femme.

L'homme qui méconnaît cette importante vérité se prive d'un pouvoir unique qui a fait plus pour aider des hommes célèbres à réaliser leurs succès que toutes les autres forces réunies.

## **CHAPITRE 11**

### **L'ESPRIT SUBCONSCIENT LE LIEN DE CONNEXION**

#### **La onzième étape vers la richesse**

Le subconscient classe et enregistre toute pensée qui atteint le conscient par l'un des cinq sens.

Le subconscient reçoit et classe les impressions sensorielles aussi bien que les pensées, peu importe leur nature. Vous pouvez volontairement transmettre à votre subconscient un plan, une pensée ou un projet que vous désirez transformer en son équivalent matériel. Pour cela, le subconscient agira d'abord sur le désir dominant qui aura été valorisé par un sentiment tel que la foi.

Tenez-en compte dans le cadre des six instructions qui vous ont été données dans le premier chapitre à propos du désir et des instructions du chapitre 6 concernant l'élaboration des plans, et vous comprendrez encore mieux le fonctionnement de la pensée subconsciente.

Le subconscient travaille jour et nuit. Par un processus qui nous est inconnu, il se connecte à l'Intelligence Infinie et transforme un désir en son équivalent physique, utilisant toujours les moyens les plus pratiques pour atteindre son but.

Vous ne pouvez contrôler entièrement votre subconscient mais vous pouvez lui confier le plan, le désir ou le but que vous voulez concrétiser. Le chapitre sur l'autosuggestion indique comment utiliser le subconscient.

Il a été prouvé que le subconscient fait communiquer l'esprit limité de l'homme et l'Intelligence Infinie. Lui seul connaît le processus secret qui modifie les élans de la pensée et les change en leur équivalent spirituel. Lui seul est le médium qui transmet la prière à la source qui peut y répondre. Les possibilités créatrices du subconscient sont tellement remarquables qu'elles effraient même un peu. Quand je parle du subconscient, j'éprouve

toujours un sentiment d'infériorité, peut-être est-ce dû à mes connaissances limitées sur sa nature.

Lorsque vous aurez accepté comme étant une réalité l'existence du subconscient et compris son rôle d'intermédiaire dans la transformation du désir en son équivalent physique ou monétaire, vous comprendrez toute la signification des instructions qui vous ont été données à propos du désir. Vous saisirez aussi pourquoi il vous a été si souvent recommandé de préciser vos désirs et de les écrire. Vous comprendrez également la nécessité de faire preuve de persévérance.

Les treize principes vus précédemment sont des stimulants. Donc, grâce à eux, vous apprendrez à atteindre et à influencer votre subconscient. Ne vous découragez pas si vous n'y arrivez pas tout de suite ; n'oubliez pas que le subconscient ne peut être dirigé à volonté que par l'habitude. Suivez les directives données au chapitre 2 sur la foi, puis soyez patient et persévérant.

Ce que vous avez lu sur la foi et l'autosuggestion va vous être répété ici au profit de votre subconscient. Rappelez-vous qu'il fonctionne de toute façon, que vous fassiez un effort pour l'influencer ou non. Ainsi, les pensées de pauvreté et toutes les pensées négatives influencent aussi votre subconscient, à moins que vous n'arriviez à les dominer et à donner à celui-ci une nourriture plus désirable.

Votre subconscient ne reste pas oisif. Si vous n'y implantez pas vos désirs, il se nourrira de pensées qui l'atteindront et qui seront le résultat de votre négligence. Il a déjà été expliqué que les impulsions (ondes) de la pensée, qu'elles soient positifs ou négatives, atteignent le subconscient en continu en provenance des quatre sources mentionnées dans le chapitre 10.

Pour l'instant, souvenez-vous que vous vivez quotidiennement au centre de toutes les pensées qui l'atteignent à votre insu. Quelques-unes d'entre elles sont négatives, d'autres positives. Essayez de stopper le flot des pensées négatives, vous pouvez influencer votre subconscient pour qu'il ne s'empare que des ondes positives. Quand vous y serez parvenu, vous posséderez la clé qui ouvre la porte de votre subconscient. Vous éloignerez à volonté les pensées indésirables.

L'homme ne peut rien créer qu'il n'ait d'abord pensé. À l'aide de l'imagination, ces pensées forment un plan. L'imagination, si elle est contrôlée, sert dans la création des plans ou des projets qui déterminent la réussite d'une entreprise.

Toutes les pensées qui seront transformées en leurs équivalents physiques et qui sont implantées volontairement dans le subconscient doivent passer par l'imagination et être valorisées par la foi.

Voici la conclusion de ce paragraphe : l'utilisation volontaire du subconscient demande de la coordination et l'application des lois que nous avons précédemment définies.

Le subconscient est plus facilement influencé par les pensées chargées d'émotion que par celles qui relèvent de la raison. Il est en effet facile de prouver que seules les pensées chargées d'émotion ont une influence sur le subconscient. Il est bien connu que la majorité des gens se laissent mener par leurs émotions et leurs sentiments. S'il est vrai que le subconscient répond plus rapidement aux pensées affectives et qu'il est plus facilement influencé par elles, il est essentiel de se familiariser avec les émotions positives les plus fortes.

Il y a sept grandes émotions positives et sept négatives. Les émotions négatives envahissent d'elles-mêmes le subconscient, tandis que les émotions positives doivent y être poussées par autosuggestion. Des instructions vous ont été données dans ce sens dans le chapitre consacré à l'autosuggestion.

Ces émotions peuvent être comparées au levain du pain. Elles transforment les pensées passives en pensées actives. Voilà pourquoi une pensée bien pétrie d'émotion travaille plus vite qu'une autre accompagnée de froide raison.

Puisque vous vous préparez à influencer et à contrôler l'attention intérieure de votre subconscient afin de lui transmettre le désir d'argent que vous voulez voir se concrétiser, il est capital que vous sachiez comment l'approcher.

Vous devez parler son langage, sinon le subconscient n'entendra pas votre appel. Celui qu'il comprend le mieux est le langage de l'émotion ou du sentiment.

Voici donc la liste des sept plus fortes émotions positives et, plus loin, celle des sept plus fortes émotions négatives. Puisez dans les bonnes émotions plutôt que dans les mauvaises lorsque vous donnez vos instructions à votre subconscient.

Les 7 émotions positives les plus importantes sont :

- 1 – Le désir.
- 2 – La foi.
- 3 – L'amour.
- 4 – La sexualité.
- 5 – L'enthousiasme.
- 6 – La tendresse.
- 7 – L'espoir.

Il y en a d'autres mais celles-ci sont les plus puissantes et les plus créatrices. Maîtrisez-les (elles ne peuvent l'être que par l'usage) et les autres émotions positives seront à vos ordres quand vous aurez besoin d'elles. Souvenez-vous à ce propos que vous étudiez un livre qui doit en principe vous aider à développer une volonté d'argent en saturant votre esprit d'émotions positives.

Les 7 émotions négatives les plus importantes à éviter sont :

- 1 – La peur.
- 2 – La jalousie.
- 3 – La haine.
- 4 – La vengeance.
- 5 – L'avarice.
- 6 – La superstition.
- 7 – La colère.

Des émotions positives ne peuvent occuper votre esprit en même temps que des émotions négatives. Alors faites votre choix. Il ne tient qu'à vous que les émotions positives dominent votre esprit.

Prenez l'habitude d'appliquer et d'utiliser des émotions positives. Elles s'empareront de votre esprit de sorte que les négatives n'y auront pas accès.

Ce n'est qu'en suivant ces instructions à la lettre que vous arriverez à contrôler votre subconscient. La présence d'une seule pensée négative dans votre subconscient suffit à détruire tous les changements constructifs que vous y aurez effectués.

Vous avez peut-être remarqué que la plupart des gens ne recourent à la prière qu'en dernier recours. Pour cette raison, ils prient dans la peur et le doute, deux émotions négatives dont le subconscient s'empare immédiatement. Ce sont donc elles que l'Intelligence Infinie reçoit et c'est par rapport à elles qu'elle agit.

Si vous priez pour obtenir quelque chose tout en ayant peur de ne pas être exaucé, vous priez en vain.

Mais, faite dans de bonnes conditions, la prière peut être exaucée, bien entendu. Si vous avez connu cette joie, essayez de vous rappeler votre état d'esprit au moment où vous l'avez formulée et comprenez que la théorie que nous avançons ici est plus qu'une théorie.

Le processus de communication avec l'Intelligence Infinie est très semblable au phénomène des ondes sonores captées par la radio.

Vous savez que le son ne peut se communiquer sans avoir d'abord été transformé en ondes que l'ouïe peut capter. La station émettrice de radio cueille le son de la voix humaine et le modifie en l'amplifiant des millions de fois. C'est ainsi que l'intensité du son se propage dans l'espace. Elle est captée par les postes récepteurs qui la reconvertissent en ondes et en sons.

Le subconscient est l'intermédiaire qui transcrit nos prières en termes que l'Intelligence Infinie peut reconnaître. Il lui présente le message et en rapporte la réponse sous la forme d'un plan précis et d'une idée d'où naîtra l'objet de la prière.

Voici pourquoi des phrases toutes faites lues dans un livre ne peuvent et ne pourront jamais être des agents de liaison entre l'esprit de l'homme et l'Intelligence Infinie.

Afin que votre prière puisse atteindre l'Intelligence Infinie (selon la théorie de l'auteur), elle doit d'abord être transformée en onde spirituelle, sachant que seule la foi donnera à vos pensées une nature spirituelle.

La foi et la crainte ne pourront jamais exister en même temps.



## **CHAPITRE 12**

### **LE CERVEAU LE POSTE ÉMETTEUR ET RÉCEPTEUR DE LA PENSÉE**

#### **La douzième étape vers la richesse**

Il y a plus de vingt ans, alors que je travaillais en collaboration avec feu le docteur Alexander Graham Bell et le docteur Elmer R. Gates, je constatai que tout cerveau humain est à la fois un poste récepteur et un poste émetteur des ondes libérées par la pensée. Par un système semblable à celui de la radio, le cerveau humain est capable de capter les ondes émises par d'autres cerveaux.

On peut établir une comparaison entre cette image et la description de l'imagination créatrice que l'on trouve au chapitre qui lui est consacré.

L'imagination créatrice est le poste récepteur du cerveau qui reçoit les pensées émises par les cerveaux d'autres êtres. C'est l'agent de liaison entre le conscient (la raison) d'un individu et les quatre sources auxquelles il puise les stimulants de la pensée.

Stimulé ou élevé à un haut niveau de vibration, l'esprit devient plus réceptif à la pensée de sources extérieures. Il est élevé en fonction des émotions positives ou négatives. À leur contact, les ondes de la pensée s'intensifient.

En tant que force conductrice et agent d'intensité, l'émotion sexuelle est la plus agissante des émotions humaines. Stimulé par l'émotion sexuelle, le cerveau fonctionne à un rythme accéléré, qui ralentit aussitôt quand l'émotion est tiède ou nulle.

La transmutation sexuelle intensifie les pensées à un degré tel que l'imagination créatrice devient hautement réceptive aux idées.

D'autre part, quand le cerveau fonctionne avec intensité, non seulement il attire les idées et les pensées émises par d'autres cerveaux, mais il leur donne en plus une charge émotive indis-

pensable pour qu'elles soient captées et manipulées par le subconscient.

Le subconscient est la station émettrice du cerveau. Par son intermédiaire, les ondes de la pensée sont diffusées. L'imagination créatrice est le poste récepteur car par son intermédiaire, l'énergie de la pensée est captée.

Occupons-nous maintenant de l'autosuggestion, car c'est elle qui fera fonctionner votre "radio". Avec les instructions qui vous ont été données au chapitre sur l'autosuggestion, on vous a expliqué en détail le processus de transformation du désir en son équivalent matériel.

Comparativement, l'opération de votre radio mentale est beaucoup plus simple. Rappelez-vous les trois lois concernées et appliquez-les lorsque vous désirez utiliser le subconscient, l'imagination créatrice et l'autosuggestion. Vous appliquerez ces lois par l'intermédiaire des stimulants qui vous ont été décrits.

### ***Les plus grandes forces sont intangibles***

Tout au long des siècles, l'homme a largement été dépendant de ses sens physiques et il a par conséquent limité ses connaissances aux choses qu'il pouvait voir, toucher, peser et mesurer.

Nous entrons maintenant dans le plus merveilleux de tous les âges, une époque qui nous apprendra quelque chose des forces intangibles de notre univers. Peut-être apprendrons-nous que l'autre soi-même est plus puissant encore que l'être physique reflété dans le miroir.

Il arrive que les hommes parlent avec légèreté de l'intangible (les choses qu'ils ne peuvent percevoir avec leurs cinq sens) et, en les écoutant, nous devrions nous rappeler que nous sommes tous contrôlés par des forces invisibles et intangibles.

L'humanité entière n'est pas assez puissante pour résister à la force intangible des vagues de l'océan. Elle l'est encore moins pour la contrôler.

L'homme n'est pas capable de comprendre la force intangible de la gravité qui maintient notre petite Terre suspendue dans

l'espace et empêche les hommes de tomber. Il est totalement asservi par la force intangible d'un orage et il est impuissant devant la force intangible de l'électricité.

Il ne comprend pas la force intangible (et l'intelligence) que contient le sol de la terre : la force qui lui donne chaque bouchée de nourriture qu'il absorbe, chaque pièce du vêtement qu'il porte, chaque franc qui alourdit sa poche.

### ***L'histoire dramatique du cerveau***

L'homme ne comprend pas grand-chose à la force intangible de la pensée, la plus grande de toutes. Il ne sait presque rien de son cerveau et du mécanisme compliqué qui transforme le pouvoir de la pensée en son équivalent matériel, mais il entre dans un âge où la lumière sera faite sur ce sujet.

Des hommes de science s'intéressent à cet objet extraordinaire qu'est le cerveau et, bien qu'ils ne soient encore qu'au début de leur étude, ils ont découvert que le tableau de distribution du cerveau humain – soit le nombre des lignes qui relient les cellules du cerveau à celles d'un autre organe – est un nombre difficilement imaginable.

« Le nombre est si renversant », dit le docteur C. Judson Herrick de l'université de Chicago « que les chiffres astronomiques qui sont de l'ordre de centaines de millions sont insignifiants en comparaison. On a pu déterminer qu'il y a entre dix et quatorze milliards de cellules nerveuses dans le cortex cérébral humain, et nous savons qu'elles sont disposées selon des dessins précis et non pas au hasard. »

Il est inconcevable qu'un tel réseau n'existe que dans le seul but de mener à bien les fonctions physiques, la croissance et le maintien du corps en parfaite santé.

Le même système, qui fournit aux milliards de cellules du cerveau le moyen de communiquer entre elles, ne nous permettrait-il pas de communiquer avec d'autres forces intangibles ?

Le New York Times a consacré un éditorial à une grande université et à un chercheur intelligent qui étudie soigneusement les phénomènes mentaux. Les conclusions auxquelles il est déjà

parvenu sont parallèles à celles que je décris dans ce chapitre ainsi que dans le suivant.

L'article que je cite analyse brièvement le travail du Dr Rhine et de ses associés, à l'université Duke ;

« Qu'est-ce que la télépathie ?

« Il y a un mois, nous citons dans ces pages quelques-uns des remarquables résultats obtenus par le professeur Rhine et ses associés après plus de cent mille tests destinés à déterminer la réalité de la télépathie et de la clairvoyance. Ces résultats ont été résumés dans le premier des deux articles parus dans le Harper's Magazine. Dans le second, l'auteur E. H. Wright, essaie de résumer ce qui a été appris ou ce qu'il semble raisonnable de conclure sur la nature exacte de ces modes de perception extrasensorielle.

« La réalité de la télépathie et de la clairvoyance ne peut plus être mise en doute maintenant que l'on est au courant des résultats obtenus par les expériences de Rhine. Celui-ci demanda à plusieurs voyants de "lire" sans les regarder ni les toucher les cartes à jouer d'un paquet truqué. Une vingtaine d'hommes et de femmes en déchiffrèrent correctement un si grand nombre qu'il n'y avait pas une chance sur plusieurs millions que ce fût par pure coïncidence.

« Mais comment firent-ils ? Ce pouvoir, en supposant qu'il existe, ne semble pas être sensoriel, ni appartenir à un organe connu. L'expérience fut tout aussi concluante lorsqu'on éloigna les sujets à plusieurs centaines de kilomètres du paquet de cartes. Ce qui, d'après M. Wright, permet de tenter d'expliquer la télépathie ou la clairvoyance par une théorie physique sur la radiation. Généralement, toutes les formes d'énergie radiante diminuent, inversement proportionnelles au carré de la distance parcourue, mais pas pour la clairvoyance ni pour la télépathie.

« Contrairement à ce que l'on croit souvent, clairvoyance et télépathie ne se décuplent pas lorsque le voyant est endormi ou à moitié somnolent, bien au contraire ! Rhine découvrit qu'un narcotique amoindrait toujours la faculté du voyant alors qu'un stimulant l'augmentait. Apparemment, le meilleur des médiums ne pourra faire du bon travail que s'il s'y applique de son mieux.

« L'une des conclusions de Wright, et sur laquelle il n'a pas le

moindre doute, est que la télépathie et la clairvoyance ne sont qu'un seul et même don. En d'autres termes, la faculté de voir une carte dont on ne vous montre que le dos est exactement la même que celle de lire les pensées d'autrui.

« Plusieurs faits viennent étayer cette thèse. Par exemple, les deux dons ont toujours été trouvés chez ceux qui n'en exploitaient habituellement qu'un seul et les deux étaient de la même puissance. Écran, mur, distance, rien ne pouvait leur faire obstacle.

« Wright, partant de cette affirmation, avance qu'il considère ceci comme sa découverte la plus sensationnelle, à savoir que les autres expériences extrasensorielles (les rêves prophétiques, les prémonitions, etc.) découlent de cette même faculté.

« Le lecteur n'est pas obligé d'accepter ces conclusions, mais il n'empêche que les expériences de Rhine restent vraiment impressionnantes. »

À propos des conditions dans lesquelles l'esprit répond à ce que Rhine appelle les modes de perception extrasensorielle, j'ai l'honneur d'ajouter mon témoignage au sien en déclarant que mes associés et moi-même avons découvert ce que nous croyons être les conditions idéales pour stimuler l'esprit de façon à ce que le sixième sens, décrit dans le chapitre suivant, puisse s'exercer.

Ces conditions requièrent une alliance de travail entre moi-même et mes deux associés. Par l'expérience et la pratique, nous avons découvert comment stimuler nos esprits (en utilisant les "conseillers invisibles" décrits au chapitre suivant), de façon à pouvoir, par un processus qui les assimile à un seul esprit, trouver la solution de problèmes personnels très variés qui m'avaient été soumis par mes clients.

Le procédé est très simple. Nous nous asseyons autour d'une table ronde, établissons clairement la nature du problème que nous devons étudier, puis nous commençons à en discuter. Chacun donne les idées qui lui viennent. Le plus étrange dans cette méthode d'émulation est qu'elle met chaque participant en communion avec des sources de connaissance absolument étrangères à sa propre expérience.

C'est le témoignage le plus simple et le plus pratique du groupe du Cerveau Collectif. En adoptant et en suivant un plan semblable, celui qui étudie cette philosophie entrera en possession de la fameuse formule de Carnegie, brièvement décrite dans l'introduction.

Si elle vous semble peu compréhensible, marquez cette page et relisez-la lorsque vous aurez terminé le dernier chapitre.

\*\*\*

"La dépression" fut un mal pour un bien. Elle a ramené le monde entier à un nouveau point de départ qui a donné à chacun une nouvelle chance et de nouvelles opportunités.

Tous les individus sont devenus ce qu'ils sont en raison de leurs pensées et de leurs désirs dominants.

## CHAPITRE 13

### LE SIXIÈME SENS LA PORTE DU TEMPLE DE LA SAGESSE

#### **La treizième étape vers la richesse**

C'est grâce au sixième sens que l'Intelligence Infinie peut communiquer avec l'individu. Cette treizième étape de notre recherche est un sommet. Le principe qui s'en dégage ne peut être ni assimilé, ni compris, ni appliqué, si l'on n'a pas d'abord maîtrisé les douze autres.

Le sixième sens est cette partie du subconscient à laquelle on a donné le nom d'imagination créatrice. On l'a aussi nommé le poste récepteur des idées, des plans et des pensées qui pénètrent l'esprit sous la forme d'inspiration.

Le sixième sens défie toute description. Il ne peut être expliqué à celui qui n'a pas suivi le développement des chapitres précédents ; on ne peut le comparer à rien. La compréhension du sixième sens ne vient que par la méditation.

Lorsque vous contrôlerez tous les principes inclus dans ce livre, vous serez préparé à accepter une vérité qui, sinon, vous paraîtrait incroyable : votre sixième sens vous préviendra à temps des dangers imminents pour que vous puissiez les éviter, et il vous informera des bonnes occasions qui se présenteront pour que vous puissiez les saisir. En développant votre sixième sens, vous posséderez un ange gardien qui vous ouvrira, quand vous le désirerez, la porte du temple de la sagesse.

L'auteur ne croit pas aux miracles et ne s'en fait pas l'avocat. Il connaît assez bien la Nature pour savoir qu'elle ne déroge jamais à ses lois. Parce que quelques-unes des lois sont incompréhensibles, nous n'hésitons pas à qualifier leurs effets de miracles.

Le sixième sens est pour moi ce qui se rapproche le plus du miracle. Il existe un pouvoir ou une Cause première ou une Intelligence qui baigne chaque particule de matière et pénètre chacune des unités d'énergie perceptible à l'homme. Cette

Intelligence Infinie transforme les glands en chênes, fait descendre l'eau des montagnes, suivre la nuit du jour et l'été de l'hiver. Si nous appliquons les principes que souligne cet ouvrage, l'Intelligence est susceptible de nous aider à concrétiser nos désirs. L'auteur le sait pour en avoir lui-même fait l'expérience.

Pas à pas, à travers les chapitres précédents, vous avez été amené à ce dernier principe. Si vous avez maîtrisé tous les autres, vous êtes prêt à accepter, sans aucun scepticisme, les révélations qui seront faites ici, mais si vous ne les maîtrisez pas encore, il faut vous y efforcer, autrement vous ne saurez déterminer si nous vous parlons de réalité ou de fiction.

Quand j'avais l'âge du culte des héros, je me rendis compte que j'essayais d'imiter ceux que j'admirais. Plus encore, je découvris que la foi qui me poussait à imiter mes grands hommes me rendait apte à y parvenir.

Le culte du héros est une habitude dont je ne me suis jamais défait. L'expérience m'a appris que pour essayer de se surpasser, un des meilleurs moyens est d'imiter les grands hommes aussi parfaitement que possible dans leurs pensées et dans leurs actes.

Longtemps avant d'écrire une ligne ou d'avoir préparé une conférence, j'avais pris l'habitude de remodeler mon propre caractère sur celui des neuf hommes que j'admirais le plus pour leur vie et pour leurs œuvres. Mes neuf idoles étaient : Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoléon, Ford et Carnegie. Toutes les nuits, durant de longues années, je tins un conseil d'administration imaginaire avec les neuf hommes que j'appelais mes conseillers invisibles.

Juste avant de m'endormir, je fermais les yeux et je voyais dans mon imagination ce groupe d'hommes assis autour d'une table. Non seulement j'avais la chance d'être au milieu d'eux, mais j'étais leur président ! En laissant mon imagination vagabonder dans ces réunions nocturnes, j'avais le plan bien arrêté de remodeler mon propre caractère afin qu'il reflétât les qualités de tous mes conseillers imaginaires. Me rendant très vite compte que j'aurais à surmonter le handicap de ma naissance dans un monde ignorant et superstitieux, je choisis délibérément de renaître par la méthode que je viens de décrire.



### ***Construire son caractère grâce à l'autosuggestion***

Je savais, bien sûr, que les pensées dominantes et les désirs d'un homme le marquent de leur empreinte indélébile. Je savais que tout désir profondément ancré dans son subconscient a pour effet de forcer un individu à chercher son expression extérieure, sa concrétisation. Je savais que, dans la reconstruction du caractère, l'autosuggestion est un facteur puissant, qu'elle en est même le seul.

Sachant tout cela, j'avais exactement les armes qu'il me fallait. Dans ces conseils imaginaires, je m'adressais à chacun en termes clairs lui demandant de me céder le trait de caractère qui m'intéressait :

« Mr. Emerson, je désire acquérir auprès de vous cette merveilleuse compréhension de la Nature qui a guidé toute votre vie. Je vous demande de graver dans mon subconscient les qualités que vous possédez et qui vous ont permis de comprendre et de vous adapter aux lois de la nature. »

« M. Burbank, je vous prie de me donner les connaissances qui vous ont permis de concilier si bien les lois de la Nature, que vous avez fait perdre ses piquants au cactus et l'avez rendu comestible, et que vous avez fait pousser l'herbe dans le désert. »

À Napoléon : « Je voudrais vous emprunter votre extraordinaire habileté à stimuler les hommes et à les pousser à une action plus grande et mieux déterminée ; vous emprunter également la foi inébranlable qui vous habitait et qui vous a permis de transformer la défaite en victoire et de surmonter d'immenses obstacles. »

« M. Paine, je veux acquérir la liberté de pensée, le courage et la clarté des opinions qui vous caractérisent. »

« M. Darwin, je voudrais posséder votre merveilleuse patience et l'habileté que vous avez montrée en sciences naturelles dans l'étude impartiale de la cause et de l'effet. »

« M. Lincoln, je désire insérer dans mon caractère votre sens aigu de la justice, votre inlassable patience, votre humour, votre humanité et votre tolérance. »

« M. Carnegie, transmettez-moi la compréhension de l'effort organisé que vous avez appliqué si efficacement dans une grande entreprise industrielle. »

« M. Ford, je désire acquérir la persévérance, la détermination, l'équilibre et la confiance en soi qui vous ont permis de vaincre la pauvreté, et d'organiser, unifier et simplifier l'effort, afin d'aider les autres à suivre vos traces. »

« M. Edison, je souhaite que vous me communiquiez la merveilleuse foi qui vous a fait découvrir tant de secrets de la Nature, et la force de persévérer dans la tâche à accomplir, faculté qui vous a si souvent conduit à la victoire après un échec. »

Ma méthode de discours variait suivant le trait de caractère que je désirais acquérir à ce moment-là.

Avec un soin tout particulier, j'étudiais la vie de mes "collaborateurs", et après quelques mois, je fus stupéfait de constater à quel point ces figures imaginaires devenaient réelles.

Je vis développer chez ces neuf hommes des manies. Par exemple, Lincoln prit l'habitude d'être en retard, puis il arrivait solennel et sérieux (je ne le vis jamais sourire).

Il n'en était pas ainsi pour les autres. Burbank et Paine se permettaient des réparties spirituelles qui semblaient de temps en temps choquer les autres membres du cabinet.

Une fois, Burbank arriva en retard, tout excité et il expliqua, enthousiaste, qu'il avait été retardé par une expérience qui, si elle réussissait, permettrait de faire pousser des pommes sur n'importe quel arbre.

Paine se moqua de lui et lui rappela que la discorde entre l'homme et la femme avait éclaté à cause d'une pomme. Darwin rit sous cape en suggérant à Paine de se méfier des petits serpents lorsqu'il irait cueillir des pommes dans la forêt, car trop souvent ils se transforment en gros reptiles... Emerson glissa : « Pas de serpent, pas de pomme ! » Et Napoléon de conclure : « Pas de pomme, pas d'État ! »

Ces réunions devinrent si réelles que je les interrompis quelques mois, effrayé par leurs conséquences possibles. J'eus peur d'oublier qu'elles étaient le fruit de mon imagination.

Pour la première fois, j'ai le courage d'évoquer cette expérience. Jusqu'à présent je n'en avais jamais rien dit parce que je savais que je ne serais pas compris dans cette voie peu classique. Mais il n'en est plus de même aujourd'hui. Je suis moins sensible au qu'en-dira-t-on.

Pour qu'il n'y ait aucun malentendu, je voudrais insister ici sur le fait que je considère toujours mes conseils de cabinet comme purement imaginaires, mais je me sens le droit de dire qu'ils m'ont conduit sur les glorieux chemins de l'aventure, qu'ils ont réveillé en moi une juste appréciation de la vraie grandeur, encouragé l'effort créateur et enhardi l'expression d'une pensée honnête.

Quelque part dans la structure cellulaire du cerveau est placé un organe qui reçoit les ondes de la pensée vulgairement appelées inspiration. Jusqu'ici, la science n'a pu découvrir où se cachait exactement ce sixième sens, ce qui n'a d'ailleurs pas beaucoup d'importance. Il n'en reste pas moins que l'être humain reçoit une connaissance exacte d'une source qui n'est pas celle des cinq sens classiques.

C'est uniquement sous l'influence d'un stimulant extraordinaire que l'esprit y est réceptif. Tout événement inattendu qui provoque des émotions et fait battre le cœur plus vite que d'ordinaire réveille le sixième sens.

Celui qui, au volant de sa voiture, a évité de justesse un accident sait qu'en ces occasions le sixième sens vient à son secours et empêche la catastrophe en quelques fractions de seconde.

Pendant mes réunions avec mes conseillers invisibles, mon esprit était bien plus réceptif aux idées, aux pensées et aux connaissances qui m'atteignaient par le sixième sens.

À certains moments très graves où ma vie était en danger, j'ai pu, grâce à l'influence de mes conseillers invisibles, passer à travers toutes les difficultés.

Mon but premier, en imaginant ces réunions, était uniquement de graver dans mon subconscient, par autosuggestion, certains traits de caractère que je désirais acquérir, puis, ces dernières années, mon expérience s'est orientée dans une autre direction.

Actuellement, je retrouve mes conseillers invisibles chaque fois que j'ai un problème personnel difficile à résoudre ou qui m'est soumis par un client. Le résultat est souvent étonnant, même si je ne m'appuie pas entièrement sur cette forme de conseil.

Le sixième sens ne peut s'enlever et se reprendre à volonté. L'aptitude à utiliser ce grand pouvoir vient peu à peu en appliquant les théories de ce livre. Peu importe qui vous êtes ou la raison pour laquelle vous le lisez, vous ne pourrez en tirer profit que si vous comprenez le principe qui est cerné par ce chapitre. C'est spécialement vrai si votre but est de faire fortune ou d'obtenir d'autres compensations matérielles.

Ce chapitre sur le sixième sens est à dessein inclus dans un ouvrage de philosophie pratique. Ainsi, tout individu peut s'y référer et, quel que soit le but qu'il poursuit, s'en faire un guide.

Si le désir est le point de départ de toute réalisation, à l'arrivée il y a le sixième sens, cette torche du savoir qui aide à se comprendre soi-même, à comprendre les autres, à comprendre les lois de la nature et qui permet de comprendre et de reconnaître le bonheur. Cette compréhension ne sera totale que lorsque l'individu sera familiarisé avec le sixième sens et avec son utilisation.

Avez-vous remarqué qu'en lisant ce chapitre, vous vous êtes élevé à un haut niveau de stimulation mentale ? Bravo ! Relisez-le dans un mois et vous observerez alors que la stimulation sera encore plus forte.

Refaites l'expérience de temps en temps, sans vous préoccuper de ce que vous avez appris jusque-là, et vous vous trouverez bientôt en possession d'un pouvoir qui vous aidera à faire fi de tout découragement, à maîtriser la peur, à surmonter l'hésitation et à faire fonctionner librement votre imagination.

Vous aurez alors touché à ce quelque chose d'inconnu qui a été l'inspiration des très grands penseurs, chefs, artistes, musiciens, écrivains et hommes d'état. Vous pourrez transformer votre désir

en son équivalent matériel aussi aisément qu'autrefois vous abandonniez la partie à la première difficulté.

\*\*\*

Sans doute que la faiblesse la plus commune à tous les êtres humains est l'habitude de laisser leur esprit ouvert à l'influence négative des autres personnes.

## ÉPILOGUE

### LES SIX FANTÔMES DE LA PEUR ET COMMENT FAIRE POUR LES DÉJOUER

#### **Chassez vos ennemis intérieurs**

Faites votre propre inventaire et voyez si une forme quelconque de peur fait obstacle sur la route que vous vous êtes tracée.

Avant d'être capable de mettre cette philosophie en pratique, vous devez préparer votre esprit à la recevoir. Cette préparation ne présente pas de difficultés. Elle commence par l'étude, l'analyse et la compréhension de trois ennemis qu'il faut absolument chasser de votre esprit.

Ce sont : l'indécision, le doute et la peur.

Le sixième sens ne fonctionnera pas tant que vous hébergerez un de ces trois ennemis de caractère négatif. Ils sont étroitement liés, lorsqu'on en trouve un, les deux autres ne sont pas loin.

L'indécision est le germe de la peur ! Elle est cristallisée dans le doute et tous deux s'acoquinent pour engendrer la peur. Ces trois ennemis sont particulièrement dangereux parce qu'ils germent et croissent sans qu'on se rende compte de leur présence.

Ce chapitre éclaire un but qui doit être atteint avant que la philosophie puisse être appliquée dans son ensemble. Il traite d'une condition qui a réduit de nombreuses personnes à la pauvreté et il établit une vérité qui doit être comprise de tous ceux qui veulent devenir riches soit en argent soit spirituellement, ce qui a encore plus de valeur.

Notre intention est d'attirer l'attention du lecteur sur la cause et la guérison des six formes fondamentales de la peur. Pour vaincre un ennemi, il faut connaître son nom, ses habitudes et son gîte.

Tout en lisant, analysez-vous soigneusement et déterminez celles des six formes de la peur qui ont élu domicile en vous.

Ne vous trompez pas sur les habitudes de ces ennemis rusés. Souvent ils demeurent cachés dans le subconscient où il est difficile de les traquer et encore plus difficile de les débusquer.

### ***Les six peurs de base***

C'est toujours une des six formes fondamentales de la peur ou leur combinaison qui fait souffrir l'homme à un moment ou à un autre.

Ils peuvent s'estimer heureux, ceux qui ne sont pas victimes de ces pestes que nous énonçons ici par ordre d'importance :

- 1 – La peur de la pauvreté.
- 2 – La peur de la critique.
- 3 – La peur de la maladie.
- 4 – La peur de perdre son amour.
- 5 – La peur de la vieillesse.
- 6 – La peur de la mort.

Les trois premières sont à l'origine de presque tous les tourments.

Les peurs qui n'ont pas été mentionnées ici se rattachent d'une façon ou d'une autre à ces formes fondamentales de la peur.

La peur est un état d'esprit et un état d'esprit peut se contrôler et se diriger.

L'homme ne peut rien créer qu'il n'ait auparavant conçu sous la forme d'une pensée.

Et voici une constatation encore plus importante : les pensées de l'homme, dès qu'elles sont émises, commencent immédiatement à se transformer en leur équivalent physique, qu'elles soient volontaires ou non.

Donc, les pensées qui surgissent accidentellement (pensées émises par d'autres esprits, par exemple) peuvent déterminer le

destin financier, professionnel ou social de quelqu'un, aussi sûrement que le feraient des pensées créées intentionnellement.

Ceci est un fait très important. Et il l'est plus encore pour ceux qui ne comprennent pas pourquoi certaines personnes semblent toujours avoir de la chance alors qu'eux-mêmes, tout aussi capables et expérimentés, paraissent poursuivis par la malchance.

Il faut savoir que tout être humain est capable de contrôler entièrement son esprit. Il peut donc l'ouvrir aux idées d'autrui comme d'en fermer l'accès, et n'admettre que les pensées de son choix.

La Nature a doté l'homme d'un contrôle absolu sur une chose, une seule : son esprit. Ajoutez cela au fait que tout ce que l'homme crée commence sous la forme d'une pensée et vous avez l'antidote de la peur.

S'il est vrai que toute pensée tend à se transformer en son équivalent physique (et c'est vrai sans aucun doute), il est également évident que les pensées de peur et de pauvreté ne peuvent se transformer en courage ou en richesse !

### ***La peur de la pauvreté***

Il ne peut y avoir de compromis entre la pauvreté et la richesse puisque leurs routes sont diamétralement opposées. Le mot richesse est utilisé ici dans son sens le plus large ; il comprend les aspects financiers, matériels et spirituels.

Donc, si vous désirez être riche, vous devez refuser tout compromis qui mène à la pauvreté.

Le point de départ de la richesse est le désir. Dans le chapitre qui en traite, vous avez vu comment le rendre fécond.

Dans ce chapitre sur la peur, vous trouverez des instructions sur la façon de préparer votre esprit à l'utilisation pratique du désir.

Le moment est venu de vous lancer un défi. Vous saurez ainsi dans quelle mesure vous avez assimilé cette philosophie. Vous allez pouvoir prédire ce que le futur vous réserve.



Si, après avoir lu ce chapitre, vous choisissez la pauvreté, vous devrez également préparer votre esprit à la recevoir. C'est une décision que vous ne pourrez éviter de prendre. Par contre, si vous choisissez la richesse, déterminez-en la forme et la valeur. On vous a donné une carte routière qui, si vous l'étudiez attentivement, vous permettra de trouver la bonne route, celle de la richesse.

Ne vous en prenez qu'à vous si vous négligez de partir ou si vous vous arrêtez en chemin. Vous n'aurez aucune excuse si maintenant vous ne demandez pas à la vie votre part de richesse ou si vous la refusez car, pour qu'elle vous la donne, vous n'avez besoin que d'une seule chose (et comme par hasard c'est la seule que vous puissiez contrôler) : c'est d'un état d'esprit orienté positivement.

Un état d'esprit doit être assumé. Il ne peut être acheté, il doit être créé.

La peur de la pauvreté est un état d'esprit, rien de plus ! Mais elle suffit à détruire toute chance de réussite dans n'importe quelle entreprise.

La peur paralyse la raison, détruit l'imagination, tue la confiance en soi, mine l'enthousiasme, décourage l'initiative, conduit à l'incertitude et incite à l'hésitation continuelle. Elle efface tout le charme d'une personnalité, détruit toute possibilité d'une pensée juste et détourne toute concentration vers l'effort. Elle vainc la persévérance, annihile la volonté, écarte toute ambition, obscurcit la mémoire et engendre l'échec.

Elle tue l'amour et assassine les plus beaux sentiments, décourage l'amitié, attire le désastre sous des centaines de formes, conduit à l'insomnie, à la misère et au malheur.

Et tout ceci dans un monde où afflue pourtant tout ce que le cœur peut désirer, sans autre obstacle entre ces désirs et nous-mêmes que l'absence d'un but précis.

La peur de la pauvreté est sans aucun doute la plus destructive des peurs. Elle est aussi la plus difficile à vaincre car elle vient de la tendance innée qu'a l'homme de faire de son semblable sa proie économique.

Presque tous les animaux sont mus par l'instinct, mais leur aptitude à penser étant limitée, leur semblable leur sert uniquement de proie physique.

L'homme, avec son sens supérieur de l'intuition et son aptitude à raisonner, ne mange pas le corps de son semblable, mais il éprouve plus de désir de le détruire financièrement. L'homme est si avare que toutes les lois ont été créées pour le protéger économiquement de son semblable. Que d'humiliations et de souffrances la pauvreté ne traîne-t-elle pas dans son sillage ! Seuls comprendront ceux qui en ont fait l'expérience.

Il n'est pas étonnant que l'homme craigne la pauvreté. À la suite de la grande expérience dont il a hérité, l'homme a appris définitivement qu'on ne pouvait se fier à certains êtres quand il s'agit d'argent et de biens terrestres. L'homme est si acharné à posséder des richesses qu'il en acquerra par tous les moyens légaux (si possible) ou sinon par d'autres méthodes.

L'analyse de soi met en lumière des faiblesses que l'on ne souhaite pas avouer, mais cet examen est pourtant indispensable si l'on veut exiger de la vie autre chose que la médiocrité et la pauvreté.

Souvenez-vous, quand vous vous examinerez point par point, que vous êtes à la fois la cour et le jury, le procureur et l'avocat, le plaignant et l'accusé, et qu'il s'agit d'un procès. Regardez les faits en face. Posez-vous des questions précises et répondez-y sans détours. Si vous ne vous estimez pas impartial, demandez à quelqu'un qui vous connaît bien de vous aider à répondre. Vous cherchez la vérité. Il faut que vous la trouviez, peu importe à quel prix, et même si cet examen peut se révéler embarrassant !

Si l'on demande aux gens quelle est la chose qu'ils craignent le plus, la plupart répondent qu'ils n'ont peur de rien. Ce n'est pas exact, mais rares sont ceux qui se rendent compte qu'ils sont handicapés spirituellement et physiquement par une forme de peur. La peur est si subtile et si profondément ancrée qu'on peut très bien l'endurer toute sa vie sans en être conscient le moins du monde. Seule une analyse courageuse dévoilera la présence de cet ennemi universel. Alors, lorsque vous l'entreprendrez, fouillez bien à fond votre caractère.

### ***Les symptômes de la peur de la pauvreté***

- L'indifférence. Elle est communément exprimée par le manque d'ambition, l'acceptation de la pauvreté, la paresse physique et mentale, le manque d'initiative, d'imagination, d'enthousiasme et de maîtrise de soi.
- L'indécision. L'habitude de laisser les autres penser pour soi.
- Le doute. Il s'exprime généralement sous forme d'excuses propres à couvrir, expliquer ou excuser les échecs ou par l'envie et la critique à l'égard de ceux qui ont réussi.
- L'ennui. Il se manifeste par une tendance à rechercher les défauts des autres, à dépenser plus que son revenu, à négliger son apparence, à bouder et à se renfrogner, et par l'intempérance qui engendre l'extrême nervosité, le manque d'équilibre et la méconnaissance de soi.
- L'excès de prudence. Ne voir que le côté négatif des événements. Penser à l'échec possible et en parler au lieu de se concentrer sur le moyen de réussir. Connaître toutes les voies qui mènent au désastre sans jamais chercher à les éviter. Attendre le moment propice pour mettre en action idées et plans et faire de cette attente une habitude permanente. Se souvenir de ceux qui ont échoué et oublier ceux qui ont réussi. Ne voir que les trous du gruyère. Être le pessimiste qui digère mal, élimine mal, s'auto-intoxique et offre le spectacle d'un pitoyable état général.
- L'ajournement (ce symptôme recèle aussi l'excès de prudence, le doute et parfois aussi l'ennui). L'habitude de remettre au lendemain ce qui aurait dû être fait l'année précédente. Passer autant de temps à imaginer des excuses qu'à mener à bien le travail. Refuser d'accepter certaines responsabilités. Préférer le compromis au combat, s'accommoder des difficultés au lieu de les vaincre. Pour un centime, marchander avec la vie au lieu de lui demander prospérité, opulence, richesse, joie et bonheur. Élaborer des plans de retraite en prévision d'un échec, au lieu de couper les ponts derrière soi pour rendre la retraite impossible. Attendre la pauvreté au lieu d'exiger la richesse. S'associer aux résignés au lieu de rechercher la compagnie de ceux qui demandent et reçoivent la fortune.

### ***L'argent et les autres formes de richesse***

Certains lecteurs se demandent peut-être pourquoi j'ai écrit un livre sur l'argent. Pourquoi n'estimer la richesse qu'en dollars ? Il existe, c'est vrai, d'autres formes de richesse tout aussi désirables. Oui, il y a beaucoup de richesses qui ne peuvent être évaluées en dollars, mais il existe aussi des millions de gens qui prétendent qu'en leur donnant l'argent dont ils ont besoin, ils se procureront tout le reste.

La principale raison pour laquelle j'ai écrit ce livre sur l'argent c'est de contrer la peur de la pauvreté qui paralyse des millions de gens.

Westbrook Pegler décrit bien les effets de cette peur dans le New-York Word Telegram :

« L'argent n'est qu'un disque de métal ou un morceau de papier et il existe des trésors du cœur et de l'âme qu'il ne peut acheter, mais la plupart des gens qui ont été vaincus sont incapables de s'en souvenir et de nourrir leur esprit de cette vérité. Lorsqu'un homme n'arrive pas à trouver du travail, un changement s'opère en lui, immédiatement trahi par l'affaissement de ses épaules, sa démarche et son regard.

« Parmi des gens qui ont un travail régulier, même s'il sait qu'ils sont moins intelligents et moins capables que lui, il ne peut échapper au sentiment d'infériorité. Ces gens, même ses amis, se sentent supérieurs à lui et le considèrent, peut-être inconsciemment, comme une victime.

« Il empruntera, mais insuffisamment pour vivre comme avant et il ne pourra emprunter très longtemps. Emprunter pour vivre est une expérience déprimante et ce soutien n'a pas le pouvoir stimulant de l'argent gagné. Bien sûr, cette constatation ne s'applique ni aux épaves ni aux clochards, mais aux hommes qui se respectent et sont normale-ment ambitieux.

« Un chômeur fait des kilomètres pour rencontrer un employeur éventuel. Il apprend que la place est déjà prise, qu'il s'agit d'un travail rémunéré à la commission, qu'il porte sur la vente de colifichets dont personne ne veut, que personne n'achète si ce n'est par pitié.

« Il se retrouve dans la rue, sans but. Il marche. Il stationne devant les vitrines où s'étalent des objets de luxe qui ne sont plus pour lui. Lorsque des passants s'arrêtent près de lui, il se sent en état d'infériorité et s'écarte.

« Pour se reposer, il va jusqu'à la gare ou dans une bibliothèque où il s'assied et se réchauffe. Mais ce n'est pas ainsi qu'il trouvera du travail. Brusquement, il ressort et se remet en quête, sans but précis. Il ne le sait pas mais ce n'est pas ainsi qu'il trouvera ce qu'il cherche. Il est bien habillé pour avoir conservé en bon état ses vêtements d'un temps meilleur mais il ne peut déguiser sa lassitude.

« Il voit des milliers d'employés, de librairies, de pharmaciens, tous occupés par leurs activités, indépendants et respectables, et il les envie. Il n'arrive pas à se persuader qu'il est, lui aussi, un brave homme. Alors, il s'interroge, raisonne, et finalement après des heures de réflexion, il arrive à une conclusion réconfortante : c'est seulement l'argent qui fait la différence. Avec juste un peu d'argent il retrouverait sa dignité. »

### ***La peur de la critique***

Comment l'homme en est-il arrivé à craindre les critiques ? Personne n'a jamais pu le découvrir. Tout ce que l'on sait, c'est que cette crainte est fortement développée en lui. J'incline à voir dans cette peur fondamentale l'héritage héréditaire qui pousse l'homme non seulement à s'emparer des biens d'autrui mais, pour se justifier, à critiquer ses semblables.

Il est bien connu qu'un voleur chargera celui qu'il dépouille et que les politiciens cherchent à s'imposer non pas en démontrant leurs propres qualités, mais en attaquant la personnalité de leurs rivaux.

Les astucieux fabricants de vêtements n'ont pas mis longtemps à exploiter cette crainte de la critique. À chaque saison, ils changent la mode de nombreux articles, mais qui en décide, d'après vous ? Certainement pas les acheteurs, mais bien les fabricants.

Et pourquoi changent-ils de mode si souvent ? La réponse coule de source : pour vendre davantage à ceux qui redoutent d'être critiqués parce que démodés. C'est pour la même raison que les fabriques d'automobiles modifient chaque année leurs modèles.

Nous avons vu comment les gens se conduisent par crainte d'être critiqués dans les petites choses de la vie. Observons maintenant leur conduite dans les événements importants qui régissent les relations humaines. Prenons, par exemple, un individu qui a atteint l'âge de la maturité mentale (entre trente-cinq et quarante ans en moyenne). Si vous pouviez lire ses pensées les plus secrètes, vous sauriez qu'il refuse toutes les fables qu'on lui a fait admettre dans sa jeunesse.

Pourquoi donc la plupart des gens, même à notre époque de liberté, n'osent-ils pas avouer qu'ils ne croient plus aux fables ? Uniquement parce qu'ils ont peur d'être critiqués. Hommes et femmes ont été brûlés vifs pour avoir osé nier l'existence des fantômes. Il n'est pas étonnant que nous ayons hérité de cette peur des critiques. Elle enlève à l'homme toute initiative, détruit son imagination, limite son individualité, lui ôte toute confiance en soi et le diminue de cent autres façons.

Les parents font souvent un mal irréparable à leurs enfants quand ils les critiquent sans raison. La mère d'un de mes camarades d'enfance avait l'habitude de le punir en le frappant avec une badine, lui répétant: « Tu fêteras tes vingt ans au pénitencier ! » Il fut envoyé dans une maison de correction dès ses dix-sept ans.

La critique est une forme de service que l'on a tendance à trop dispenser. Les plus proches parents sont ceux qui ont la langue la plus pointue. Faire naître chez un enfant un complexe d'infériorité en le critiquant sans raison valable devrait être reconnu comme un crime (en réalité c'en est un, et un des pires).

Les employeurs qui comprennent la nature humaine obtiennent le meilleur de leurs employés, non en les critiquant, mais en leur faisant des suggestions constructives. Les parents doivent suivre le même exemple avec leurs enfants.

La critique fera naître la peur ou le ressentiment ; jamais elle ne sèmera l'amour ou l'affection.

### ***Les symptômes de la peur de la critique***

Cette peur est presque aussi universelle que la peur de la pauvreté et ses effets sont tout aussi contraires à la réussite, parce qu'elle détruit l'initiative et décourage l'utilisation de l'imagination.

Ses indices les plus importants sont :

- Le manque d'assurance. Il est exprimé généralement par la nervosité, la timidité dans la conversation et dans les rapports avec des étrangers, par des mouvements gauches des mains et des jambes.
- Le manque d'équilibre. Inaptitude à contrôler sa voix, la nervosité en présence de tiers, un relâchement des attitudes corporelles, une mémoire défaillante.
- Le manque de personnalité. Incapacité de prendre des décisions fermes, manque de charme personnel et d'habileté à exprimer des opinions définitives. Contourner les difficultés au lieu de les affronter. Être toujours d'accord avec les autres sans se donner la peine d'établir ses propres opinions.
- Le complexe d'infériorité. L'habitude de se féliciter de ses paroles et de ses actes pour cacher son sentiment profond d'infériorité. Utiliser de grands mots pour impressionner les autres (le plus souvent sans en connaître la signification). Imiter les autres dans leur façon de s'habiller, de s'exprimer, de se tenir. Se vanter de succès imaginaires, ce qui ressemble parfois à un complexe de supériorité.
- L'extravagance. L'habitude de vouloir mener le train de vie des Dupont qui oblige à dépenser bien plus que son revenu.
- Le manque d'initiative. L'incapacité de saisir les opportunités qui se présentent, la peur d'exprimer ses opinions, le manque de confiance en ses propres idées, les réponses évasives aux questions posées par ses supérieurs, le manque d'assurance dans son comportement et ses paroles, les tromperies en paroles et en actes.
- Le manque d'ambition. La paresse mentale et physique, la tiédeur, la lenteur à prendre les décisions, être trop facilement

influençable, l'habitude de critiquer les autres derrière leur dos et de les flatter en face.

On peut également citer l'habitude d'accepter la défaite sans protester ou celle d'abandonner une entreprise que les autres condamnent. Et enfin suspecter les autres sans cause, manquer de tact en paroles et en manières et refuser de reconnaître ses erreurs.

### ***La peur de la maladie***

Cette peur peut être d'origine héréditaire ou culturelle. Elle est intimement associée à la peur de vieillir et de mourir parce qu'elle rapproche l'homme des terribles mondes dont il ne sait rien mais qui font l'objet d'histoires pour le moins gênantes.

L'opinion est assez répandue que certaines personnes immorales vendent des produits de santé en s'appuyant sur la peur bien vivace de la maladie.

En général, l'homme craint la maladie parce qu'on lui a dépeint de façon terrifiante ce qui lui arriverait quand il mourrait. Mais il ne la redoute pas moins du fait qu'elle risque de lui occasionner de grosses dépenses.

Un médecin réputé estimait que 75% de la clientèle des praticiens souffrent d'hypocondrie (maladie imaginaire). Il a été également démontré que la peur de la maladie produit souvent les symptômes physiques que l'on redoute.

Très puissant est l'esprit de l'homme ! Il construit ou il détruit !

Tablant sur cette faiblesse très répandue, des dispensateurs de médicaments ont fait fortune. Cette forme d'imposture devint si importante il y a quelques années qu'une revue populaire mena une campagne contre quelques-uns de ses plus coupables supporters.

Par une série d'expériences effectuées il y a quelques années, il fut prouvé que les gens peuvent tomber malades par suggestion. On envoyait chez la victime à intervalles réguliers trois de ses connaissances avec mission de poser exactement la même question : « Qu'est-ce que vous avez ? On dirait que vous êtes



malade ? » Le premier questionneur s'attirait généralement la réponse suivante, prononcée distraitemment : « Non, non, je vais très bien ! » ; le second : « Je ne sais pas exactement, mais je ne me sens pas bien du tout ! ». Au troisième questionneur, la victime avouait franchement qu'elle était très malade !

Si vous ne croyez pas à cette expérience, essayez-la sur une de vos connaissances, mais ne la poussez pas trop loin.

Il a été prouvé que souvent la maladie commence sous forme de pensées négatives créées par l'individu lui-même ou qui proviennent des autres par suggestion. Un sage a dit un jour : « Lorsque quelqu'un me demande comment je me porte, j'ai toujours envie de lui répondre en lui lançant mon poing dans la figure ! »

Les médecins conseillent souvent à leurs patients le changement d'air parce qu'en fait, c'est un changement d'attitude mentale qui leur est nécessaire. La peur de la maladie est comme une graine que les soucis, la peur, le découragement, la déception amoureuse ou les ennuis professionnels font germer et fructifier.

Les déceptions en affaires et en amour préparent la peur de la maladie. Après une déception amoureuse, un jeune homme dut être conduit à l'hôpital où, pendant des mois, il oscilla entre la vie et la mort. En désespoir de cause, on consulta un spécialiste de la psychothérapie qui, aussitôt, plaça au chevet du malade une ravissante jeune femme. Dès le premier jour (et suivant les ordres du médecin), elle se montra très empressée et amoureuse de son patient. En l'espace de trois semaines, celui-ci fut guéri et il sortit de l'hôpital, bien que souffrant d'une toute autre maladie : il était de nouveau amoureux ! Quelques mois plus tard, il épousait sa ravissante infirmière.

### ***La peur de la maladie et ses symptômes***

Les symptômes de cette peur universelle sont :

– L'autosuggestion inappropriée. L'habitude d'utiliser l'autosuggestion de façon négative pour chercher et espérer trouver les symptômes de toutes sortes de maladies. Prendre du plaisir en pensant à une maladie imaginaire et en parler comme si elle existait vraiment. Essayer tous les trucs et tous les remèdes de

bonne femme recommandés par les autres. Raconter en détail des opérations, des accidents et toutes formes de maladie. Suivre un régime, faire de la gymnastique, des cures d'amaigrissement sans contrôle médical, essayer des médicaments et des remèdes de charlatan.

– L'hypocondrie. L'habitude de parler maladie, d'y concentrer son esprit, d'attendre qu'elle se manifeste jusqu'à ce que survienne une dépression nerveuse. Aucun médicament en flacon ne peut guérir l'hypocondrie. Elle est l'effet de pensées négatives et seules des pensées positives pourront y remédier. L'hypocondrie ou maladie imaginaire est plus néfaste que la maladie redoutée. La plupart des cas de nervosité excessive relèvent d'une maladie imaginaire.

– L'indolence. La peur de la maladie empêche la pratique des exercices physiques de plein air et se traduit par un accroissement du poids.

– La susceptibilité. La peur de la maladie brise la résistance naturelle du corps et crée un terrain favorable à toutes sortes de maux. Elle est liée à la peur de la pauvreté. C'est le cas de l'hypocondriaque qui craint la facture d'hôpital ou les honoraires médicaux. Les gens de cette sorte gaspillent beaucoup de temps à parler de la mort, à prévoir des économies pour payer le cimetière, les frais d'enterrement, etc.

– La manie de se droloter. L'habitude de vouloir s'attirer la sympathie en utilisant comme appât la maladie imaginaire (les gens ont souvent recours à ce stratagème pour ne pas aller travailler). L'habitude de simuler la maladie pour masquer la paresse ou le manque d'ambition.

– L'intempérance. L'habitude d'user de l'alcool ou des narcotiques pour noyer des souffrances telles que maux de tête, névralgies, etc., au lieu d'en éliminer la cause. L'habitude de lire tout ce qui concerne la maladie, la crainte de la contracter, la lecture des annonces publicitaires vantant des spécialités pharmaceutiques.

### ***La peur de perdre son amour***

Cette peur innée résulte d'une tendance masculine à la polygamie. L'homme volera sans scrupules la compagne de son

meilleur ami ou s'il en a l'occasion, se permettra des familiarités à son égard. La jalousie et autres formes semblables de névrose proviennent de la peur foncière de perdre l'être aimé. C'est la peur la plus douloureuse, celle qui probablement fait le plus de ravages dans le corps ou l'esprit. Elle tire sans doute son origine de l'âge de pierre quand l'homme s'emparait brutalement de la femme convoitée.

Si aujourd'hui le but est le même, la technique a changé. L'homme use de persuasion, charme, promet des toilettes, une belle voiture et des avantages autrement efficaces que la brutalité. Depuis l'aube de la civilisation, les habitudes humaines sont les mêmes. Elles s'expriment différemment voilà tout.

Une étude minutieuse a révélé que les femmes, plus que les hommes, craignent de perdre l'objet de leur amour, ce qui s'explique facilement. Elles ont appris, souvent à leurs dépens, que la nature de l'homme est polygame.

### ***Les symptômes de la peur de perdre son amour***

Voici les symptômes qui révèlent la peur de perdre l'être aimé :

- La jalousie. L'habitude de suspecter sans raison ses amis et ceux que l'on aime. L'habitude, d'accuser sa femme ou son mari d'infidélité sans motif réel. Soupçonner tout le monde et n'avoir confiance en personne.
- La critique. Critiquer ses amis sans raison, ses parents, ses associés en affaires et ceux que l'on aime.
- Le jeu. Jouer, voler, tricher pour donner de l'argent à ceux qu'on aime en croyant que l'amour s'achète. Dépenser au-delà de ses moyens ou s'endetter pour faire des cadeaux à ceux qu'on aime afin de se montrer sous un jour favorable. L'insomnie, la nervosité, le manque de persévérance, la faiblesse de la volonté, le manque de maîtrise de soi, de confiance en soi, le mauvais caractère.

### ***La peur de vieillir***

La peur de vieillir donne à l'homme deux bons motifs d'appréhender le futur : comment se fier à des proches qui risquent de le

dépouiller et comment ne pas se laisser hanter par l'horrible évocation de l'au-delà ? Cette forme de peur est intensifiée par les risques de maladie et d'invalidité. En outre, l'érotisme y tient aussi sa place car personne n'aime penser que son pouvoir sexuel sera diminué.

À la peur de la vieillesse s'associe la crainte de la pauvreté et celle de perdre son indépendance, c'est-à-dire sa liberté physique et économique.

### ***Les symptômes de la peur de vieillir***

Les symptômes les plus courants sont :

– La tendance à mettre son corps et son esprit en veilleuse dès l'âge de quarante ans (l'âge de la maturité de l'esprit) et à développer un complexe d'infériorité en se croyant, à tort, fini à cause de l'âge.

– L'habitude de parler de son âge ; s'excuser de ses quarante ou cinquante ans, au lieu d'exprimer sa gratitude d'avoir atteint l'âge de la sagesse et de la compréhension. L'habitude de tuer l'initiative, l'imagination et la confiance en soi en croyant à tort être trop vieux pour les exercer. L'habitude de se déguiser en jeune, à quarante ans, en copiant les vêtements et les manières de ses cadets. Cela n'a pour résultat que de se rendre ridicule aux yeux des autres.

### ***La peur de la mort***

Pour certains, cette peur fondamentale est la plus cruelle de toutes. Les terribles angoisses que donne la pensée de la mort sont, dans la plupart des cas, chargées de fanatisme religieux. Ceux que nous appelons les païens ont moins peur de la mort que nous autres civilisés. Pendant des milliers d'années, les hommes se sont posé des questions auxquelles ils n'ont pas encore répondu, du style : « D'où venons-nous ? Et où allons-nous ? »

Il fut une époque où des individus astucieux proposaient d'y répondre moyennant finances.

« Viens sous ma tente, embrasse ma foi, accepte mes dogmes et je te ferai présent d'un billet qui t'ouvrira le paradis immé-

diatement après ta mort », disait un gourou. « Si tu ne viens pas, criait-il encore, le diable te pendra et te brûlera durant toute l'éternité. »

L'éternité c'est long, et le feu est une chose terrible. Comme quoi, la pensée de l'éternel châtement ôte tout intérêt à la vie et rend tout bonheur impossible.

Au cours de mes recherches, j'ai relu un livre intitulé *Un catalogue des dieux* où étaient inscrits trois cent mille dieux adorés par l'humanité à travers les âges. Pensez-y ! Et trente mille d'entre eux étaient représentés par tout ce que l'on peut imaginer, de la langouste à l'homme.

Ce n'est nullement surprenant que les gens soient sous l'emprise de la peur à l'approche de la mort puisque leur chef religieux n'est pas en mesure de leur fournir un sauf-conduit pour le ciel. L'absence d'une telle disposition forcerait donc le malheureux à descendre aux enfers et ce futur semble si terrible que cette pensée s'empare de son imagination et paralyse sa raison.

En vérité, personne ne sait avec certitude à quoi ressemble l'enfer ou le paradis et dans quelle mesure l'un ou l'autre existe. L'absence même de cette connaissance ouvre la porte de l'esprit des gens aux charlatans qui ne se privent pas d'y entrer avec leur stock de tromperies religieuses.

Mais si on se réfère à la biologie, à l'astronomie, à la géologie et à d'autres sciences, les peurs ancestrales se dissipent automatiquement.

Le monde se compose de deux éléments : l'énergie et la matière.

En physique élémentaire, nous apprenons que ni l'une ni l'autre ne peut être créée ni détruite, mais l'une comme l'autre peut être transformée.

La vie est une énergie, donc elle ne peut être détruite. Comme les autres formes d'énergie, elle connaîtra plusieurs phases de transition et de changement, mais elle ne pourra être détruite.

La mort n'est donc qu'une transition.

Dans ce cas, après la mort ne peut venir qu'un long, un éternel, un paisible repos et il n'y a aucune raison de craindre le repos. Vous pouvez donc définitivement balayer de votre esprit la hantise de la mort.

### ***Symptômes révélant la peur de la mort***

Celui qui a peur de la mort a pour habitude de penser à la mort au lieu de profiter pleinement de la vie. Cette habitude tient souvent à une absence de but ou à l'incapacité de trouver une occupation adéquate. Cette habitude est plus répandue chez les personnes âgées mais les jeunes aussi en sont souvent victimes.

Le meilleur remède à la peur de la mort est un désir ardent d'agir et d'aider les autres. Celui qui est occupé n'a pas le temps de penser à la mort.

Cette peur est souvent associée à la peur de la pauvreté. C'est-à-dire craindre la pauvreté pour soi-même ou pour ceux qu'on aime alors qu'on ne sera plus là pour subvenir à leurs besoins.

Dans d'autres cas, la peur de la mort est associée à une maladie ou à un déséquilibre. La maladie physique peut mener à la dépression mentale. La déception en amour, la pauvreté, le fanatisme religieux, le manque d'occupation et la folie peuvent amener à la crainte de la mort.

### ***L'inquiétude du vieil homme***

L'inquiétude est un état d'esprit fondé sur la peur. Il travaille lentement mais sûrement. Il est insidieux et subtil. Peu à peu, il mine jusqu'à paralyser le raisonnement, détruire la confiance en soi et toute initiative.

Le souci est une forme de peur permanente motivée par l'indécision, c'est donc un état d'esprit qui peut être contrôlé. Un esprit indécis n'est d'aucun secours.

La plupart des gens manquent de volonté pour prendre des décisions rapides et s'y tenir. Pourtant, c'est ainsi que les soucis s'envolent.

J'ai interviewé un homme deux heures avant qu'il ne s'asseye sur la chaise électrique. Il était le plus calme des huit condamnés de la cellule dans laquelle il était, ce qui me poussa à lui demander comment on se sent lorsqu'on sait qu'on va mourir dans très peu de temps.

Avec un sourire confiant, il me répondit : « On se sent bien ; pensez-y, mes ennuis vont se terminer. Je n'ai eu que ça dans la vie. J'ai toujours eu tellement de peine à me procurer de quoi manger et m'habiller. Je n'ai plus à m'en préoccuper maintenant et vous voudriez que je ne me sente pas bien ? Depuis que je sais que je vais mourir, je fais bonne figure à mon destin. »

Délivrez-vous à jamais de la peur de la mort. Prenez la décision d'accepter celle-ci comme un événement inévitable. Délivrez-vous de la peur de la pauvreté en décidant de vous procurer la richesse ; de la peur de la critique en décidant de ne pas vous soucier de ce que les gens pourront penser, dire ou faire à votre sujet ; de la peur de vieillir en décidant d'accepter la vieillesse comme une grande bénédiction porteuse de la sagesse, de la maîtrise de soi et de la compréhension qui font défaut à la jeunesse ; de la peur de la maladie en décidant d'oublier ses symptômes ; de la peur de perdre votre amour en décidant de vivre sans amour si cela est nécessaire.

Abandonnez l'habitude de vous faire du souci à propos de tout et de rien. Décidez une fois pour toutes que rien de ce que peut apporter la vie ne vaut le tourment qu'on se crée.

Cette décision vous assurera l'équilibre, la tranquillité d'esprit et, indirectement, le bonheur. Un homme qui a peur ne détruit pas seulement ses propres chances d'agir intelligemment, mais il transmet ces ondes destructrices aux cerveaux de tous ceux qui entrent en contact avec lui et il détruit ainsi également leurs chances.

Un chien ou un cheval ressent quand son maître est angoissé. Il recueille les ondes de peur émises par ce dernier et agit en conséquence.

Les ondes de peur passent d'un esprit à l'autre aussi rapidement et aussi sûrement que le son de la voix humaine passe de la station émettrice au poste récepteur de votre radio. Celui qui exprime par

la parole ses pensées négatives ou destructives peut être sûr de voir celles-ci faire choc en retour.

Sans même l'aide des mots, les pensées suffisent à attirer les mauvais coups du sort.

Premièrement, et c'est très important, celui qui libèrera des pensées destructrices annihilera d'abord son imagination créatrice qui sera brisée.

Deuxièmement, la présence de toute émotion destructrice dans l'esprit développe une personnalité négative qui, loin d'attirer les êtres, les repousse et souvent les rend hostiles.

Troisièmement, ces pensées négatives s'incrument dans le subconscient de la personne et finissent par faire partie de son caractère.

Sans doute, le but de votre vie est-il de réussir. Donc, pour cela, vous devez trouver la paix de l'esprit, répondre à vos besoins matériels indispensables et surtout parvenir au bonheur.

Toutes ces preuves de succès naissent sous forme de pensées et vous savez maintenant que vous pouvez contrôler votre propre pensée et la nourrir des idées que vous aurez choisies. Vous avez le privilège mais aussi la responsabilité de l'utiliser dans un but constructif.

Vous êtes le maître de votre destinée terrestre aussi sûrement que vous possédez la faculté de contrôler vos pensées. Vous avez le pouvoir d'influencer directement ou indirectement votre environnement et de faire de votre vie ce que vous voulez qu'elle soit.

Mais vous pouvez aussi négliger d'exercer ce privilège et vous jeter ainsi dans la vaste mer des circonstances où vous serez ballotté de-ci de-là comme un bouchon de liège sur les vagues d'un océan déchaîné.

### ***L'atelier du diable ou le septième mal fondamental***

Outre cette peur fondamentale qui s'exprime de six manières différentes, il est un mal dont tout le monde souffre. Il constitue un sol fertile où les graines de l'échec germent en abondance. Il



est si subtil que souvent il n'est pas détecté. Il est plus profondément ancré et plus souvent fatal que les six autres.

En attendant de lui trouver un meilleur nom, appelons-le : la sensibilité aux influences négatives.

Les hommes qui ont fait fortune se sont toujours protégés contre ce mal et de toute évidence, les pauvres n'y sont jamais parvenus.

Ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent ont dû apprendre à leur esprit à résister au mal. Si vous étudiez cette philosophie dans le but de faire fortune, examinez-vous très attentivement afin de déterminer si vous êtes ou non sensible aux influences négatives. Si vous négligez cette autoanalyse, vous n'atteindrez pas l'objet de votre désir.

Après avoir lu les questions préparées à cet effet, répondez-y brièvement et sincèrement. Faites-le aussi attentivement que si vous cherchiez à démasquer un ennemi qui vous a tendu un piège, et traitez vos erreurs en ennemies réelles.

Vous pouvez aisément vous protéger des voleurs de grand chemin car la loi vous y aide, mais ce septième mal fondamental est plus difficile à maîtriser parce qu'il frappe, que l'on soit endormi ou éveillé, sans que l'on ait repéré sa présence. De plus, son arme est intangible : c'est un état d'âme.

Il est dangereux parce qu'il s'insinue sous des formes très diverses, et pour chacun l'expérience est différente. Quelquefois, il entre en nous par les paroles bien intentionnées d'un parent ; d'autres fois, il vient de l'intérieur, à travers une attitude mentale qui nous est propre.

Mais c'est toujours un poison mortel, bien qu'il n'entraîne pas une mort rapide.

### ***Comment vous protéger contre ces influences négatives ?***

Pour vous protéger des influences négatives créées par vous-même ou résultant des activités de votre entourage, n'oubliez pas que le pouvoir de votre volonté est à votre disposition. Faites-le travailler jusqu'à ce qu'il élève autour de vous un mur de protection contre les mauvaises influences de votre propre esprit.

Reconnaissez que tous les êtres humains sont par nature paresseux, indifférents et vulnérables à toutes les suggestions qui flattent leurs faiblesses ; que vous êtes par nature susceptible de succomber aux six formes fondamentales de la peur et qu'il vous faut bâtir des habitudes qui contrecarreront toutes ces peurs ; que les influences négatives, bien qu'elles soient difficiles à détecter, agissent souvent sur vous par l'intermédiaire de votre subconscient.

N'ouvrez jamais votre esprit aux gens qui vous dépriment ou qui vous découragent d'une façon ou d'une autre.

Mettez de l'ordre dans votre armoire à pharmacie, jetez tubes et flacons et cessez d'être l'infirmier complaisant de vos rhumes, maux de tête, douleurs et maladies imaginaires.

Recherchez délibérément la compagnie des gens qui vous poussent à réfléchir et à agir par vous-même.

Si vous vous attendez à des ennuis, vous en aurez.

Sans aucun doute, la faiblesse la plus courante chez l'être humain est l'habitude qu'il a de laisser son esprit ouvert à l'influence négative des autres. C'est cette faiblesse qui fait le plus de mal parce que la plupart des gens ne savent pas qu'ils en sont victimes, et beaucoup de ceux qui le savent négligent ou refusent de la corriger. Elle devient finalement partie intégrante de leurs habitudes quotidiennes.

Pour aider ceux qui désirent se voir tels qu'ils sont réellement, nous avons préparé une liste de questions. Lisez-la et répondez-y tout haut de façon à entendre votre propre voix. Cela vous aidera à être sincère envers vous-même.

### ***Questionnaire-test d'autoanalyse***

- Vous plaignez-vous souvent de vous sentir mal ? Si oui, quelle en est la cause ?
- Critiquez-vous les autres à la moindre provocation ?
- Faites-vous fréquemment des erreurs dans votre travail ? Si oui, pourquoi ?

- Êtes-vous sarcastique et agressif dans votre conversation ?
- Évitez-vous délibérément l'association avec une personne quelconque ? Si oui, pourquoi ?
- Souffrez-vous d'indigestion ? Si oui, quelle en est la cause ?
- La vie vous semble-t-elle futile et votre avenir vous paraît-il sans espoir ? Si oui, pourquoi ?
- Aimez-vous votre travail ? Si non, pourquoi ?
- Vous apitoyez-vous souvent sur vous-même ? Si oui, pourquoi ?
- Enviez-vous ceux qui réussissent mieux que vous ?
- À quoi pensez-vous le plus : au succès ou à l'échec ?
- En vieillissant, augmentez-vous votre confiance en vous ou la perdez-vous ?
- Avez-vous tiré une leçon valable de vos erreurs ?
- Laissez-vous un parent ou une connaissance vous tourmenter ? Si oui, pourquoi ?
- Êtes-vous parfois au comble de l'exaltation et à d'autres moments dans l'abattement le plus profond ?
- Qui a le plus d'influence sur vous ? Quelle en est la cause ?
- Tolérez-vous les influences négatives ou décourageantes que vous pourriez éviter ?
- Négligez-vous votre apparence physique ? Si oui, quand et pourquoi ?
- Avez-vous appris à noyer vos ennuis dans un travail qui vous absorbe trop pour vous laisser le temps d'y penser ?

- Estimeriez-vous que vous êtes un faible si vous laissiez les autres penser à votre place ?
- Négligez-vous le bain interne jusqu'à ce que l'auto-intoxication vous rende de mauvais caractère et irritable ?
- Combien avez-vous de sources d'ennui que vous auriez pu éviter et pourquoi les tolérez-vous ?
- Avez-vous recours à l'alcool, aux narcotiques ou au tabac pour calmer vos nerfs ? Si oui, pourquoi n'essayez-vous pas le pouvoir de la volonté ?
- Quelqu'un vous harcèle-t-il ? Si oui, pour quelle raison ?
- Avez-vous un but bien précis ? Si oui, quel est-il et quel est le plan que vous avez élaboré pour l'atteindre ?
- Souffrez-vous d'une des six formes fondamentales de la peur ? Si oui, de laquelle ou desquelles ?
- Avez-vous une méthode pour vous protéger des influences négatives des autres ?
- Avez-vous délibérément recours à l'autosuggestion pour rendre votre esprit positif ?
- Qu'est-ce qui a pour vous le plus de prix : vos possessions matérielles ou le pouvoir de contrôler vos pensées ?
- Êtes-vous facilement influencé par les autres au détriment de votre propre jugement ?
- La journée d'aujourd'hui a-t-elle ajouté quelque chose de valable à vos connaissances ou à votre état d'esprit ?
- Affrontez-vous en face les circonstances qui vous rendent malheureux ou en fuyez-vous la responsabilité ?
- Analysez-vous vos erreurs, les échecs que vous avez subis et essayez-vous d'en tirer une leçon profitable ou pensez-vous que cela ne sert à rien ?

- Pouvez-vous nommer trois des faiblesses qui vous font le plus de tort ? Que faites-vous pour les surmonter ?
- Encouragez-vous les autres à vous raconter leurs ennuis ?
- Choisissez-vous dans votre expérience quotidienne les leçons ou les influences qui aideraient à votre avancement personnel ?
- Votre présence a-t-elle une influence négative sur les autres ?
- Quelles sont les habitudes qui vous dérangent le plus chez les autres ?
- Élaborez-vous vos opinions ou laissez-vous les autres vous influencer ?
- Avez-vous appris comment créer un état d'esprit qui vous protège contre les influences déprimantes ?
- Votre occupation vous inspire-t-elle foi et espoir ?
- Êtes-vous conscient de posséder des forces spirituelles dont le pouvoir suffit à garder votre esprit de toute forme de peur ?
- Votre religion vous aide-t-elle à conserver un état d'esprit positif ?
- Pensez-vous qu'il soit de votre devoir de partager les soucis des autres ? Si oui, pourquoi ?  
Si vous croyez que “qui se ressemble s'assemble”, qu'avez-vous appris sur vous-même en étudiant les amis que vous avez choisis ?
- Voyez-vous une relation entre les gens avec qui vous êtes le plus lié et un malheur quelconque qui vous est arrivé ? Quelle est-elle ?
- Croyez-vous possible qu'une personne que vous considérez comme votre amie soit en réalité votre pire ennemie par l'influence négative qu'elle a sur votre esprit ?
- Selon quel critère jugez-vous ce qui vous est utile et ce qui ne l'est pas ?

- Vos associés sont-ils intellectuellement supérieurs ou inférieurs à vous ?
- En 24 heures, quelle est la part de temps que vous consacrez à :
  - a) votre occupation ?
  - b) votre sommeil ?
  - c) vos loisirs et vos moments de détente ?
  - d) l'étude de connaissances utiles ?
  - e) ne rien faire du tout ?
- Qui, parmi vos connaissances :
  - a) vous encourage le plus ?
  - b) vous engage le plus à la prudence ?
  - c) vous décourage le plus ?
  - d) vous aide par d'autres moyens ?
- Quelle est votre plus grande préoccupation ? Pourquoi l'acceptez-vous ?
- Quand on vous donne un avis désintéressé et non sollicité, l'acceptez-vous sans poser de questions, sans chercher les motifs qui l'ont suscité ?
- Qu'est-ce que vous désirez le plus au monde ? Avez-vous l'intention de l'acquérir ?
- Êtes-vous décidé à subordonner tous vos autres désirs à celui-là ?
- Combien de temps par jour consacrez-vous à son acquisition ?
- Changez-vous d'avis souvent ? Si oui, pourquoi ?
- D'habitude, finissez-vous tout ce que vous avez commencé ?
- Vous laissez-vous facilement impressionner par les titres, par le rang professionnel, par les diplômes ou les richesses des autres ?
- Êtes-vous facilement influencé par ce que les autres pensent et disent de vous ?

– Vous intéressez-vous aux gens en raison de leur position sociale ou financière ?

– Quel est à votre avis le plus grand personnage vivant de notre époque ?

– Dans quel sens cette personne est-elle supérieure à vous ?

– Combien de temps avez-vous mis pour étudier ces questions et y répondre ?

Il vous faut au moins un jour pour analyser et répondre à toutes ces questions. Si vous y avez répondu sincèrement, vous vous connaissez mieux que ne se connaissent la plupart des gens.

Étudiez soigneusement vos réponses, pendant plusieurs mois, revoyez-les une fois par semaine et vous serez stupéfait des connaissances précieuses acquises par cette simple méthode.

Si vous hésitez sur quelques réponses à donner, demandez conseil à ceux qui vous connaissent bien, spécialement à ceux qui n'ont pas de raison de vous flatter, et voyez-vous à travers leurs yeux. L'expérience est stupéfiante.

Vous n'avez de contrôle absolu que sur vos pensées. Cet aspect de l'homme reflète sa nature divine. Cette prérogative est votre seul moyen de contrôle sur la destinée. Si vous n'arrivez pas à maîtriser votre propre esprit, vous pouvez être sûr que vous n'arriverez jamais à maîtriser quoi que ce soit. Si vous devez négliger quelque chose qui est à vous, il vaudrait mieux que ce soit vos biens matériels.

Votre esprit est votre bien spirituel ! Protégez-le et utilisez-le avec tout le soin que requiert son origine divine et vous aurez une volonté puissante.

Malheureusement, il n'existe pas de protection légale contre ceux qui, intentionnellement ou par ignorance, empoisonnent l'esprit des autres par des suggestions négatives. Cette forme de destruction devrait être punissable de lourdes sanctions pénales, parce qu'elle peut ruiner – et souvent elle le fait – les chances qu'a tout homme d'acquérir des biens matériels.

Des gens d'esprit négatif essayèrent de persuader Thomas A. Edison qu'il était impossible de fabriquer une machine propre à enregistrer la voix humaine et à la reproduire, « parce que personne n'y a encore jamais pensé », disaient-ils. Edison ne les crut pas. Il savait que son esprit pourrait engendrer n'importe quel objet conçu par lui et auquel il croirait. Cette connaissance lui permit de s'élever au-dessus du commun des mortels.

Des gens à l'esprit négatif prédirent à F. W. Woolworth qu'il irait à la ruine s'il ouvrait un magasin d'articles bon marché. Il ne les crut pas. Comme il en avait le droit, il ferma son esprit aux suggestions négatives et amassa une fortune de plus de cent millions de dollars.

Les sceptiques ricanèrent lorsque Henry Ford essaya dans les rues de Detroit la première automobile, assez sommairement construite. Certains dirent que cette chose ne devenait jamais pratique, d'autres, que cette invention ne valait pas un sou. Mais Ford dit : « J'inonderai la terre d'automobiles » et il tint parole. Sa décision de faire confiance à son propre jugement lui a permis d'amasser une fortune si grande que les cinq prochaines générations de ses descendants ne pourront la gaspiller.

À ceux qui désirent faire fortune, je rappellerai la différence à retenir entre Ford et la plupart des gens qui travaillaient pour lui : Ford avait un cerveau et le contrôlait, les autres avaient un cerveau mais n'essayaient pas de le contrôler.

Le contrôle de l'esprit est le résultat de l'autodiscipline et de l'habitude. Ou vous contrôlez votre esprit ou c'est votre esprit qui vous contrôle. Il n'y a pas de moyen terme. Prenez l'habitude de l'occuper dans un but précis, selon un plan défini. Étudiez la vie d'un homme qui a obtenu de grands succès. Vous verrez qu'il ne procède pas autrement. Sans ce contrôle, le succès est impossible.

### ***57 alibis célèbres par le vieil homme – (Si... )***

Les gens qui ne réussissent pas ont un trait commun : ils connaissent les raisons de leurs échecs, y croient et les expliquent en les excusant. Certaines de ces excuses sont intelligentes, mais fort peu sont justifiées par les circonstances. Les excuses n'ont jamais fabriqué l'argent et le monde ne s'intéresse qu'au succès.



Voici une liste des excuses le plus couramment employées. Faites votre examen personnel et déterminez celles que vous avez coutume d'utiliser.

Rappelez-vous que la philosophie que développe ce livre les infirme toutes.

- Si je n'avais pas une femme et des enfants...
- Si j'avais plus de courage...
- Si j'avais de l'argent...
- Si j'avais une bonne instruction...
- Si je pouvais trouver du travail...
- Si j'avais la santé...
- Si seulement j'avais le temps...
- Si les temps étaient meilleurs...
- Si les autres me comprenaient...
- Si les circonstances étaient différentes...
- Si je pouvais revivre ma vie...
- Si je n'avais pas peur du qu'en dira-t-on...
- Si on m'avait donné ma chance...
- Si j'avais la chance de...
- Si les autres n'avaient pas une dent contre moi...
- Si rien ne m'avait arrêté...
- Si j'étais plus jeune...
- Si je pouvais faire ce que je veux...

- Si j'étais né riche...
- Si je pouvais rencontrer les personnes qu'il me fallait...
- Si j'avais le talent que certains ont...
- Si j'osais me mettre en avant...
- Si seulement j'avais su profiter des occasions passées...
- Si les gens ne m'énervaient pas autant...
- Si je ne devais pas garder la maison et m'occuper des enfants...
- Si je pouvais mettre de l'argent de côté...
- Si mon patron pouvait seulement m'apprécier...
- Si au moins j'avais quelqu'un pour m'aider...
- Si ma famille me comprenait...
- Si je vivais dans une grande ville...
- Si on pouvait m'aider à commencer...
- Si seulement j'étais libre...
- Si j'avais la personnalité d'un tel...
- Si je n'étais pas si gros...
- Si mon talent était reconnu...
- Si je pouvais avoir un moment de repos...
- Si je pouvais régler mes dettes...
- Si je n'avais pas échoué...
- Si seulement j'avais su comment...
- Si tout le monde n'était pas contre moi...

- Si je n'avais pas tant de soucis...
- Si j'avais pu épouser la personne qu'il me fallait...
- Si les gens n'étaient pas si bêtes...
- Si ma famille n'était pas si extravagante...
- Si j'étais sûr de moi...
- Si la chance n'avait pas été contre moi...
- Si je n'étais pas né sous une mauvaise étoile...
- Si ce n'était pas vrai que ce qui doit être sera...
- Si je n'avais pas à travailler si dur...
- Si je n'avais pas perdu tout mon argent...
- Si je vivais dans un autre milieu...
- Si je n'avais pas de passé...
- Si seulement j'avais une affaire à moi...
- Si les autres voulaient seulement m'écouter...
- Si... (et c'est le plus grand de tous), si j'avais le courage de me voir tel que je suis réellement, je trouverais ce qui cloche en moi et j'y remédierais. J'aurais alors une chance de savoir profiter de mes erreurs et de tirer un enseignement des expériences d'autrui. Je voudrais maintenant être là où j'aurais été si j'avais passé plus de temps à analyser mes faiblesses et moins de temps à leur chercher des excuses.

Justifier un échec par des excuses est un passe-temps national. Cette habitude, aussi ancienne que la race humaine, est fatale au succès, alors pourquoi les gens se cramponnent-ils à leurs excuses ? Parce qu'ils les ont créées.

L'excuse d'un homme est l'enfant de son imagination. Défendre sa progéniture est humain.

Imaginer des excuses est une habitude fortement enracinée. Les habitudes sont difficiles à rompre, spécialement quand elles veulent justifier des actes.

Platon y pensait lorsqu'il disait : « La première et la plus belle victoire de l'homme est la conquête de soi-même. Être conquis par son être est la chose la plus honteuse et répugnante qui soit. »

Un autre philosophe déclarait : « Je fus très surpris lorsque je découvris que la plupart des laideurs que je voyais chez les autres n'étaient qu'un reflet de ma propre nature. »

« Certaines personnes restent pour moi des énigmes », dit Elbert Hubbard, « ce sont celles qui se trompent en consacrant beaucoup de temps à la mise au point de leurs excuses. Elles consacraient ce temps à vaincre leurs faiblesses qu'elles n'auraient plus besoin d'excuses. »

Avant de terminer, je voudrais vous rappeler que si la vie est un échiquier, le joueur qui vous fait face est le temps. Si vous hésitez avant d'agir ou si vous négligez d'agir promptement, vos pièces seront balayées par le temps. Vous jouez contre un adversaire qui ne tolère aucune indécision.

Jusqu'à présent, vous aviez peut-être une bonne excuse de ne pas contraindre la vie à vous donner ce que vous lui demandez, mais votre excuse ne vaut plus rien car vous possédez dorénavant le sésame de la richesse.

Ce sésame est intangible mais tout-puissant. C'est le pouvoir d'engendrer en votre esprit, stimulé par un ardent désir, une forme définie de richesse.

Si vous utilisez cette clé, aucune sanction ne sera prise contre vous, mais si vous ne l'utilisez pas, vous risquez d'avoir à le payer.

Si vous vous en servez, une belle récompense vous attend : c'est la satisfaction que ressentent tous ceux qui se maîtrisent et qui forcent la vie à leur donner ce qu'ils lui demandent.

La récompense vaut bien un effort de votre part. Tentez-le. Vous en serez plus vite convaincu.

« Si nous avons des points communs, a dit l'immortel Emerson, nous nous rencontrerons. »

Puis-je lui emprunter cette pensée et dire : « Si nous avons des points en commun, nous nous sommes rencontrés à travers ces pages. »

*Napoleon Hill, 1937.*



[web-librairie.com](http://web-librairie.com)

Il existe une version Kindle de ce livre  
que vous pouvez télécharger pour moins d'un euro  
sur le site  
de la librairie en ligne Amazon.